

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

# América Latina ante la Recesión





# NOTICIAS

1

## INVITACION

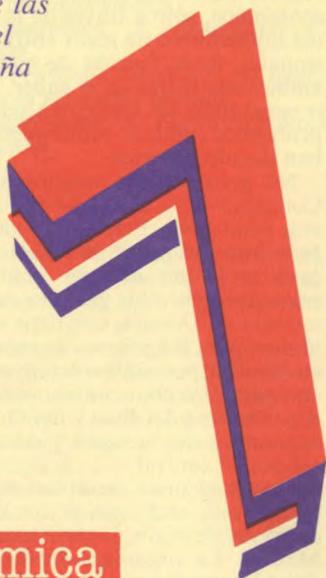
*El VII Congreso Mundial de Economía, que bajo los auspicios de la Asociación Internacional de Economistas se celebra con carácter trianual, tendrá lugar en Madrid, entre el 5 y el 9 de septiembre de 1983.*

*Su organización recae en el Colegio de Economistas de Madrid por delegación del Consejo General de Colegios de Economistas de España, y su presidencia de honor ha sido aceptada por S. M. el Rey don Juan Carlos I, siendo su vicepresidente de honor don Felipe González, presidente del Gobierno español.*

*El tema general del Congreso «Cambio estructural, interdependencia económica y desarrollo mundial», permitirá el intercambio de investigaciones, conocimientos y experiencias entre economistas de todos los países sobre las preocupaciones básicas que surgen del estado de la economía mundial. España acoge a los congresistas con el convencimiento de que el transcurso de las sesiones y actos sociales colaborará a un mayor contacto humano y a una mejor comprensión y colaboración entre los países.*

EL COMITE  
ORGANIZADOR

Cambio estructural,  
interdependencia económica  
y desarrollo mundial.





## Una ocasión única

**P**ARA el Colegio de Economistas de Madrid no sólo es un honor, sino que habrá de ser una experiencia científica y profesional importantísima, recibir a los cientos de colegas de todo el mundo, que del 5 al 9 profundizarán en Madrid sobre las cuestiones candentes de la economía.

La difícil y arriesgada tarea de organizar un Congreso de estas dimensiones se verá recompensada por la satisfacción de haber contribuido a un acto que redundará en beneficio de los conocimientos de los economistas españoles y de todo el mundo. El que España sea foro de un debate tan ambicioso y profundo como el que el título genérico del VII Congreso indica —«Cambio estructural, interdependencia económica y desarrollo mundial»— es motivo adicional de orgullo.

Si la crisis de la economía mundial ha provocado no pocas crisis en aspectos básicos del conocimiento y de la ciencia económica, sólo a través de la discusión, del intercambio de ideas entre los profesionales, de la fijación de nuevas y más ambiciosas metas en el saber, se podrán ir superando los espacios vacíos que los profundos cambios económicos en curso han dejado abiertos.

No pretendemos asegurar que el VII Congreso vaya a agotar todos esos temas pendientes. Pero sí que puede ser un paso importante en su estudio. En todo caso será una ocasión única para el encuentro entre los grandes especialistas mundiales. Ocasión que tiene un especial interés para los jóvenes economistas que en Madrid podrán escuchar en persona, compartir los conocimientos de los grandes maestros del Este y del Oeste, de las economías de mercado y de las de planificación central.

Elevar el nivel científico de los colegiados es y será uno de los principales objetivos del Colegio de Economistas de Madrid. La organización del VII Congreso habrá de ser un hito importante en este camino. Pero nuestras miras no se circunscriben a los colegiados madrileños. Sin cicaterías pensamos en los de

toda España, y por ello recibimos el apoyo solidario de restantes colegios españoles, y también en los del resto del mundo.

Jorge FABRA

*Decano del Colegio de Economistas de Madrid*



## ¿Qué es la Asociación Internacional de Economía?

**L**A Asociación Internacional de Economía (IEA) fue fundada en 1950, a instancias del Departamento de Ciencias Sociales de la UNESCO. Desde su nacimiento, su objetivo ha sido promover los contactos personales y el mutuo entendimiento entre los economistas de los diferentes países del mundo.

La IEA es una federación de asociaciones académicas nacionales o de las entidades representativas de los economistas de cada país. En la actualidad existen 50 miembros asociados, si bien los economistas no representados en una asociación pueden tomar parte en los trabajos y conferencias de la IEA.

La Asociación está gobernada por un consejo, compuesto por representantes de todas las asociaciones miembros y un limitado número de auxiliares. El Consejo se reúne trienalmente con el objeto de ravisar la política a seguir por la asociación, así como para la elección del presidente y demás cargos del Comité Ejecutivo para un período de tres años.

La Asociación ha sido presidida por economistas de relevancia mundial, como son: Gottfried Haberler, Howard S. Ellis, Erik Lindhal, Austin Robinson, G. Ugo Papi, Paul A. Samuelson, Erik Lundberg, Fritz Machlup, Edmond Malinvaud, Shigeto Tsuru. Su actual presidente es el mexicano Víctor Urquidí.

En sus veintinueve años de existencia, la Asociación ha promovido la realización de 59 conferencias especializadas, publicando 56 volúmenes relativos a las

mismas. Los temas de las conferencias especializadas se refieren a bases teóricas, metodología e instrumentación o bien al estudio científico de importantes problemas económicos. Entre estos últimos destacan, entre los realizados más recientemente, las dedicadas a la inflación, desempleo, crecimiento y recursos, así como a temas más específicos, como son la distribución del impuesto personal, la empresa pública en una economía mixta y la tecnología apropiada para países en desarrollo.

Sin embargo, y a pesar de la importancia de las anteriores actividades, son los congresos mundiales de economía los que mayor relevancia internacional han dado a la Asociación. Con anterioridad al que tendrá lugar en España el próximo mes de septiembre se han celebrado los siguientes:

- El de Roma, en 1956, con asistencia de 400 participantes.
- El de Viena, en 1962, con asistencia de 600 participantes.
- El de Montreal, en 1968, con asistencia de 700 participantes.
- El de Budapest, en 1974, con asistencia de 1.800 participantes.
- El de Tokyo, en 1977, con asistencia de 1.400 participantes.
- El de México, en 1981, con asistencia de 1.300 participantes.



## Programa científico del Congreso

**Sesión inaugural** (lunes, 5 de septiembre)

**Sesiones plenarias** (lunes, 5 de septiembre)

«Cambio estructural, interdependencia económica y desarrollo mundial». Con las conferencias de: O. T. Bogomolov, Unión Soviética; F. Herrera, Chile; J. Lesourne, Francia; J. P. Lewis, Estados Unidos; H. M. A. Onitri, Nigeria; L. A. Rojo, España, y A. Sen, India.

**Mesas redondas** (martes 6 a jueves 8 de septiembre)

1. *Determinantes y consecuencias de la interdependencia económica.*  
Organizador: J. Dunning. Reino Unido.
2. *Crecimiento, inflación y empleo.*  
Organizador: L. R. Klein. Estados Unidos.
3. *Ajuste estructural en los países altamente industrializados.*  
Organizador: K. Jungenfeldt. Suecia.
4. *Los países en desarrollo en un mundo interdependiente.*  
Organizador: J. Estanislao. Filipinas.
5. *La economía española y su relación con la economía mundial.*  
Organizador: E. Fuentes Quintana. España.

### Presentaciones del Congreso

*Junto a la intensa tarea de preparación y coordinación del VII Congreso Mundial, el Comité Organizador español, creado en el Colegio de Economistas de Madrid, viene realizando una labor de presentación del mismo en las más diversas sedes españolas y extranjeras.*

*Durante el mes de mayo, el Congreso ha sido presentado en Madrid, tanto en la Escuela de Economía —con la presencia de los profesores Fuentes Quintana y Tamames—, como en las dos facultades de economía de la capital de España. Asimismo, ha sido presentado en Santander, en Barcelona —en la sede del Colegio de Economistas de la capital catalana, con la presencia del profesor Serra Ramoneda— y en la Facultad de Ciencias Económicas de Zaragoza.*

*Durante el mes de junio se ha realizado o van a realizarse presentaciones en las sedes colegiales o académicas de Alicante, Bilbao, La Coruña, Valencia, Sevilla, Córdoba, y fuera de España, en Lisboa, Argentina, Brasil, Perú, Colombia, Venezuela y Cuba.*

*También, durante el mes de mayo, el presidente del Comité Organizador, Eduardo Bueno, asistió en calidad de tal al Congreso de los Economistas de lengua francesa celebrado en Estrasburgo.*

## Sesiones especializadas (martes 6 a jueves 8 de septiembre)

1. *La situación y perspectivas de la alimentación a nivel mundial.*  
Organizador: N. Islam. Bangla Desh.
2. *Aspectos económicos de las fuentes alternativas de energía.*  
Organizador: P. Maillet. Francia.
3. *Procesos de integración económica.*  
Organizador: G. Salgado. Ecuador.
4. *El Estado y las empresas transnacionales.*  
Organizador: A. E. Safarian. Canadá.
5. *Desarrollo tecnológico e interdependencia económica.*  
Organizador: M. Usui. Japón.
6. *Problemas monetarios y financieros internacionales.*  
Organizador: A. B. Taylor. Sierra Leona.
7. *Financiación internacional para el desarrollo.*  
Organizador: S. Borner. Suiza.
8. *Aspectos teóricos de los cambios de las estructuras productivas.*  
Organizador: L. Pasinetti. Italia.
9. *Procesos y consecuencias del ajuste sectorial (a nivel de rama de actividad industrial).*  
Organizador: P. J. Lloyd. Australia.
10. *Aspectos microeconómicos de los ajustes.*  
Organizador: A. Serra Ramoneda. España.
11. *Aspectos económicos de la migración internacional.*  
Organizador: R. Tabbarah. Líbano.
12. *Aspectos económicos de la industria de armamento.*  
Organizador: C. Schmidt. Francia.
13. *Perspectivas de la oferta de capital.*  
Organizador: H. Hughes. Australia.
14. *Recursos naturales y medio ambiente.*  
Organizador: T. S. Khachaturov. URSS.
15. *Efectos de las fluctuaciones del mercado exterior sobre la economía de planificación central y de mercado: principales temas de comparación.*  
Organizador: J. Bogнар. Hungría.
16. *Fluctuaciones internacionales de los precios e inflación.*  
Organizador: N. González. Argentina.

## PARA CONTACTAR CON EL VII CONGRESO MUNDIAL

Para cualquier información, solicitud de reserva o inscripción habrán de dirigirse al

### Comité Organizador Local del VII Congreso Mundial de Economía.

Presidente: Eduardo Bueno.  
Secretario general: Juan Ignacio Bar-tolomé Gironella.  
Secretaría técnica: Pilar G. de Suso.  
Colegio de Economistas de Madrid: Hermosilla, 49. Madrid.

NOTA: Se dispone de un número limitado de plazas a precios asequibles en Colegios Mayores de Madrid para los congresistas que las soliciten. Las reservas de dichas plazas habrán de hacerse antes del 30 de junio, dirigiéndose al citado Comité organizador local.

## Modificaciones y confirmaciones del programa

Tras la edición del programa científico del Congreso, del que ya han sido distribuidos 30.000 ejemplares entre economistas de todo el mundo, se han producido algunas modificaciones y también se han confirmado algunos extremos que en ese momento no se conocían. Estos son los nuevos datos:

— La séptima conferencia de la sesión plenaria correrá a cargo de A. Sen, economista indio residente en Londres.

— Juergen Donghes, de la República Federal de Alemania, ponente de la 5.<sup>a</sup> Mesa Redonda ha sido sustituido en la misma por R. Aliber, de los Estados Unidos.

— J. Katz, de la Argentina, ponente en la 5.<sup>a</sup> sesión especializada, ha sido sustituido en la misma por S. Teitel.

— M. Panic y M. Kumar, de la Universidad de Cambridge, serán los ponentes que quedaban por confirmar en la 6.<sup>a</sup> sesión especializada.

— Juergen Donghes, de la República Federal de Alemania, será el organizador, sustituyendo a G. Fols, también de la RFA, de la 13 sesión especializada.

— Bela Balassa, de los Estados Unidos, será el ponente que quedaba por confirmar en la 15 sesión especializada.

# NOTICIAS 2

*El interés por el VII Congreso aumenta día a día. Los medios de comunicación se sensibilizan de modo creciente a medida que van conociéndose tanto la cualificación de los participantes como los títulos de las ponencias. Las presentaciones en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Córdoba, Sevilla, Alicante y La Coruña, así como el periplo de los organizadores españoles por países latinoamericanos, se expresan en un incremento constante de las inscripciones. Todo permite indicar que su celebración en nuestro país será un acontecimiento que rebasará los límites del marco congresual para incorporarse al debate nacional en unos momentos en los que la preocupación económica aparece como privilegiada.*

*La promesa del presidente del Gobierno, Felipe González, de no limitarse a inaugurar de forma protocolaria el Congreso, sino a participar de alguna forma en él, a través de su discurso, añade un aliciente especial al encuentro de los dos millares de economistas que se congregarán en septiembre en Madrid.*



*El presidente del Gobierno, Felipe González, con Jorge Fabra, decano del Colegio de Economistas de Madrid, y Eduardo Bueno, presidente del VII Congreso Mundial de Economía.*

Cambio estructural,  
interdependencia económica  
y desarrollo mundial.





## Felipe González inaugurará el VII Congreso

*En su intervención expondrá las líneas del cambio en España*

**E**L presidente del Gobierno, Felipe González, expondrá en el discurso inaugural del VII Congreso Mundial de Economistas las líneas del «cambio» económico y el papel de España en el contexto económico internacional. Así se lo manifestó al presidente del Comité Organizador, profesor Eduardo Bueno, y al decano del Colegio de Eco-

nomistas de Madrid, Jorge Fabra, en la audiencia que les concedió el día 16 del mes pasado.

Esta actitud, nada protocolaria, del presidente del Gobierno respecto al Congreso es bien expresiva de la importancia que concede a la celebración de éste en España en estos momentos. Además de prometer una intervención que, de alguna manera, se incorpora al gran debate y que arrojará luz sobre la posición española, al tiempo que da un interés de entrada al encuentro, el presidente del Gobierno ofreció su apoyo a los organizadores españoles tanto para los contactos con embajadas, como para aquellos que vienen manteniendo con personalidades. Por fin, el presidente —que demostró un conocimiento muy específico de los problemas económicos— se mostró especialmente interesado por la participación de representantes de los países en desarrollo, tanto africanos como latinoamericanos.



## ¿Qué cabe esperar del VII Congreso?

**A**UN cuando la altura científica del Congreso está garantizada, por el alto nivel de los participantes y por el contenido de las ponencias que estamos recibiendo, sería ingenuo esperar que de las reuniones de septiembre salieran unas orientaciones que permitieran alcanzar soluciones globales a la crisis.

No esperamos soluciones globales, pero sí vías de análisis, disección de los problemas, exposición de alternativas de las que deducir medidas concretas aplicables a carencias concretas. Propuestas para enfrentar a «la montaña del hambre», en frase de José Luis Sampedro, con alguna esperanza. Y también cabe esperar un amplio debate. Un profundo intercambio de investigaciones, de conocimientos, de experiencias entre economistas de distintos países, de diferentes posiciones ideológicas, de encontradas posiciones teóricas.

El Comité Organizador quiere garantizar el debate y conseguir que toda su

riqueza se plasme en las conclusiones finales: cada mesa redonda y cada sesión especializada tiene previstas, tras las exposiciones de las ponencias, dos horas y media de discusión con el compromiso de que, agotado este tiempo, la reunión de la misma podrá prolongarse durante una jornada más si así lo desean los asistentes. Está prevista también la participación de un coordinador-relator que, delegado por el Comité Organizador, participe en la elaboración del resumen de cada sesión.

Las sesiones plenarias pondrán de manifiesto la visión del tema general desde distintas áreas geográficas, lo cual contribuirá a enmarcar los debates subsiguientes. En las mesas redondas se desbrozarán los aspectos de los ajustes estructurales en los países industrializados —ello ocurrirá en la mesa número tres— y en los países en desarrollo —en la mesa número cuatro—. En la mesa número uno se expondrá, desde ópticas teóricas, el problema de la interdependencia. En la mesa número dos se analizará el ineludible problema del intercambio entre inflación y empleo. Y, por último, en la mesa número cinco se abordará el estudio de la economía española en relación con la mundial, con el ánimo de encontrar vías de ajuste e integración.

Las dieciséis sesiones especializadas ofrecerán un sólido marco para el debate sobre aspectos concretos. Los títulos de las ponencias que se van recibiendo reflejan una gran diversidad de forma y de fondo en el tratamiento de cada uno de los temas. Desde la modelización a partir de un conjunto de supuestos que permiten una aplicación general de las conclusiones teóricas, hasta la descripción de hallazgos empíricos muy particularizados, pasando por la propuesta de políticas económicas y de acuerdos entre países y grupos de países.

Y subyaciendo a este amplio debate sobre las más diversas cuestiones, estará siempre la multifacética relación entre países pobres y países ricos, entre países industrializados y países en desarrollo, entre el Norte y el Sur, el centro y la periferia, entre los países dominantes y los países dominados. En este contexto, el VII Congreso puede ser la sede en la que se defenderán propuestas y denunciar situaciones. Ello dotará al Congreso de una vertiente político-diplomática que no sólo no ha de eludirse, sino que debe ser potenciada.

**Eduardo BUENO**

*Catedrático de Economía de la Empresa,  
Presidente del Comité Organizador*

### Programa provisional de sesiones no oficiales

Junto al programa oficial del VII Congreso, cuyo resumen se publicaba en el anterior boletín de NOTICIAS, tendrán lugar al menos cinco sesiones no oficiales, cuyo temario detallamos a continuación.

**TEMA 1.** *Perspectivas actuales de la economía mundial.* Organizador: Herbert Giersch. República Federal de Alemania.

**TEMA 2.** *Consecuencias del ajuste de la población emigrante en los países desarrollados, con atención especial a la edad y a la estructura familiar.* Organizador: profesor Tapinos, de la Unión Internacional para el Estudio Científico de la Población.

**TEMA 3.** *Reunión de la Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe.* Organizador: J. Miguel Uzcategui. Venezuela.

**TEMA 4.** *Los límites de la ciencia: la interdisciplinariedad.* Organizador: Luis Ramallo, secretario general del Consejo Internacional de Ciencias Sociales.

**TEMA 5.** *Iniciativa española 1983: Desarrollo, déficit exterior, desarme.* Organizador: Ramón Tamames. España.



## La «iniciativa española 1983»

A partir de la constatación de la dramática situación en que se encuentran los países subdesarrollados, expresada en los 600.000 millones de dólares que ha alcanzado su deuda exterior, y para atender a solucionar parte de sus problemas, el VII Congreso Mundial será la sede en la que se exponga, por vez primera, una «iniciativa española» tendente a ese fin. Ramón Tamames es quien la ha elaborado y quien va a presentarla. Recogemos esquemáticamente algunos de los elementos de dicha propuesta.

«Debemos iniciar una nueva forma de desarrollo mundial —dice Tamames— basada en la solidaridad, la redistribución de la riqueza, la transferencia de tecnología, una mejor educación para todos, la planificación de la población, etcétera, realizada según un nuevo modelo de crecimiento que tenga en cuenta la necesidad de respetar el equilibrio ecológico y de la biosfera, y que no trate de imponer la civilización occidental del gasto y del consumismo a todos los pueblos de la tierra. Y esa tarea es posible. Y no requiere sacrificios insuperables. Es suficiente con reducir los gastos de armamento y convertir esa reducción en ayudas a los países en desarrollo.

No creo necesario crear nuevos instrumentos internacionales para proceder a esa tarea —añade el profesor—. Sería suficiente con revigorar las Naciones Unidas y algunos de sus organismos. Y más concretamente:

- El Fondo Monetario Internacional, como base que serviría para crear un nuevo Sistema Monetario Internacional, que no dependa de las fluctuaciones del dólar.
- El Banco Mundial.
- El GATT y la UNCTAD.
- El ONUDI.»

# Presencia iberoamericana

**U**NA comisión representativa del VII Congreso Mundial de Economía ha visitado en los últimos días varios países iberoamericanos, en los que ha mantenido importantes entrevistas con destacadas personalidades de la vida universitaria e instituciones económicas.

Eduardo Bueno, presidente del Comité Organizador del VII Congreso, Juan Ignacio Bartolomé y Ramón Tamames se entrevistaron en Buenos Aires con diversas autoridades académicas, profesores de las Facultades de Economía y expertos de los principales centros de investigación.

Especial relevancia tuvo el acto celebrado en la prestigiosa Universidad Nacional de Córdoba, donde intervinieron Eduardo Bueno y Ramón Tamames, exponiendo en sus conferencias las perspectivas del Congreso Mundial y los problemas actuales relativos al desarrollo, la deuda externa y el desarme, respectivamente. En concreto, el Profesor Tamames insistió en la necesidad de un nuevo orden económico internacional y de profundizar en la cooperación económica iberoamericana.

Para establecer los oportunos contactos precongresuales, el profesor Eduardo Bueno visitó igualmente Perú y Colombia, tomando contacto con los Economistas más destacados y con diversas Universidades e instituciones académicas y de investigación de dichos países. Igual-

mente así lo hicieron los profesores Tamames y Bartolomé, en Brasil y Venezuela. En La Habana los profesores Emilio Ontiveros y Juan Ignacio Bartolomé mantuvieron conversaciones con distintas personalidades con cuya presencia contará el VII Congreso Mundial de Economía.

## Gran Clase



## Cómo viajar descansando.

Fijese bien en este símbolo.

Representa a la Gran Clase de Iberia, Líneas Aéreas Internacionales de España.

En esta clase todo está pensado y planificado para que usted descubra el placer de volar.

Disfrute de un servicio exquisito en todo momento. Puede elegir entre selectos menús, servidos en vajilla de porcelana y vinos de reserva, en fino cristal. Le recibiremos con un detalle de bienvenida y tendrá salas de espera especiales en algunos aeropuertos.

En la Gran Clase usted hace el viaje en las nuevas butacas que pueden convertirse prácticamente en una cama. Para que llegue totalmente descansado a su destino.

La Gran Clase de Iberia es generosa con el espacio, exquisita en el servicio.

**IBERIA** 

El desafío español.

Transportista oficial para el 44.º período de sesiones del Instituto Internacional de Estadística (I.S.I.).

### Para contactar con el VII Congreso Mundial

Para cualquier información, solicitud de reserva o inscripción, habrán de dirigirse al

**Comité Organizador local del VII Congreso Mundial de Economía.**

Presidente: Eduardo Bueno.

Secretario general: Juan Ignacio Bartolomé Girella.

Secretaría técnica: Pilar G. de Suso.

Colegio de Economistas de Madrid: Hermosilla, 49. Madrid.

**NOTA:** Se dispone de un número limitado de plazas a precios asequibles en colegios mayores de Madrid para los congresistas que lo soliciten. Las reservas de dichas plazas habrán de dirigirse al Comité Organizador local.

# PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

Vocales: Rodrigo Baturo

Carlos F. Díaz Alejandro

Fernando Henrique Cardoso

Aldo Ferrer

Enrique Furió Quintana

Celso Furtado

David Ibarra

Enrique V. Iglesias

Andrés Bello

José María

Francisco de Paula Varela

Manuel de Prado y Colón

de Carvajal

Jesus Prados Artarri

Luis Angel Rojo

Santiago Roldán

Germánico Saigado

José Luis Sainpedro

María Manuela Silva

José A. Silva Michelena

Alfredo de Sousa

Oswaldo Sunkel

Edelberto Tizón-Rivas

Juan Velasco Fuentes

Luis Valdez-Bucarey

n° 4

Julio-Diciembre 1983

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

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

**Redacción, administración y suscripciones:**  
Asociación para la Difusión del Pensamiento Iberoamericano,  
Instituto de Cooperación Iberoamericana,  
Dirección de Cooperación Económica.  
Avenida de los Reyes Católicos, 4. Madrid-3.  
Teléfonos 243 35 68 ó 244 06 00 (ext. 345).

Fotocomposición: SECOMP

Impresión: VALENCIA, S. A.

Distribución en *España*: Grupo Distribuidor Editorial, S. A.  
Don Ramón de la Cruz, 67. Teléf. 401 12 00. MADRID-1 (España).

Distribución en *México*: Cultural Mexicana.  
Lago Mayor, 186. MEXICO-17, D. F. (México).

Distribución en *Argentina*: Catálogos, S. R. L.  
Avenida Independencia, 1.860 (1.225). BUENOS AIRES (Argentina).

Distribución en *Perú*: Instituto de Estudios Peruanos.  
Horacio Urteaga, 694. LIMA-11 (Perú).

Distribución en *Bolivia*: Distribuidora Mursol.  
Sucre esq. Jenaro Sanyines, Edificio Atlas, 2.º piso. LA PAZ (Bolivia).

Distribución en *Portugal*: Distribuidora Gradiva.  
Rua 1.º de Maio, 134, 3.º esq. 1300. LISBOA (Portugal).

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

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

# Junta de Asesores

**Presidente:** Raúl Prebisch

**Vocales:** Rodrigo Botero

Carlos F. Díaz Alejandro

Fernando Henrique Cardoso

Aldo Ferrer

Enrique Fuentes Quintana

Celso Furtado

David Ibarra

Enrique V. Iglesias

Andreu Mas-Colell

José Matos Mar

Francisco Orrego Vicuña

Manuel de Prado y Colón  
de Carvajal

Jesús Prados Arrarte

Luis Angel Rojo

Santiago Roldán

Germánico Salgado

José Luis Sampedro

María Manuela Silva

José A. Silva Michelena

Alfredo de Sousa

Oswaldo Sunkel

Edelberto Torres-Rivas

Juan Velarde Fuertes

Luis Yáñez-Barnuevo

**Secretarios:** Norberto González

Emilio de la Fuente

**Director:** Aníbal Pinto

**Secretario de Redacción:** Angel Serrano

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

**Documentación y secciones informativas:**

Pedro Pablo Núñez (coordinador), Sonsoles Marchesi, M.<sup>a</sup> Montaña Larrazábal, Diego Guerrero, Emilio Moreno, Carlos Abad e Ignacio Estefanía.

**Administración y Gerencia:**

José Luis Gómez Navarro  
Rodolfo Rieznik

**Secretaría:**

M. Dolores Torrejón y Esther Navarro

**Diseño:**

Alberto Corazón

## PATROCINADORES HONORIFICOS

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

Centro Brasileiro de Análise e Planejamento, CEBRAP (Brasil).  
Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).  
Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CEPES).  
Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, CIEPLAN (Chile).  
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.  
Instituto para América Latina (IPAL).  
Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES (Argentina).  
Instituto de Estudios Peruanos (Perú).  
Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, ILPES (CEPAL).

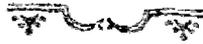
Aquellas instituciones que deseen colaborar como PATROCINADORES HONORIFICOS pueden dirigirse al Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) o a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

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

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

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

# Sumario



	<i>Pág.</i>
Introducción Editorial .....	7
<b>El Tema Central: «América Latina ante la Recesión» .....</b>	<b>9</b>
<b>Perú:</b>	
☪☪☪ Javier Iguíñiz, <i>Perspectivas y opciones frente a la crisis</i> .....	15
<i>Exposiciones complementarias:</i>	
— Claudio Herzka, <i>Factores relevantes para las opciones del presente</i> .....	45
— Fernando Sánchez Albavera, <i>Las enseñanzas de la experiencia peruana</i> ..	48
— Carlos Amat, <i>Estabilización y reactivación: condiciones y requisitos</i> ....	52
<i>Intervenciones</i> .....	56
Raúl Torres (pág. 56), Francisco Verdera (pág. 56), Jorge Fernández Baca (pág. 57), Felipe Portocarrero (pág. 58), Efraín Gonzales (pág. 58), Anibal Pinto (pág. 59), Javier Iguíñiz (pág. 60).	
<b>México:</b>	
☪☪☪ Rolando Cordera, <i>Dimensiones Básicas y perspectivas de la crisis</i> .....	65
<i>Intervenciones</i> .....	78
Eduardo Mayobre (pág. 78), Fernando Sánchez Albavera (pág. 78), Javier Iguíñiz (pág. 78), Rolando Cordera (pág. 79), Carlos Amat (pág. 80), Rolando Cordera (pág. 81).	
<b>Brasil:</b>	
☪☪☪ Pedro S. Malan y Regis Bonelli, <i>Crise Internacional, Crise Brasileira: Perspectivas e Opções</i> .....	85
<i>Intervenciones</i> .....	117
Enrique Fuentes Quintana (pág. 117), Rolando Cordera (pág. 119), Jorge Dubrosky (pág. 120), Anibal Pinto (pág. 120), Augusto Mateus (pág. 122), Fernando Sánchez Albavera (pág. 124), Pedro Malan (pág. 124).	
<b>Venezuela</b>	
☪☪☪ Eduardo Mayobre, <i>Los diversos rostros de la recesión</i> .....	133
<i>Intervenciones</i> .....	144
Javier Iguíñiz (pág. 144), Raúl Prebisch (pág. 144), Pedro S. Malan (pág. 144), Anibal Pinto (pág. 145), Alfo Ferrer (pág. 147), Eduardo Mayobre (pág. 148).	
<b>Costa Rica:</b>	
☪☪☪ Ennio Rodríguez Céspedes, <i>Del crecimiento sostenido a la recesión: en busca de alternativas</i> .....	153

Chile:

Ricardo Ffrench Davis, <i>Monetarismo y recesión: elementos para una estrategia externa</i> .....	171
Sesión de clausura .....	181

**Figuras y Pensamiento:**

<i>Haya y Mariategui: América Latina, marxismo y desarrollo</i> , por Carlos Franco .....	189
<i>El sistema de pensamiento de Germán Bernácer Tormo (1883-1925)</i> , por Gumersindo Ruiz .....	211
<i>En recuerdo a Dudley Seers</i> , por Gabriel Guzmán .....	233

**Reseñas Temáticas**

a) Del área latinoamericana .....	243
Carlos Abalo, <i>Enfoques sobre la crisis argentina</i> (pág. 243); Daniel Campos R. D., <i>Economía, modernización agraria, diferenciación social y lucha por la tierra en el contexto paraguayo</i> (pág. 252); Fernando Eguren, <i>La cuestión agraria en el Perú, desde la perspectiva de las ciencias sociales</i> (pág. 256); Joseph Hodara, <i>La tecnología: ¿el eslabón perdido?</i> (pág. 262); Carmelo Mesa Lago, <i>Seguridad Social en América Latina: avances, problemas y reformas</i> (pág. 266); Alberto Orlandi, <i>América Latina y el mercado internacional de productos básicos</i> (pág. 271); Felipe Portocarrero y Pedro Jibaja, <i>Estado, régimen político y democracia en el Perú</i> (pág. 277).	
b) De España .....	282
Javier Alonso Rivas, <i>Innovación y Marketing</i> (pág. 282); Luciano Berrocal, <i>Las relaciones Europa-América Latina: una perspectiva europea</i> (pág. 286); Aurelio Desdentado Bonete, <i>La reforma de la Seguridad Social ante la crisis (El debate reciente)</i> (pág. 291); Angel Luis López Roa, <i>El sistema financiero español: reformas y tendencias</i> (pág. 300); Gumersindo Ruiz, <i>Economía de la Educación</i> (pág. 307).	
c) De Portugal .....	313
Eduardo Ferro Rodríguez, José Félix Ribeiro e Lino Fernandes, <i>Especialização internacional da economia portuguesa</i> (pág. 313); José Pereirinha, <i>Diferenciações salariais e mercado de trabalho em Portugal</i> (pág. 319).	

**Resúmenes de Artículos**

a) Publicados en revistas latinoamericanas .....	329
b) Publicados en revistas españolas .....	352
c) Publicados en revistas portuguesas .....	363

**Revista de Revistas Iberoamericanas**

— Relación de revistas consideradas en la sección, con indicación de sus datos bibliográficos y resumen de lo incluido en las cuatro primeras ediciones en las secciones informativas .....	369
— «El Trimestre Económico»: 50 aniversario, por José Luis García Delgado .....	381
Colaboradores de este número .....	383

# Introducción Editorial



El Coloquio de Lima creó la oportunidad de reunir un cualificado contingente de profesionales iberoamericanos que a través de sus ponencias e intervenciones analizaron los aspectos más relevantes de la recesión internacional. La edición anterior de «*Pensamiento Iberoamericano*» recogió los exámenes generales del asunto desde los ángulos latinoamericano, español y portugués.

En cambio, los trabajos y comentarios reunidos en esta edición constituyen una muestra muy representativa de los antecedentes, consecuencias y disyuntivas que derivan de ese fenómeno en países determinados de América Latina. Es incompleta, por cierto, pero la variedad de situaciones que ha gravitado sobre la gran mayoría de la población regional que ellos representan también ha estado presente en los casos que no pudieron incorporarse.

Por de pronto, en relación al último aspecto, es difícil encontrar un país donde no haya incidido, en algún grado significativo, la llamada «permisividad financiera», v. g., las facilidades (después dificultades) del endeudamiento externo, como asimismo la pérdida de dinamismo de las economías centrales y del comercio mundial. En tanto la primera permitió sortear o reforzar —según sea el ejemplo concreto— los rebotes del encarecimiento del petróleo, la segunda contribuyó decisivamente a entabrar el mecanismo compensador de las crecientes cargas del servicio de la deuda.

En ambos casos poca duda cabe de que los factores operaron desde las economías centrales hacia la periferia y, por añadidura, que allí habrán de surgir las decisiones

e impulsos que rectifiquen sus negativas consecuencias.

Sin embargo, es igualmente meridiano que las consecuencias dependieron en gran medida de las políticas y realidades encontradas en cada país. El agravamiento de las influencias exteriores en 1982 afectó con intensidad y modos considerablemente distintos según fueran esas circunstancias. Los cambios de signo resultaron particularmente marcados en las economías del extremo sur, donde al trastorno financiero se sumaron restricciones de la actividad productiva y del empleo y ellas significaron el colapso virtual de los experimentos monetaristas.

México y Brasil, colocados en extremos opuestos por los altibajos del petróleo, padecieron menores deterioros en sus economías reales, pero se vieron abocados a enfrentar los apremios de sus compromisos externos y de la aceleración inflacionaria.

Las exposiciones sobre las otras economías consideradas (Costa Rica, Venezuela y Perú) también acusan registros inquietantes de diverso tipo, pero, comparativamente, fueron menos trastocadas, aunque sea incierta su evolución próxima.

Sea como fuere, las presentaciones incluidas van mucho más allá de la verificación de los testimonios de la emergencia. Tanto o más peso reviste el análisis de los factores que establecieron las debilidades y vulnerabilidad de las economías comprometidas y la discusión de opciones que permitan superarlas en el futuro y que, a la vez, sean apropiadas para encarar la coyuntura. Una tesis reiterada es que la fragilidad puesta en evidencia por la recesión tiene su raíz en ciertas características

básicas del «estilo de desarrollo» prevaliente en gran parte de la región, como son su excesiva supeditación a modalidades de crecimiento y agentes trasplantados de las economías centrales, la insuficiente integración y articulación de los sistemas productivos nacionales y regionales y el empeño por privilegiar pautas de consumo de las «sociedades opulentas» cuando la gran mayoría está muy distante de poder satisfacer sus necesidades primordiales.

Desde este prisma, las políticas para hacer frente a la depresión y el desequilibrio exterior, que a menudo se resumen en el lema de la reactivación del proceso económico, tienen un significado diferente del mero retorno a situaciones más favorables del próximo pasado. Implican, en verdad, cambios sensibles de rumbos, sobre todo en la prioridad que se quiere asignar a los grupos sociales marginados o preteridos en la evolución de posguerra.

\* \* \*

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, se encargó, por una parte, al profesor Carlos Franco que realizase un estudio sobre el pensamiento de dos grandes figuras de la intelectualidad peruana, *Víctor Raúl Haya de la Torre* y *José Carlos Mariátegui*, cuyas ideas y acción han tenido gran influencia en la región y trascendieron fuera de ella. El análisis se concentra en sus escritos de 1920-30, pero incide sobre una preocupación de mucha actualidad en la región: la de «pensar en Marx desde América Latina». Por otra parte, se pidió al profesor Gumersindo Ruiz que presentase —y rescatase— la figura de *Germán Bernacer*, tan importante en la historia del pensamiento económico español del siglo XX como quizá poco estudiado y cuyas ideas también trascendieron las fronteras —en este caso— españolas, en unos momentos —y en una temática— en

los que no era fácil —por razones conocidas— esa trascendencia.

\* \* \*

Por último, en las secciones del que hemos denominado módulo informativo (*Reseñas Temáticas, Resúmenes de Artículos y Revista de Revistas Iberoamericanas*) se continúa el trabajo, ya iniciado, de difundir el quehacer intelectual en el campo de la economía política y otras ciencias sociales de los especialistas de América Latina, España y Portugal, particularmente la que aparece en las revistas académicas de las tres áreas, intentando contribuir con ello al conocimiento recíproco de esas aportaciones. Una síntesis cuantitativa de lo realizado en este campo en las primeras cuatro ediciones de la revista se presenta, adecuadamente sistematizado, en la sección «Revista de Revistas».

**El Director**

# El tema central

## América Latina ante la Recesión



Tras analizar —en el número 3 de *Pensamiento Iberoamericano*— su incidencia global sobre América Latina, España y Portugal, el *Tema Central* de la presente edición se dedica a examinar la experiencia concreta de varios países latinoamericanos: Perú, México, Brasil, Venezuela, Costa Rica y Chile. Los elementos comunes —determinados, en lo principal por el marco externo— se diversifican y modifican en la medida que las estructuras y políticas nacionales se hacen presentes en cada experiencia. La disponibilidad de recursos petroleros, a la inversa que en 1973-74, no divide tan rotundamente los casos, y si bien las mayores o menores dosis de ortodoxia monetarista influyen sobre los trastornos, algunas conductas más heterodoxas no consiguen escapar de las trampas de la situación.

Este análisis de algunas experiencias concretas latinoamericanas ante la recesión —atribuyéndose, en ese marco, particular relieve al análisis de la realidad peruana, con la que se abre esta sección— constituyó —como ya quedó señalado en la edición anterior de esta revista— el contenido básico de la *cuarta* y de la *quinta sesión* del *Coloquio de Lima*, celebrado entre los días 17 a 20 de enero de 1983, con el título de «*Recesión: Perspectivas y opciones de las economías iberoamericanas*».

Dicho coloquio estuvo patrocinado por el *Instituto de Estudios Peruanos* (IEP), la *Universidad del Pacífico*, el *Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo* (DESCO), la *Pontificia Universidad Católica del Perú* y el *Instituto de Cooperación Iberoamericana* (ICI) de España. Al coloquio —sea en calidad de ponentes, comentaristas o participantes— asistieron las siguientes personas: Carlos Amat y León, Carlos Boloña, Rolando Cordera, Julio Cotler, Oscar Dancourt, Jorge Dubrovsky, Jorge Fernández Baca, Aldo Ferrer, Emilio de la Fuente, Enrique Fuentes Quintana, Pedro Galín, Efraín Gonzales, Adolfo Gurrieri, César Herrera, Claudio Herzka, Enrique Iglesias, Javier Iguñiz, José Luis García Delgado, Pedro Malan, Augusto Mateus, José Matos Mar, Eduardo Mayobre, Pedro Mejía, Carlos Parodi, Isidro Parra Peña, Guido Pennano, Aníbal Pinto, Félix Portocarrero, Raúl Prebisch, Ennio Rodríguez, Fernando Sánchez A., Jürgen Schuldt, Julio Segura, Angel Serrano, Oscar Soberón, Raúl Torres, Luis Leite Vasconcelos, Máximo Vega Centeno y Francisco Verdera. Ricardo Ffrench-Davis, de Chile, y Trinidad Martínez Tarragó, de México, no pudieron concurrir por razones de fuerza mayor <sup>1</sup>.

El coloquio se estructuró en varios cuerpos principales. La *Sesión Inaugural* —con intervenciones, por una parte, de don Alfonso Grados Bertorini (Ministro de Trabajo del Perú), don Luis Yáñez-Barnuevo (Presidente del ICI) y don Enrique Iglesias (Secretario Ejecutivo de la CEPAL) y, por otra, de los profesores Carlos Boloña (Universidad del Pacífico), José Luis García Delgado (Universidad Complutense de Madrid) y José Matos Mar (IEP)—, así como la *primera sesión* —exposición introductoria a cargo del doctor Raúl Prebisch— y las sesiones *segunda*, *tercera* y *cuarta* —dedicadas al análisis global del tema, pero desde las perspectivas latinoamericana, española y portuguesa, a cargo, respectivamente, de los profesores Aldo Ferrer, Julio Segura y Augusto Mateus— fueron publicadas



<sup>1</sup> Las referencias personales de los participantes se incluyen en las últimas páginas de este número, así como en las de la pasada edición (núm. 3), distribuyéndose entre ambos números atendiendo al contenido de sus intervenciones.

en la edición anterior correspondiente al número 3 de «*Pensamiento Iberoamericano*». Se presentan en esta edición las sesiones cuarta y quinta, dedicadas al análisis de casos y experiencias latinoamericanas concretas: *Perú*, a cargo del profesor Javier Iguiniz —con exposiciones complementarias de los profesores Claudio Herzka, Fernando Sánchez A. y Carlos Amat—; *México*, realizado por el profesor Rolando Cordera; *Brasil*, a cargo de los profesores Pedro Malan y Regis Bonelli; *Venezuela*, examinado por el doctor Eduardo Mayobre; *Costa Rica*, a cargo del profesor Ennio Rodríguez Céspedes, y, por último, *Chile*, a cargo del profesor Ricardo Ffrench-Davis<sup>2</sup>. Por último, se incluye también la *Sesión de Clausura*, en la que intervinieron don Aníbal Pinto —Director de la revista—, el doctor Raúl Prebisch —Presidente de la Junta de Asesores de la misma— y el profesor Fernando Sánchez A. (DESCO), que recapituló lo que, a su juicio, había constituido el núcleo de ideas básicas y de puntos centrales de debate durante el desarrollo del Seminario.

En las páginas que siguen, correspondientes al *Tema Central* de este número, se incluyen —respecto de las sesiones antes señaladas— los textos finales, revisados por sus autores, así como una selección de las intervenciones que se produjeron en el debate de cada una de ellas. Dichas intervenciones se presentan necesariamente resumidas, dada la imposibilidad de recogerlas en su totalidad.

II



<sup>2</sup> El Dr. Isidro Parra Peña realizó también una exposición del caso de Colombia pero, desgraciadamente, la versión final corregida no llegó a tiempo para poder ser incluida en esta edición de «*Pensamiento Iberoamericano*».



# Perú

El estudio de **Javier Iguñiz** y los comentarios y reflexiones complementarias de *Fernando Sánchez*, *Claudio Herzka* y *Carlos Amat*, ofrecen un rico panorama de la realidad del país andino. La discusión está situada en sus encuadramientos históricos y externos y se examinan con franqueza los significados y posibilidades de las distintas líneas de acción que podrían escogerse frente a la coyuntura actual. No faltan los indicios y testimonios de una situación difícil y más que eso, compleja, pero así y todo diferenciada con respecto a casos extremos de la región.



## Perspectivas y Opciones frente a la Crisis\*

En esta época de pesimistas predicciones sobre el futuro capitalista y de profundas críticas a los socialismos «realmente existentes» parecería aventurado intentar desde un país en la periferia del sistema un pronóstico sobre el probable curso de los acontecimientos económicos y más aún proponer cauces propios para la economía peruana. ¿Qué afirmaciones propias le están permitidas a un pequeño y desarticulado país? El presente ensayo se sitúa entre la urgencia de proponer alternativas eficaces y la necesidad de limpiar el terreno teórico para percibir nuevos márgenes de libertad más allá de disyuntivas cuyo desenlace dejaría en cualquier caso sin resolver los problemas fundamentales del país. En esa tensión evaluaremos las propuestas más interesantes y propondremos pistas que al mismo tiempo respondan a la crisis mundial y enfrenten problemas independientes de ella.

### *Sobre Perspectivas y Opciones: Introducción*

15

Desde el análisis del funcionamiento de la economía capitalista global el mensaje que tiende a llegar a nuestros pueblos y países es, unas veces, el de la existencia de una estructura económica global, coherente e inexpugnable y, otras veces, el de la existencia de novedades de funcionamiento económico fuera de nuestro conocimiento y control. En un caso se destaca la debilidad y en el otro el atraso. En un caso la «lógica del sistema» se refuerza con el poder político conscientemente utilizado al servicio de dicha lógica y en el otro, las novedades adquieren una omnipresencia que termina de cerrar los resquicios para la acción. En cualquier caso, ante la percepción popular, los espacios de libertad y, por tanto, las opciones abiertas para los países y pueblos dominados se tienden a restringir llegándose fácilmente a cuestionar la existencia misma de opciones significativas.

La internacionalización del capital comercial, productivo y ahora financiero, invade a todos los países y particularmente a los industrializados. Pero el estrechamiento de opciones, menos intenso conforme se avanza en círculos concéntricos hacia la periferia, resulta paradójicamente más asfixiante para los países pobres, por cuanto la urgencia y radicalidad de las transformaciones demandadas es en ellos mucho mayor. Es nuestra impresión que los dramáticos desenlaces políticos registrados en América Latina han sido necesarios como consecuencia de la existencia simultánea de asfixia y opciones. En el Perú tal simultaneidad sigue presente y



\* Agradezco la colaboración de Norma Puican, Jorge Rojas y Oscar Dancourt y el apoyo del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú y de CONCYTEC.

constituye el ambiente en el que es necesario y urgente presentar propuestas de cambio económico. La primera parte del artículo describe las urgencias del momento presente.

El estudio de dicha internacionalización presenta cada vez más, y sin duda con bastante razón, una imagen de la economía capitalista mundial más o menos unitaria en la que las economías nacionales constituyen sobre todo partes de un único cuerpo y, en menor medida, versiones reducidas del, pero similares al, sistema capitalista en su conjunto. Así, en esta imagen, el cerebro y el corazón estarían en el hemisferio norte-occidental mientras el Tercer Mundo sería un conjunto de miembros sin dirección ni latidos propios dignos de consideración. En esta percepción de las cosas el análisis de las perspectivas de un país como el Perú nos remite al estudio de la economía capitalista en su globalidad. Sobre esto trataremos más adelante. Dentro de esta misma visión los campos de acción posible se estrechan a tal punto que resultan reveladores de límites reales y sustanciales al desarrollo autónomo de la economía periférica, pero tal estrechez revela la insuficiencia del análisis económico para dar cuenta de la historia concreta de países que han avanzado significativamente en la resolución del problema del hambre, la enfermedad y la educación. Como será ilustrado más adelante en el ensayo, desde el ámbito de las opciones políticas por ejemplo, se pueden impulsar y lograr desarrollos humanos que, sin despegarse de las condiciones económicas en las que ocurren, sí revelan márgenes de libertad al interior de muchos de los mismos condicionamientos estructurales que se utilizaron para explicar la permanencia de la pobreza de nuestros países y en nuestros países.

El uso de tales márgenes supone más que simples opciones generales sobre el tipo de sociedad. Por ello, nuestro ensayo finaliza precisando iniciativas sectoriales que faciliten el desarrollo industrial, enfrenten el problema de la pobreza, principalmente ubicada en el área rural, y permitan una conservación y uso adecuado de los recursos naturales principales.

16

## *Perspectivas de la Economía Peruana*

### **La Evolución 1950-1976**

Para establecer las condiciones de partida tanto cuantitativas como institucionales así como el curso probable de los acontecimientos en el futuro, conviene tomar impulso desde las décadas inmediatamente anteriores.

La trayectoria de la producción agregada (*Gráfico 1*) muestra un crecimiento de alrededor de 5 por 100 anual promedio <sup>1</sup> entre 1950 y 1976. Las desviaciones respecto de la tendencia obtenida para esos años revela, en primer lugar, la importancia de la crisis desde 1975. Lo característico de ello no está tanto en la magnitud de alguna caída absoluta del producto como en la persistencia del deterioro relativo a la tendencia de los veintisiete años anteriores. De hecho, sólo se han registrado tasas negativas de crecimiento real del producto en 1977 y 1978 siendo los valores -1,2 % y -1,8 %, respectivamente.

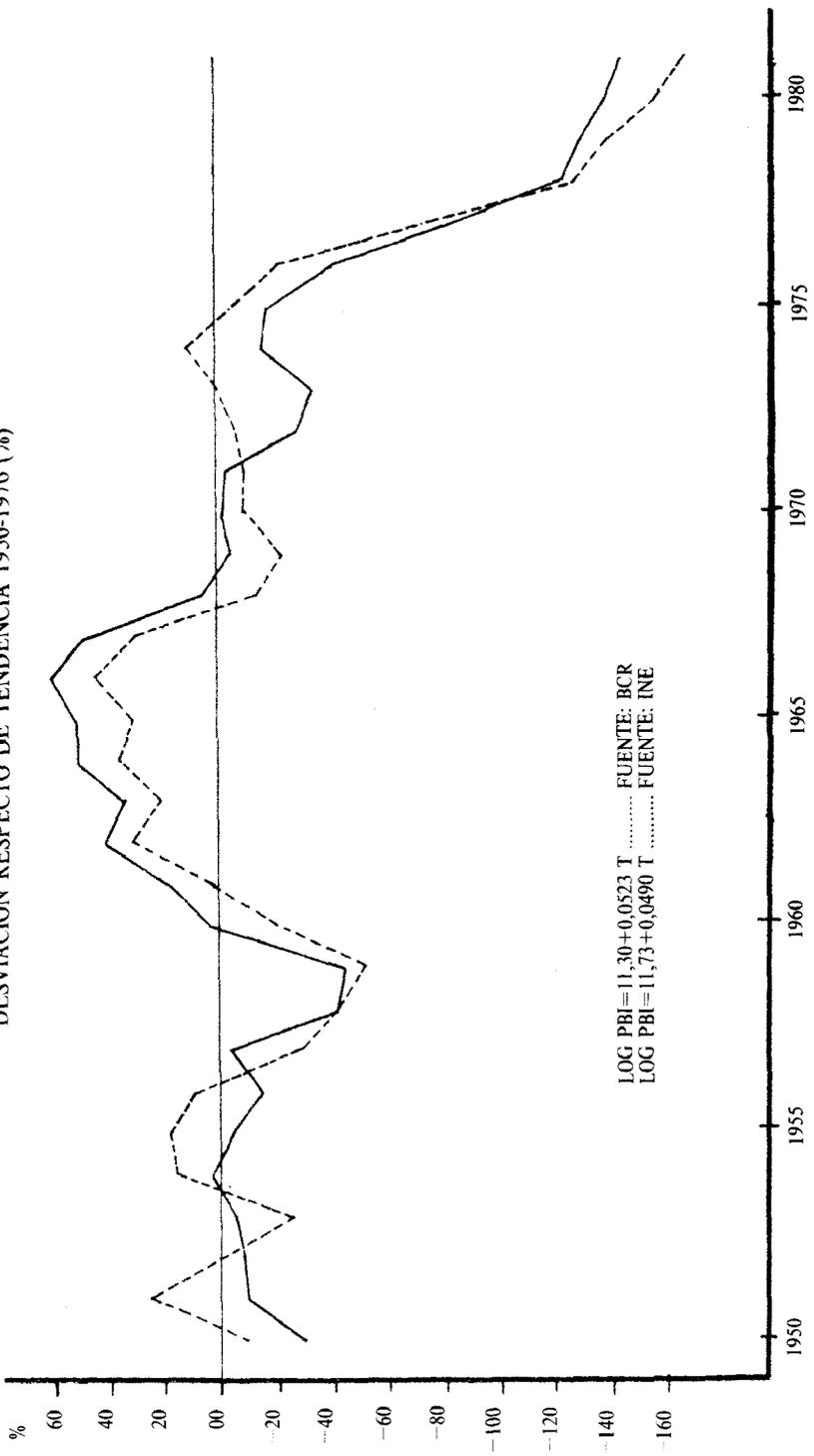


<sup>1</sup> Hemos graficado las dos series de tiempo actualmente existentes porque la discrepancia principal es relevante para determinar la periodización cíclica, sobre todo reciente. En la serie actualmente oficial (INE) el deterioro del dinamismo económico es prácticamente ininterumpido desde 1967. En la serie del Banco Central de Reserva, se constata una reactivación entre 1970 y 1974, pero su duración y magnitud es, de todos modos, reducida.

GRAFICO 1

**PERU: FLUCTUACIONES DEL PRODUCTO BRUTO  
INTERNO REAL (50-81)**

DESVIACION RESPECTO DE TENDENCIA 1950-1976 (%)



Si interpretamos la recta horizontal del *Gráfico 1* como la evolución de las necesidades de una población creciente y al mismo tiempo adoptando rápidamente pautas de consumo más diversificadas y costosas que las previamente existentes, quizá podemos intuir el significado socialmente disruptivo que ha tenido en años pasados y que sigue teniendo la creciente brecha registrada <sup>2</sup>. ¿Cuáles son las posibilidades de revertir ese estancamiento?

El Perú ha sido un lugar de crecimiento económico, pero no de ahorro e inversión. Mientras el primero se ha elevado entre 1950 y 1976 a una tasa promedio anual de 5,2 por 100 (cifras del BCR), las segundas lo hicieron al 2,6 y 4,3 por 100, respectivamente. La inversión privada creció al 2,1 por 100 durante ese período. El Perú ha sido lugar de concentración del ingreso funcional y de endeudamiento externo, pero más para el consumo que para el estímulo de la actividad productiva. Así, las utilidades crecieron a una tasa promedio anual de 7,5 por 100. Observemos más detenidamente la evolución de la inversión privada, del ahorro y de la distribución del ingreso.

El *Gráfico 2*, aparte de mostrar la tendencia descendente de la proporción de la Inversión Bruta Fija Privada en el PBI, permite apreciar fluctuaciones que reafirman las consideraciones anteriores.

La dación del Código de Minería en 1950, estimuló el crecimiento de la inversión privada en minería y petróleo destacando la realizada para la extracción de mineral de hierro en Marcona dos años después. En 1956 y 1957 se lleva a cabo la inversión en la mina de cobre Toquepala. En 1961-1963 se expande la capacidad de extracción y procesamiento de pescado para la exportación. En 1974 y 1975 se concentra la inversión en la mina de cobre Cuajone y en 1980 y 1981 se amplía la inversión para la extracción de petróleo. Sólo en 1961-1963 se aprecia el repunte de inversión industrial dirigida al mercado interno, pues la inversión privada llega a su punto máximo un año antes del momento de mayor inversión en el sector pesquero.

Además, el *Gráfico 2* explicita la evolución del financiamiento externo privado a largo plazo y la estrechísima relación entre las variaciones de este financiamiento y las de la inversión bruta fija privada. Sólo en la oscilación 1961-1963, el componente nacional se hace presente en forma significativa.

Se comprueba así que durante un período de apreciable dinamismo de la producción global el pulso y el nivel de la inversión privada en el Perú no tiene en el mercado interno su estímulo principal siendo por el contrario el capital externo y la demanda externa los que imprimen el ritmo económico básico. Ni el capital extranjero ni el nacional han considerado hasta ahora la economía orientada al mercado interno un lugar atractivo de inversión. Resulta relevante recordar que la década 1960-1970 se caracteriza por el crecimiento sustancial e ininterrumpido de la capacidad de importar de las exportaciones tanto por la mayor exportación minera resultante de las inversiones realizadas la década anterior como del extraordinario crecimiento de la exportación de harina de pescado así como del mejoramiento ininterrumpido de los términos de intercambio. Ver *Gráfico 3*.

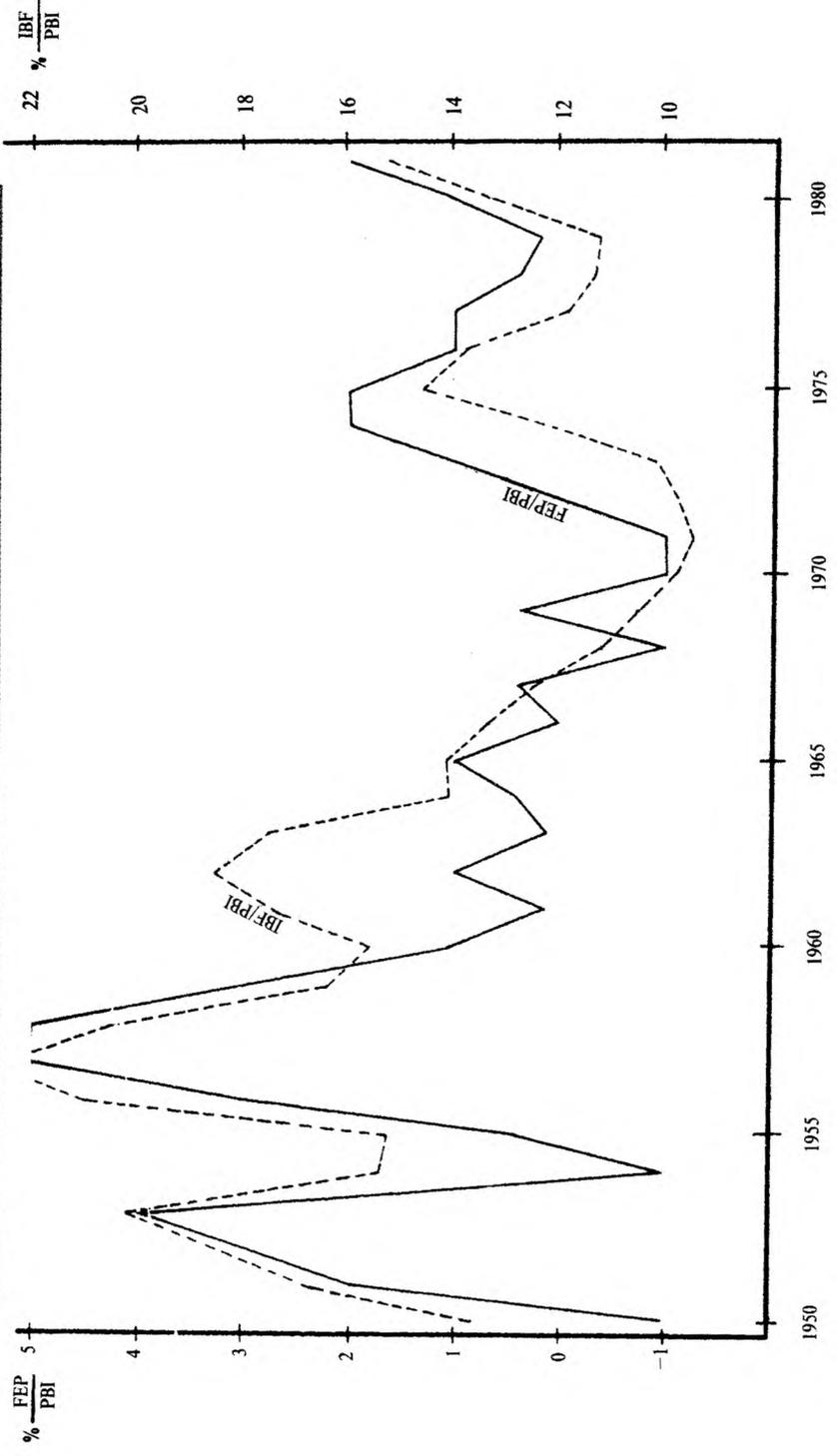
Es esta combinación de óptimas condiciones exportadoras y reducido dinamismo inversor privado el que, en primer lugar pone en evidencia la insuficiencia de resolver el «límite externo» al desarrollo económico y la insuficiencia también de promover



<sup>2</sup> Además, la evolución del PBI sobrevalúa lo ocurrido en los últimos siete años con el ingreso de los trabajadores asalariados. La participación de las remuneraciones en el ingreso nacional se deterioró pasando de 48,9 por 100 en 1973 a 41,4 por 100 en 1981.

GRAFICO 2

**FINANCIAMIENTO EXTERNO PRIVADO DE LARGO PLAZO E INVERSION BRUTA FIJA PRIVADA (1950-81 % PBI)**



FUENTE: BCR.

una redistribución del ingreso favorable al capital. Esta última evolución se registra en el *Gráfico 4*.

La década última registra un aumento significativo, en estándares peruanos, del rol inversor del Estado. Este reciente dinamismo eleva la tasa de crecimiento promedio anual de la inversión pública a un nivel de 12,4 por 100 para el periodo 1950-1976. «El servicio de la deuda pública se eleva también rápidamente a una tasa de 19,7 por 100.» El consumo público en este periodo se eleva a una tasa promedio anual de 5,8 por 100, esto es, muy similar a la del consumo personal.

El sector público ha desarrollado su actividad a contracorriente de la voluntad acumulativa privada resumida en el ahorro nacional. La obtención de recursos externos no ha sido estímulo para poner en actividad recursos propios. Por el contrario hay una relación claramente negativa entre el ahorro nacional a cargo principalmente de las empresas y el financiamiento externo total a largo plazo.

Lo que acabamos de indicar sugiere además, la ausencia de una complementariedad entre los recursos externos e internos<sup>3</sup>. Por ello, el abastecimiento del mercado interno desde la industria supone tanto como generar recursos externos, cambiar las características internas que crean esa ausencia de complementariedad.

Desde la opción capitalista, revertir las tendencias señaladas de la economía peruana y colocarlas al servicio permanente del mercado interno supone ante todo alterar las características de su funcionamiento que han sido responsables de que, con un aumento sustancial y sostenido de las exportaciones con una distribución del ingreso favorable al capital y con un Estado estimulando la demanda, la iniciativa privada no se haya traducido en inversión privada sostenida. Nuestro análisis de las opciones de desarrollo nos permitirán avanzar algo y en positivo sobre este asunto.

20

## **La Dinámica de los 1970: Nueva Plataforma hacia el Futuro**

Las distintas opciones actualmente en juego en el Perú recurren en mayor o menor medida a la intensa experiencia de los últimos doce años para justificar sus propuestas de cambio económico. Conviene explicitar algunas de las peculiaridades de dicho periodo, pues en él se gestan nuevos y agudos problemas así como nuevas posibilidades de enfrentarlos.

### *a) Límites al crecimiento futuro*

En primer lugar, se constata una reducción del dinamismo global que se traduce en una débil recuperación de la producción tras la crisis de 1967-68. Al comienzo de la década, el coeficiente de inversión privada toca fondo y se inicia una recuperación primero lenta y posteriormente acelerada conforme se inicia el proyecto minero de Cuajone y la capacidad instalada ociosa en la industria se va agotando.

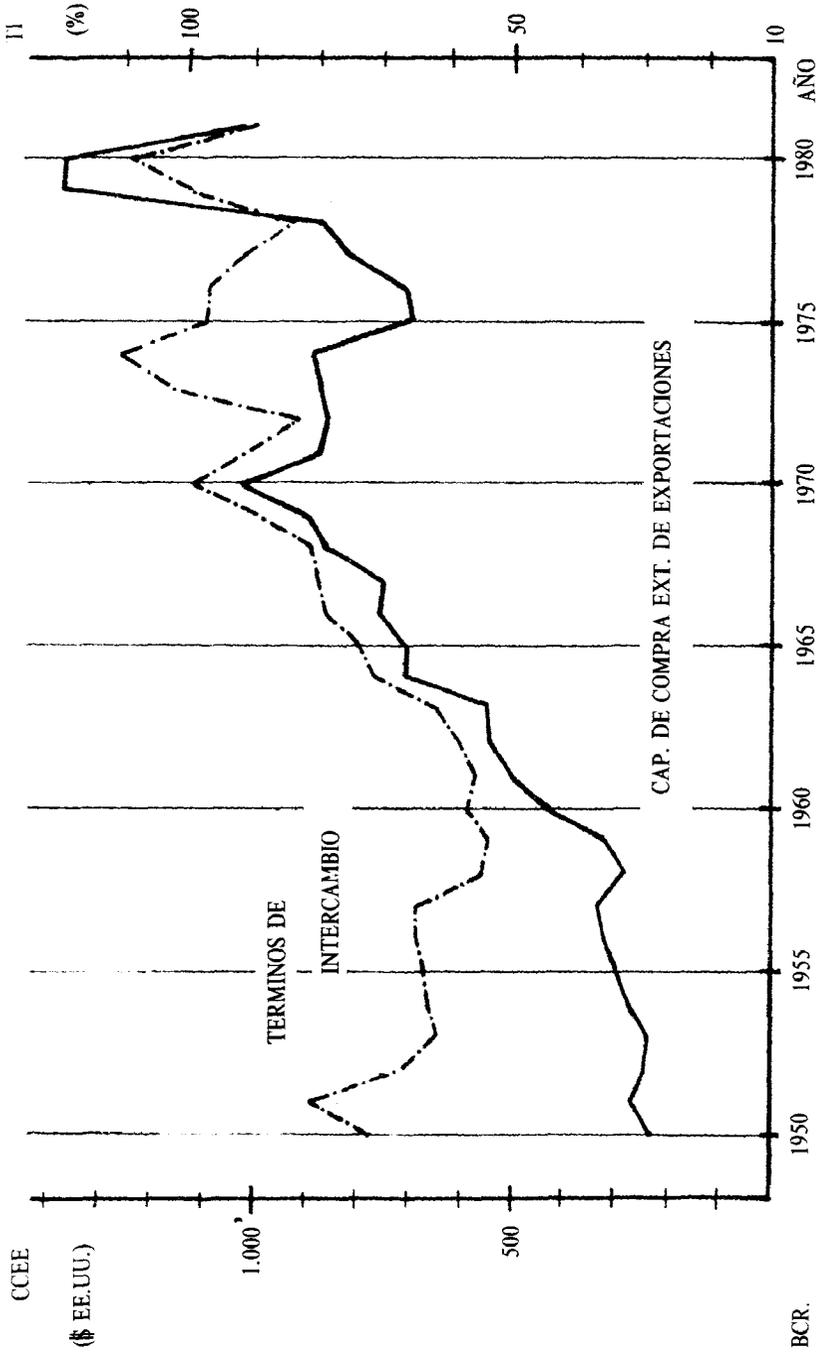
Esta evolución de la inversión no lleva el coeficiente de inversión a niveles comparables a los de la década de los 1950, pero ocurre en un contexto especial. Un cambio principal es el que se observa en la evolución de la capacidad de compra externa de las exportaciones. De 1971 a 1976 hay una caída sustancial que no se había registrado en los veinte años anteriores. La explicación principal recae en el deterioro del *quantum* exportado, el que a su vez, se explica por la ausencia de



<sup>3</sup> Autores como Keith Griffin y Rosemary Thorp han sostenido este planteamiento en varias de sus obras.

GRAFICO 3

**CAPACIDAD DE COMPRA EXTERNA DE LAS EXPORTACIONES Y TERMINOS DE INTERCAMBIO (1950-1981)**



FUENTE: BCR.

inversión en el sector minero desde fines de la década de los 1950 y por la debacle pesquera resultante de la depredación previa y de cambios climáticos.

Junto a lo anterior se observa una radicalización de la caída en el ahorro nacional entre 1971 y 1976 a pesar de que las utilidades de empresas, fuente principalísima del ahorro nacional se elevaban a niveles previamente desconocidos. El proyecto de expansión económica y de reformas del general Velasco se implementa así en condiciones excepcionalmente restrictivas tanto en lo que se refiere a la capacidad de compra externa como en lo que toca al ahorro nacional. A lo anterior es necesario añadir las dificultades de producción agraria en medio del proceso de redistribución de tierra.

En este contexto interno, la disponibilidad de recursos financieros privados y externos expulsados de la metrópoli por la crisis mundial y atraídos al Perú por las perspectivas de extracción petrolera permite la implementación de un programa de inversiones en el sector primario destacando la inversión pública en el oleoducto y la inversión privada en Cujone. Además, se inician programas de grandes irrigaciones en la desértica Costa del país y también proyectos para expandir la industria básica. En general, estos gastos de inversión son altamente intensivos en recursos financieros internacionales y tienen amplios períodos de maduración. Si añadimos a lo anterior, la fuga de capitales privados como consecuencia del clima reformista, la renovación de armamento y el cronograma de pagos de la deuda externa dura contraída con la banca privada internacional al cerrarse los créditos del Banco Mundial, BID, etc., al comienzo de la década, podemos percibir la razón del importante endeudamiento externo. El enorme déficit de Balanza Comercial en 1974 y 1975 corresponde en gran medida con el componente importado de los grandes proyectos de inversión en el sector primario y con la importación de alimentos y petróleo (ver *Gráfico 5*). El efecto productivo de estas inversiones es inmediatamente perceptible en la evolución de la capacidad de compra externa y de la Balanza Comercial desde 1977 hasta 1980. (Ver *Gráfico 3*). El régimen reformista (la llamada «primera fase» del gobierno militar que duró hasta 1975) no vivió para gozar del resultado de sus inversiones.

22

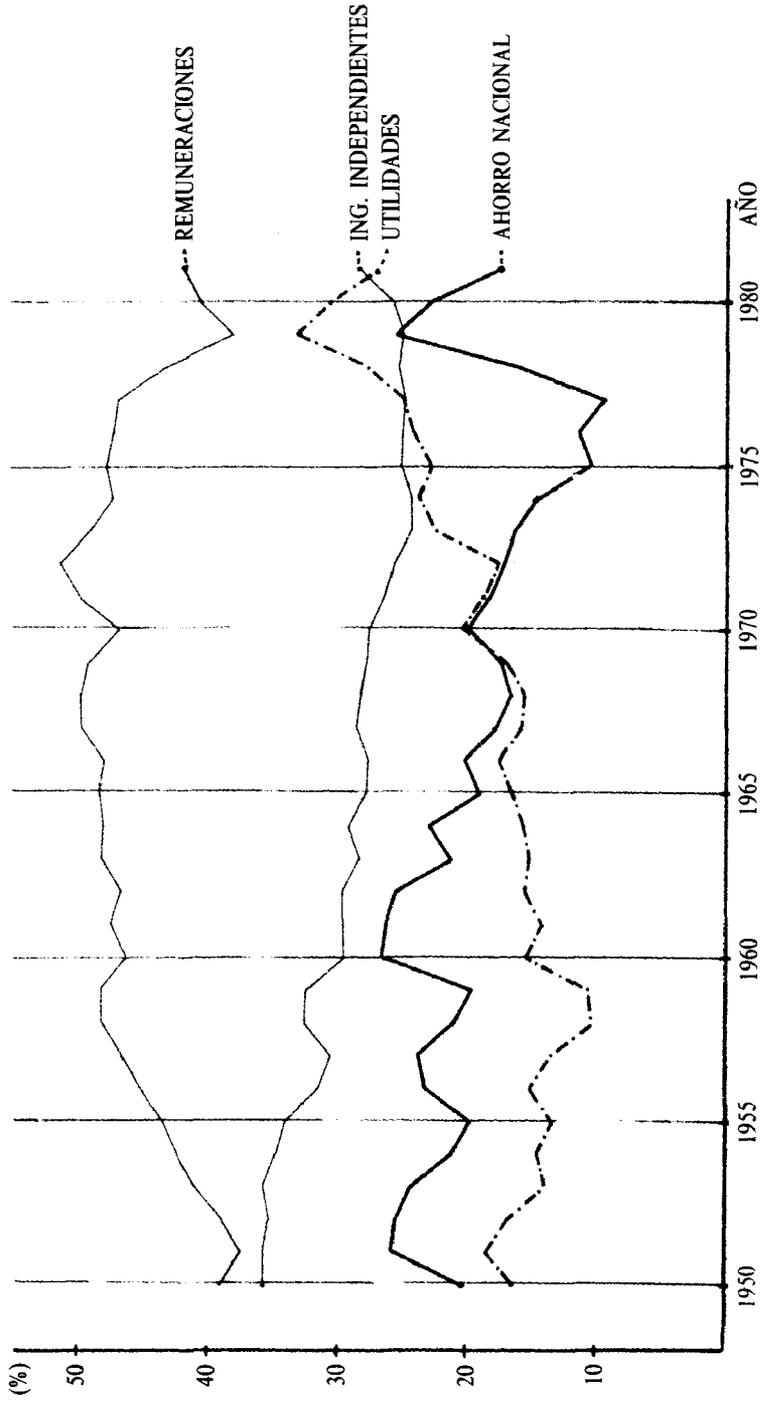
Un elemento sobre el que conviene insistir es el referente a la importación de productos primarios o de bienes de capital para el sector primario de la economía. La importación de los bienes de capital e insumos no primarios para la industria fue factor secundario en el aumento total de las importaciones y refuerza la inconveniencia de enfocar la dinámica económica peruana sobre todo o solamente desde la evolución del componente industrial de su estructura.

La segunda mitad de la década registra la maduración de los grandes proyectos de inversión y la implementación simultánea de una radical política de estabilización. El resultado de ambos procesos se resume en el paso de un nivel de reservas de -1,101 millones de dólares en 1977 a otro de 1,276 en 1980.

El resultado neto de todo este período coloca a la economía peruana en una situación precaria en razón de la magnitud y de la dureza del crédito obtenido principalmente para reimpulsar el sector primario, renovar armamentismo, proveer de insumos alimentarios y energía importados a la industria. Este tipo de crédito impidió que la expansión lograda en el campo minero y petrolero se tradujera en un nivel sustancial de reservas. El empeoramiento de los términos de intercambio en 1981 agravó la carga del pago de la deuda sobre la economía peruana. De ese modo, las perspectivas inmediatas no se presentan favorables a una reversión de la tendencia mostrada en el *Gráfico 1*.

GRAFICO 4

**INGRESO Y AHORRO NACIONALES (1950-1981)**  
(% DEL INGRESO NACIONAL)



FUENTE: BCR.

## b) *Reformas, actitudes y cambio institucional*

Pero, además del enorme endeudamiento y de la reducida disponibilidad de reservas, la década de los 1970 deja otra huella más para evaluar las opciones hacia el futuro. Las reformas sociales implementadas tocaron ciertos nervios de la institucionalidad empresarial privada y el estudio de su impacto sobre el funcionamiento de la economía y sobre el estado de ánimo tanto del capitalista como del asalariado resulta imprescindible para evaluar las opciones abiertas para la economía nacional. La reforma agraria cambió el sistema de propiedad de los niveles más productivos del campo instalando un sistema cooperativo compuesto por unidades económicas en muchos casos iguales o mayores en tamaño a las antiguas haciendas. Resuelto el freno oligárquico y gamonal, tres problemas principales quedaron en evidencia durante el proceso de transformación agraria. La redistribución de la propiedad benefició a una pequeña proporción del campesinado nacional. Por otro lado, los beneficiarios se encontraron con un tipo y tamaño de unidades productivas cuya administración no podía hacerse en forma directa tanto por la política del gobierno que intervenía en la marcha de las empresas como por la novedad y gran escala de la tarea administrativa diseñada por el gobierno para las unidades asociativas. Además, la política de precios colaboró en que el porcentaje del ingreso nacional recibido por los campesinos independientes y más pobres se redujera significativamente durante el período de mayor radicalidad reformista. Qué hacer al respecto será un criterio para contrastar las opciones existentes para la economía nacional.

24

En la industria, la instalación de la Comunidad Industrial provocó una reacción primaria del empresariado que vio cuestionado el derecho a la autoridad exclusiva sobre el proceso de trabajo. Esta reacción acaba con el empresario reformista moderado de la década anterior. Ello hizo que, a pesar del crecimiento de las ganancias, no invirtiese en nuevas empresas, utilizase en todo lo posible la capacidad instalada existente recurriendo incluso al aumento de turnos y, en términos ideológicos, retrocediera a posiciones de principio sobre la propiedad privada que redujeron su flexibilidad para adecuarse a un medio ambiente de reforma social. En términos de la relación capital-trabajo, el empresariado experimentó, en esta década, el significado de no contar inmediata y totalmente con el poder del Estado para negociar con el asalariado. Por ello, junto a un retraimiento ideológico se produjo una politización antiestatista conservadora que se traduce en una incoherente defensa de sus intereses como industriales en un contexto estructural en el que la intervención del Estado resulta decisiva para asegurar la supervivencia de importantes actividades del ramo.

En el campo minero se implementó una política de estatización y, de nuevas condiciones de inversión para el capital extranjero, que permitió una experiencia de gestión estatal y anuló la gran inversión privada después de la nueva Ley de Minería<sup>4</sup>. Al mismo tiempo se diseñó un interesante mecanismo redistributivo al interior del Sector Minero por el cual una parte de las utilidades asignadas a las Comunidades Mineras era distribuida entre las comunidades de todas las empresas en proporción al tiempo trabajado. De ese modo se redistribuía ingreso desde las unidades de producción más productivas hacia las menos productivas.

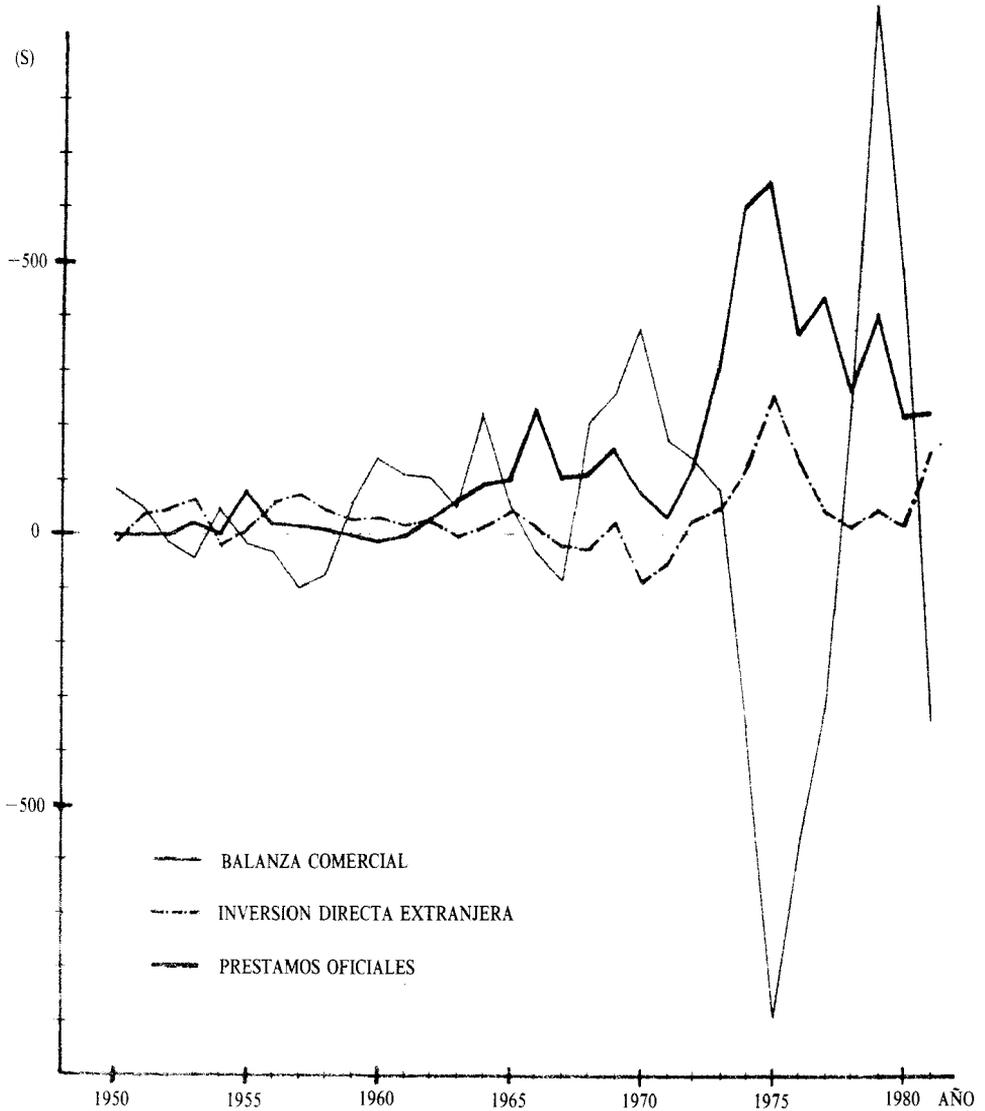
En el campo petrolero se estableció un modelo de convenio con empresas



<sup>4</sup> La inversión Cuajone es regulada por la ley anterior.

GRAFICO 5

**BALANZA COMERCIAL, INVERSION DIRECTA EXTRANJERA Y  
PRESTAMOS OFICIALES (1950-1981)**  
(MILLONES DE DOLARES DE 1973)



FUENTE: BCR.

extranjeras que dio lugar al inicio de la exploración en la selva, pero antes de la elevación de los precios del petróleo se retiró la mayor parte de las empresas al no haber encontrado yacimientos de la calidad y cantidad necesaria. Además, la inexistencia del oleoducto dificultaba el transporte del petróleo extraído. La mejora de precios y la finalización del oleoducto revierten esta situación en la segunda mitad de la década.

En resumen, en el nuevo punto de partida la presencia productiva del Estado es significativa en el Sector Minero-petrolero, en el Comercio Exterior y en la banca comercial. Las unidades agrícolas de mayor tamaño son cooperativas y en el campo minero sobreviven ciertos mecanismos de redistribución intrasector que complementan la distribución de utilidades intraempresa.

Es también punto de partida la existencia de un empresariado, poco dinámico, súmamente desconfiado de cualquier concesión al asalariado y hostil a la intervención estatal. Al otro extremo de la sociedad se encuentra un campesinado sistemáticamente empobrecido y un creciente sector subempleado, urbano y joven, que sufre ya varios años de deterioro económico y de estrechamiento de las perspectivas de lograr un empleo decorosamente remunerado. Con el nuevo régimen político se ampliarán algunos de los campos disponibles para el ejercicio de las reivindicaciones y se estrecharán otros.

La nueva política económica desde 1980 adopta un planteamiento conservador pero pragmático. Se otorga gran prioridad al sector primario-exportador y a la acción del capital extranjero dentro de él y se desincentiva el crecimiento industrial facilitando las importaciones, elevando la tasa de interés y devaluando la moneda nacional. Además, se adopta una política monetaria de restricción de la liquidez priorizando el mantenimiento del nivel de reservas con el fin de facilitar el acceso al crédito externo.

26

Para efectos del análisis de las perspectivas y opciones en juego lo relevante consiste en evaluar la posibilidad política de implementar esta estrategia en las condiciones de un régimen político como el actual. De hecho, parte del pragmatismo observado puede ser atribuido a requerimientos provenientes del campo político. Pero con el deterioro de los precios internacionales en 1981 y 1982 el margen para concesiones pragmáticas se reduce y se generan las condiciones para una confrontación social y política cuyo desenlace será crucial para determinar cuáles opciones quedan vigentes. Llegamos así, al final del *Gráfico 1* y a los retos que impone una dinámica global reactiva y una distribución del ingreso crecientemente desigual en un contexto de aspiraciones estimuladas grotescamente y al mismo tiempo frustradas por todos los medios.

Resulta importante recordar que el proceso económico 1976-1981 se ha llevado a cabo sin políticas represivas comparables, por ejemplo, a las del Cono Sur Latinoamericano y que, por tanto, la población trabajadora peruana no ha pasado por un trauma político que doblegue sus expectativas económicas y de representación política y que destruya sus instituciones de lucha gremial. Por razones diversas el proceso recesivo se ha llevado a cabo en el tránsito entre una dictadura militar y una democracia representativa. En los últimos años se han añadido nuevas formas de presión política mientras la situación económica continuaba en deterioro.

Tal confrontación tendrá lugar en un nuevo marco institucional. Por un lado, como consecuencia de la alteración y menor importancia de la comunidad laboral y de la propia crisis de la industria el conflicto intraempresa se reduce. Por otro, la apertura del campo electoral, la revitalización de las aspiraciones y organizaciones regionales y de la nueva capacidad de reacción del productor agrario organizado ante

la política de precios y crediticia asegura una situación política en la que la burguesía industrial compite con otros sectores organizados del país por lograr recursos que minimicen el efecto destructivo de la crisis.

Además, la presencia de un movimiento guerrillero pone una vez más sobre el tapete político el problema de la miseria del campesino pobre independiente de la sierra peruana. Ante la estrategia implementada, en los últimos años, se han reforzado o conformado un conjunto de fuerzas de reivindicación económica que están en ascenso y que jugarán su carta durante el próximo período.

## *Perspectivas de la Economía Capitalista Global*

Aun siendo nuestro interés escudriñar en las opciones abiertas a la economía peruana, no es posible dejar de partir de las perspectivas de la situación internacional. Tales perspectivas son importantes para evaluar la posibilidad de supervivencia del actual orden de cosas, así como, por contraposición, la posibilidad de que madure tanto la conciencia de la necesidad de una transformación como la fuerza necesaria para lograrla.

Hemos aludido en el primer acápite del presente ensayo a la transnacionalización y a los interrogantes que surgen respecto de la posibilidad de meramente actuar con objetivos nacionales.

La transnacionalización en curso exige una política institucional que tenga por objetivo fortalecer para el país instrumentos de política económica debilitados por la transnacionalización y crear nuevos instrumentos que posibiliten cierta autonomía nacional. Pero en esta parte del ensayo nos interesa preguntarnos por el contexto internacional en el que tales instrumentos tendrían que operar.

Al respecto, conviene tener por lo menos una hipótesis sobre la profundidad de los males de la economía de los países industrializados y sobre su perdurabilidad. El clima de opinión es claro y pesimista. Las razones para ello sobran y, en nuestro caso, las expresaremos simplemente recordando lo prolongado en la gestación de la crisis actual. El cuadro número 1 muestra la tendencia de la rentabilidad en algunos países capitalistas industrializados antes de la brusca elevación de los precios del petróleo y de las crisis coyunturales de mediados de los 70 y comienzos de la presente década. La tabla registra un deterioro permanente y casi general (Japón es la excepción) de la tasa de retorno entre 1955 y 1973. La subdivisión en dos periodos pretende destacar la evolución de la tasa de retorno bajo condiciones de diferente dinamismo de la formación bruta de capital fijo en cada uno de los países indicados. La primera constatación resultante de la subdivisión es que la crisis también se inicia en el Japón antes de 1973 y con cierta fuerza, pues el cambio de dirección es brusco. En Estados Unidos se observa una clara aceleración de la caída y similar evolución es la de Suecia y el Reino Unido. Con menor seguridad, tal parece ser la evolución de la rentabilidad en Alemania Occidental. En el caso de Canadá resulta más difícil detectar cambios en la tendencia declinante.

CUADRO 1

ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN PAISES SELECCIONADOS, CRECIMIENTO DE RENTABILIDAD BRUTA, DISTRIBUCION DEL INGRESO, INTENSIDAD DE CAPITAL Y COEFICIENTE DE INVERSION 1955-1973

		P/Y <sup>1</sup>	Y/K <sup>1</sup>	P/K <sup>1</sup>	I/Y <sup>2</sup>
Estados Unidos . . . . .	55-73	0,62**	-0,15	-0,77	-0,12
	55-63	-0,36	-0,39	-0,76	-1,59
	64-73	-1,48**	-1,77**	-3,23**	0,52
Japón . . . . .	55-73	0,19	2,15**	2,34**	2,41**
	55-67	0,62	3,16**	3,78**	3,27
	68-73	-2,92*	-1,54	-4,39*	0,73
Alemania . . . . .	55-73	-0,75**	-0,89**	-1,63**	0,67
	55-63	-1,03*	-0,19	-1,23	2,20
	64-73	-0,68	-0,64	-1,30*	-0,14
Canadá . . . . .	55-73	-0,22	-0,83*	-1,04*	-0,47
	55-66	0,18	-1,34*	-1,15	-0,59
	67-73	0,35	-1,00	-0,66	-0,26
Reino Unido . . . . .	55-73	-0,02	-0,42	-0,47	1,37
	55-66	-0,02	0,59**	0,54	1,89**
	67-73	0,65	-1,71	-1,87	0,24
Suecia . . . . .	55-73	-0,95**	-0,73**	-1,67**	0,50
	55-66	-1,18	-0,63	-1,79	1,87
	67-73	-0,39	-2,35*	-3,22	-1,80

<sup>1</sup> Exponencial.

<sup>2</sup> Lineal.

\* t < 3.

\*\* t < 5.

Fuente: Hill, T. P., «Profits and rates of return», OECD, París, 1979. Las subdivisiones son elaboraciones propias basadas en la información de la obra citada. Las cifras de FBCF/PBI han sido elaboradas en base a cifras del *International Financial Statistics*.

Recordamos, así, en base a la información mostrada, que la tendencia declinante de la rentabilidad es relativamente vieja, ocurre durante un período de gran bonanza, de abarataamiento de los precios de la energía y se acelera en los últimos años previos a 1973.

El contraste entre la evolución de la rentabilidad y la del coeficiente de inversión (FBCF/PBI) muestra que en Estados Unidos la aceleración de la caída en la rentabilidad ocurre con una coeficiencia de inversión en ligero crecimiento. En el Reino Unido es donde más prolongada resulta la oposición entre el crecimiento del coeficiente de inversión y la declinación de la rentabilidad. En el Japón, el deterioro de la rentabilidad ocurre sin que se deteriore el coeficiente mencionado. En Alemania, la tendencia declinante de la rentabilidad se mantiene irrespectivamente de la evolución ascendente o descendente de I/Y. Es, pues, natural la desconfianza en las

hipótesis de origen keynesiano sobre el efecto beneficioso de la inversión cualquiera que sea su tipo. Por lo menos, se registra que ciertos dinamismos de la inversión coinciden con deterioros en el motor principal de la actividad económica. En consecuencia, no parecería ser suficiente el logro de cierto reactivamiento de la inversión en capital fijo para revertir las tendencias de la rentabilidad.

Finalmente, se ha estado atribuyendo la responsabilidad principal del deterioro en la rentabilidad a la elevación de los salarios y su efecto redistributivo. Las dos primeras columnas de la tabla muestran que la elevación de la relación capital/producto acompaña en lugar destacado al deterioro en la rentabilidad. En dicha tabla tal acompañamiento ocurre en lugar principal en Estados Unidos, Canadá, el Reino Unido y Suecia. En Japón la elevación de la relación tiene un significativo peso relativo aunque sea inferior al del deterioro en el coeficiente  $P/Y$ . En Alemania Occidental ambos componentes tienen similar incidencia en la década anterior a 1974.

Nuestro interés en destacar lo recién indicado es reiterar lo que se empezaba a sugerir al tratar sobre el coeficiente de inversión. Una política del «lado de la oferta» que redistribuya el ingreso hacia el capital y estimule así la inversión tendrá que acertar en el tipo requerido de inversión si es que no desea deshacer con una mano lo que construyó con la otra. Un tipo de inversión que eleve la relación  $K/Y$  sería contraproducente. Esto nos traslada al tema del cambio técnico y al de la insuficiencia de actuar sobre la distribución del ingreso. Resolver la crisis parece así tener un doble requerimiento: redistributivo y tecnológico. Si el primero, siendo difícil de lograr, parece enfrenable por medio de regímenes conservadores o por políticas de concertación entre las partes en conflicto, el segundo no puede ser tan inmediatamente lograble por medios político-policiales. Se requiere de cierto tiempo para que emerjan a la superficie del mercado masivo las transformaciones tecnológicas que seguramente están madurando.

29

El conjunto del panorama parece haberse agravado con la elevación del precio de la energía, pero para los efectos de nuestra argumentación es suficiente lo señalado. Si lo indicado resulta razonable, las perspectivas de la economía capitalista no permiten augurar un contexto internacional abierto al comercio para las economías subdesarrolladas. Para tener cierto realismo, la búsqueda de opciones para la economía peruana tiene que situarse en el contexto señalado.

## *Los Retos y las Opciones*

Delineadas la dinámica agregada de la economía peruana e internacional, así como las tendencias estructurales, es posible plantear los retos principales y el contexto probable en el que deberán ser enfrentados u obviados.

Si bajo el supuesto de un acelerado crecimiento agregado la exigencia redistributiva mantiene una gran importancia al interior de una estrategia de desarrollo que pretenda atacar el problema de la pobreza absoluta y relativa, el importante lugar que tal exigencia ocupa en el probable contexto de un crecimiento lento y accidentado es aún más evidente. Al mismo tiempo, la reproducción en el tiempo de una estrategia redistribucionista exige cimentarla en una política de incremento del empleo productivo y de la productividad.

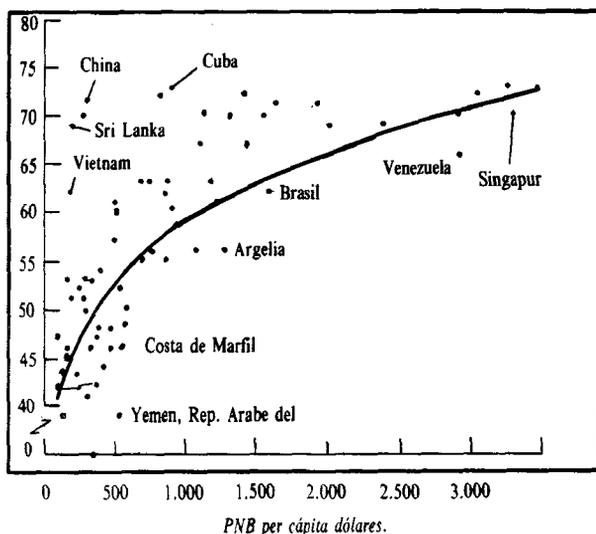
Estas consideraciones, entre muchas otras posibles, señalan la necesidad de sustanciales transformaciones internas a los países y de una voluntad claramente dirigida a ponerlas en práctica.

¿Qué opciones existen? En la trayectoria explorativa que nos proponemos debemos comenzar por incorporar el régimen político y el sistema de organización general de la economía para luego precisar aspectos más concretos de índole sociosectorial.

## El Sistema Sociopolítico como Opción

En esta época de crisis capitalista y de socialismos «realmente existentes» la justificación para considerar los sistemas sociales como opciones «realmente distintas» parece menor que nunca. Sin embargo, como la experiencia latinoamericana muestra, los intentos de hacerlo, independientemente del grado de originalidad buscado, son hostilizados o duramente reprimidos. La libertad de optar tiene sin duda circunscripciones bastante precisas. La combinación de grandes costos humanos con la dilución de los perfiles entre sistemas conspira a favor de abandonar la discusión sobre el tema.

GRAFICO 6  
Esperanza de vida, 1978



Fuente: Banco Mundial: *Informe sobre el desarrollo mundial, 1980*, Washington D. C. Agosto 1980.

La persistencia y agravamiento de los problemas de los pueblos pobres y la evaluación fría de las experiencias antipobreza entre los países subdesarrollados invita sin embargo a mantener abiertos todos los temas y particularmente a reenfocar el significado y relevancia de las opciones sistemáticas en juego. Desde la perspectiva de los países pobres, resulta indispensable ponderar de manera propia los cuestionamientos que surgen de sociedades donde varios de los principales problemas del mundo pobre han sido superados y el conflicto social apunta hacia objetivos propios correspondientes a etapas distintas de desarrollo.

Por ejemplo, las cifras sobre esperanza de vida en los países subdesarrollados proporcionadas por el Banco Mundial en su informe sobre el desarrollo Mundial en 1980 destacan la diferenciación existente entre la «eficiencia vital» en países como China, Sri Lanka, Vietnam y Cuba y la registrada en los demás países subdesarro-

llados. Si evaluamos tal eficiencia en términos de cuánta vida se logra con escasos niveles de productividad del trabajo, estaremos aislando un factor social y político distinguible del grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Esas experiencias estarían mostrando la posibilidad de «... abreviar y mitigar los dolores del parto»<sup>5</sup> propios del desarrollo capitalista. La superación por amplísimo margen de la norma mundial de relación entre esperanza de vida y PNB per cápita en el caso de estos países revela una posibilidad histórica no sólo de separarse significativamente de la trayectoria normal, sino de hacerlo justamente en la dirección opuesta a la observada en países donde la expansión de las fuerzas productivas requiere la postergación del bienestar mayoritario, tanto por la explotación capitalista existente como por la dificultad para dinamizar la incorporación de más trabajadores a esa misma explotación. Si bien esta distinción requiere de elaboración conceptual, nos permite abstraer las diferentes variantes o «estilos» que de hecho se dan y que revelan condiciones estructurales e históricas específicas.

La experiencia histórica ha mostrado hasta la saciedad que de lo que se trata no es de autodefiniciones. La «adición por las opciones suaves»<sup>6</sup> bajo un lenguaje radical es práctica común en muchas «revoluciones». Las reformas institucionales, como el mayor peso del Estado en la economía, el crecimiento de los servicios públicos y de las empresas estatales conforman muchas veces «economías mixtas» que toman lo peor de los distintos sistemas sociales reduciendo la operatividad de los incentivos al sector capitalista y expandiendo la burocracia estatal. Todo esto coloca en el primer plano el problema de la necesaria radicalidad del proyecto político alternativo, no tanto en términos de a quién se reemplaza en el poder ni de los medios a utilizar para hacerlo, sino de quién es el auténtico reemplazante.

Es este último criterio el que para nosotros deslinda opciones sistémicas. Ahora bien, ellas tienen plazos históricos de vigencia y variantes estructurales convirtiendo el problema definicional en un asunto complejo<sup>7</sup>.

En el caso latinoamericano, el contraste entre la experiencia cubana y la de los demás países corrobora la relevancia de la distinción anotada<sup>8</sup>. Por otro lado, la ubicación relativa del Perú dentro del gráfico que vincula la esperanza de vida con PNB per cápita muestra la existencia de un retraso significativo en lo que a la provisión de condiciones de supervivencia humana se refiere.

La especificación de un sistema social, sin embargo, resulta insuficiente. La peculiaridad de la estructura social y del lugar geopolítico ocupado en el ámbito de cada sistema parece influir significativamente.

La estructura social peruana ubica al país en una situación intermedia entre los países de sustancial mayoría rural y aquellos en donde el campesinado independiente y/o comunal constituye ya una fracción claramente minoritaria. La resolución del principal interrogante estratégico-político, cual es el de definir las alianzas políticas más eficientes para la transformación social pasa en el Perú por la evaluación del peso político actual y potencial del campesinado pobre y por la consideración de los

31

<sup>5</sup> Karl Marx: *El Capital*, tomo I, vol. 1, Siglo XXI, México 1976. Pág. 8.

<sup>6</sup> Mahbub ul Haq: *The Poverty Curtain*, Columbia, N. Y., 1976. Pág. 65.

<sup>7</sup> El criterio para quitar a algunas experiencias históricas el «ismo» oficial o para añadirle algún calificativo matizador se nos escapa de las manos.

<sup>8</sup> Es útil revisar al respecto Tom Alberts y Claes Brundenius, «Growth versus Equity: The Brazilian Case in the Light of the Peruvian and Cuban experiences», *Research Policy*, Institute Lund University. Discussion Paper núm. 126, January 1979.

medios que permitirían la maximización de ese peso en un contexto de rápida y sustancial urbanización.

Por otro lado, el recuento de las experiencias nacionales de desarrollo más llamativas, sea en términos del crecimiento industrial y/o de la satisfacción de las necesidades más urgentes de las mayorías nacionales respectivas invita a incorporar de inmediato consideraciones geopolíticas. Por un lado, es innegable el compromiso privilegiado de la Unión Soviética con Cuba y con Vietman. Por otro, desde la República Federal de Alemania y el Japón hasta la República de Corea o Taiwan han merecido condiciones económicas directamente atribuibles al lugar geopolítico que han ocupado. No parece bastar, pues, una opción de índole social, al interior de ella, la prioridad asignada a los países por las grandes potencias dentro de los respectivos sistemas de seguridad es un aspecto importante del problema.

También, la experiencia previa de guerras y de todas sus consecuencias en términos de penuria, disciplina militar, etc. parece intervenir en la configuración de condiciones propias de movilización social o de asalariación.

En cualquier caso, la especificación del sistema es claramente insuficiente. Resulta indispensable indicar opciones más concretas que hagan menos costosamente viable una estrategia para la satisfacción de las necesidades más urgentes y para la preparación de generaciones más dotadas para enfrentar nuevos retos, muchos poco vislumbrantes en la actualidad y sobre los que resulta ocioso especular. La siguiente sección apunta en esta dirección.

## **Las Opciones Socio-Sectoriales**

32

En esta sección sintetizaremos tres opciones a partir del aspecto sectorial más acentuado en cada una de ellas. No se trata de describirlas en detalle, pues nuestro objetivo es destacar los problemas y posibilidades de tal acento sectorial.

### *a) Opción liberal*

La opción liberal, al plantear la expansión del sector primario exportador y, en general, la supervivencia de las actividades comparativamente más eficientes dentro del país, propone la reducción de la actividad industrial generada a la sombra de la protección arancelaria y de las exoneraciones tributarias.

Esta opción es, más que un planteamiento, una experiencia con suficientes manifestaciones concretas como para abstraer de ellas su peculiaridad esencialmente perjudicial, en términos sociales y políticos. La reflexión latinoamericana está retomando y profundizando su tradición con nuevos bríos ante las nuevas y múltiples veces repetidas evidencias de lo anterior.

En su perduración colabora la vigencia de la «teoría de las ventajas comparativas» y la teoría cuantitativa del dinero. Ambas se orientan en general a corregir situaciones cuya explicación escapa a la capacidad y el ámbito de dichas teorías económicas. Desde una teoría de ventajas absolutas se abre una promisoriosa perspectiva para dar cuenta del origen de la creciente tendencia al deterioro de la balanza comercial, de la reducción del nivel de actividad interna de los países sometidos al «libre-cambio», de los crecientes requerimientos de endeudamiento externo y, en general, de un proceso que, dejado a las fuerzas de la competencia, en vez de propender hacia el crecimiento por la especialización coloca a los países capitalistas poco diversificadamente insertados entre los exportadores del mundo en un curso de involución económica cuantitativa y cualitativa. Así, contrariamente a la

proposición clásica, el país con ventajas absolutas internacionales iniciales (Portugal) domina en el comercio y luego asfixia financieramente al que posee desventajas (Inglaterra) y le impide alcanzar ventaja absoluta internacional en el producto con ventaja comparativa nacional (tela). La economía del país tiene así que reducirse al tamaño determinado por las exportaciones de productos donde ya existe ventaja absoluta, pero donde también hay límites de oferta y de demanda a la expansión<sup>9</sup>.

En el Perú más reciente, los lineamientos básicos de la política pro-primario-exportadora y subordinadora del crecimiento industrial se han implementado en sus aspectos esenciales.

La reducción y exoneración de impuestos a las exportaciones mineras y la concesión de mejores condiciones a las empresas petroleras, al mismo tiempo que se reducían los aranceles y los subsidios a las exportaciones manufactureras, se elevaba el ritmo de minidevaluaciones y la tasa de interés y se anunciaba la apertura del sistema bancario al capital extranjero, así como la venta a privados de un importante número de empresas estatales configuraron un conjunto de medidas y orientaciones cuya afiliación básica es conocida.

Es necesario indicar primero que este programa no fue el apoyado por las elecciones presidenciales de 1980. El slogan de campaña «trabajar y dejar trabajar», junto a la promesa belaundista de un millón de empleos, constituían una oferta que no correspondía con los resultados previsibles de las medidas arriba indicadas. Por ello, el programa económico realmente implementado no contó en ningún momento con la aceptación que le hubiera permitido al Gobierno exigir sacrificios a la población. De hecho, constituyó una sorpresa que tiene efectos sobre la solidez política de esta opción para el futuro.

Y ello fue así a pesar de que el esquema económico se puso en práctica sin la firmeza y el dogmatismo observados en otras latitudes. Para evaluar el futuro de esta opción conviene precisar el contexto en el que se pone en práctica y las reacciones que provoca.

En primer lugar, el Gobierno actual toma las riendas económicas cuando ya el sector externo había sido equilibrado, los salarios habían sido sustancialmente reducidos y el déficit fiscal había sido prácticamente eliminado. Los «excesos» del gobierno militar en su «primera fase» (1968-1975) habían quedado muy atrás y no servían de fácil justificación para las conocidas y radicales políticas de reajuste estabilizador.

En segundo lugar, la experiencia latinoamericana ya permitía extraer lecciones sobre la conveniencia y perdurabilidad de las políticas libre-cambistas. El fracaso de varias experiencias cono-sureñas ha sido un factor disuasivo en el Perú.

En tercer lugar, el contexto democrático impuso e impone condiciones en las que una drástica reasignación de recursos hacia las empresas minero-petroleras y en contra del sector industrial resulta poco compatible con el deseo de mantener el caudal electoral del partido gobernante y el prestigio personal del presidente. Estos deseos se expresan en sustanciales requerimientos de gasto público y en prioridades bastante precisas, entre las que destaca la construcción de carreteras.

Finalmente, en el equipo económico gobernante no han predominado los economistas más influenciados por el monetarismo. El pragmatismo existente ha permitido al Gobierno jugar a varias cartas al mismo tiempo, logrando una imagen

33



<sup>9</sup>. Ver al respecto Anwar Shaikh: «Foreign Trade and the Law of Value I y II» en *Science and Society*, Vol. XLII, núm. 3, Fall 1979 y Vol. XLIV, núm. 1, Spring 1980.

internacional que combinaba desde posiciones de gran lealtad a la Banca privada internacional hasta propuestas de concertación social laboral.

La consecuencia de las lecciones, condicionantes y convicciones ha sido necesariamente la incoherencia. La política económica no pudo compatibilizar la gama de incentivos a las empresas extranjeras exportadoras de petróleo, con la asignación de grandes recursos a la construcción de carreteras y otras obras, con el pago puntual a los acreedores extranjeros, con los reclamos de industriales, con los requerimientos de las FF. AA. y con las todavía insatisfechas demandas de municipios, regiones, profesionales organizados y sindicatos obreros.

Sólo la deuda externa ha podido sostener y sólo por un corto tiempo este esquema. La conciencia de esta dependencia, acentuada por el deterioro de los precios internacionales de materias primas, ha motivado una política de mantenimiento de reservas internacionales a costa de la dinámica productiva interna. El esquema de concertación social propuesto por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social terminó de derrumbarse cuando ya ni la minoritaria central laboral, dominada por el sector más conservador del APRA, pudo continuar colaborando con el Gobierno sin perder totalmente el respaldo de sus bases obreras. Así, el intento para lograr la institucionalización del conflicto social y su encauzamiento y moderación tiende a desaparecer de la escena conforme la crisis económica se agrava.

De ese modo, con la implementación de una política monetaria restrictiva, la desaparición de la propuesta de concertación, la reducción del dinamismo de la inversión en construcción, el esquema liberal va quedando desprovisto de los aditamentos que lo desdibujaban y, por la fuerza de los hechos, se depura justo cuando el calendario político coloca en las proximidades las elecciones municipales de 1983.

34

La aceleración del deterioro económico previsible durante 1983 parece colocar a la opción liberal ante dos cauces principales. El primero, supone la continuación del régimen democrático y consiste en volver al comando de la política económica nacional tras el desgaste de una opción impulsora del mercado interno, por la que probablemente se votaría en 1985. Esta perspectiva supone la predominancia de un movimiento pendular en la política económica aun en el contexto de una situación de estancamiento duradero.

El segundo cauce supone que el régimen democrático es destruido por un golpe militar conservador o conservatizado por las circunstancias económicas y que se adopta una política económica más similar a las de varios países del Cono Sur que la actual.

#### b) *La opción industrial-exportadora*

La segunda opción en juego es la promotora de exportaciones industriales. Esta opción constituye una propuesta más que una realidad y se está desarrollando desde una situación ambigua de complementariedad-oposición a la política económica actualmente vigente en el Perú. Es así, en parte, porque admite varias posturas ideológicas, pues la exportación manufacturera es propuesta con variada firmeza por el pensamiento liberal en la modalidad de plataformas de exportación, por las vertientes favorecedoras del capitalismo industrial asalariado y nacional y también por las perspectivas socialistas. Por razones objetivas, la versión más elaborada es la segunda. El argumento pro-exportador más desarrollado parte del supuesto de un agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones y de la consecuente restricción a la importación de insumos y bienes de capital para la

industria. La estrategia alternativa se basa en la provisión de divisas por la propia industria manufacturera <sup>10</sup> recurriendo a la utilización de turnos.

El colocarse como alternativa al, y en continuidad con, el proceso sustitutivo de importaciones explicita la aspiración de generalidad y de potencia estratégica de la propuesta. Conviene evaluar tal pretensión para dimensionar su aporte específico a la solución de la crisis actual.

Una propuesta de largo aliento debería ser capaz de incorporar en un marco teórico relativamente sencillo los elementos básicos del planteamiento: en este caso, por lo menos, escasez de divisas, subutilización de turnos, y, bebiendo de la matriz teórica ortodoxa, precios relativos de los factores. Al mismo tiempo, debería ser capaz de presentarse como beneficiosa para el conjunto del país. Ambos elementos permitirían la constitución de una alternativa económica, ideológica y políticamente viable. A nuestro juicio, los esfuerzos en esa dirección no logran un resultado convincente. En primer lugar, el agotamiento del proceso sustitutivo en el Perú es un supuesto y no una comprobación empírica. De hecho, por ejemplo, durante la media década 1975-1979 se ha logrado reducir de 47,7 por 100 a 24,9 por 100 el componente importado de las materias primas utilizadas por la industria <sup>11</sup>.

La importancia de dicha comprobación empírica es grande para darle impulso a la propuesta secundario-exportadora, pues en caso de haber posibilidades sustitutivas de importaciones, buena parte de los argumentos utilizados para demostrar las ventajas sociales de la exportación manufacturera sirven para encontrar las mismas ventajas en la sustitución de importaciones <sup>12</sup>.

Por otro lado, la clave aparente de la propuesta está en la puesta en uso de la capacidad instalada industrial que se utiliza menos de tres turnos. Las cifras esgrimidas para promocionar la propuesta exportadora han consistido en estimados de los aumentos de producción logrables utilizando todos o una gran proporción de los turnos no aprovechados. Aun asignando a tales cifras un componente propagandístico, queda evidenciada la importancia de tal capacidad ociosa en el proyecto exportador y la aspiración a lograr desde su utilización una nueva manera de industrializar. Sin embargo, no se encuentra en este caso una teoría que explique la razón de la escasa utilización de turnos. Al no contarse con ella, se constata la carencia de políticas básicas que logren alterar las pautas de utilización de turnos en la industria en su conjunto. De ese modo, la existencia de turnos no utilizados es un dato empírico, pero no es el resultado de factores identificados sobre los que sería necesario influir para lograr su uso.

La experiencia reciente en el Perú añade razones para evaluar la propuesta secundario-exportadora en términos más modestos que los esgrimidos en el Perú. Las exportaciones manufactureras aumentaron de 137 millones de dólares en 1976 a 835 millones de dólares en 1979. En los dos años siguientes este dinamismo se reduce en términos relativos e incluso absolutos.

35



<sup>10</sup> Para una evaluación nuestra más detallada del diagnóstico de base en la propuesta secundario-exportadora ver Javier Iguíñiz, «Razones y falacias de la exportación no tradicional», *Análisis*, núm. 7, Lima, 1979. El trabajo más importante entre los que proponen la estrategia secundario-exportadora es D. M. Schydłowsky y J. J. Wicht, *Anatomía de un Fracaso Económico*, CIUP, Lima, 1979.

<sup>11</sup> Si se elimina el efecto de cambios en los precios relativos la segunda cifra baja a 20,1 por 100. Un elemento decisivo en la magnitud del descenso es la obtención de petróleo nacional, pero en 15 de los 20 CIU se redujo el componente importado de las materias primas. Ver Javier Iguíñiz, *Políticas Industriales del Perú durante la década de los años setenta*, jun/di 607.4, 10-3-1982.

<sup>12</sup> Nos referimos a los cálculos del «costo doméstico de la divisa» y de su «precio sombra».

Las condiciones económicas más directamente vinculadas al explosivo crecimiento entre 1976 y 1979 fueron la retracción del mercado interno y las extraordinarias devaluaciones del sol peruano. A ello se añadió el incremento de subsidios a las exportaciones. Las dos primeras circunstancias son resultantes de una drástica política de estabilización que elevó la tasa de cambio a ritmos promedio superiores a los de la inflación durante 1976, 1977 y 1978 mientras el salario en dólares se deterioraba en 42 por 100 entre 1975 y 1978. El deterioro del mercado interno fue un factor clave incorporado en la alta elasticidad de la oferta manufacturera para exportación <sup>13</sup>.

La experiencia indicaría, pues, que el éxito logrado por la política ortodoxa en la retracción de la demanda interna colaboró en crear condiciones estimulantes de la exportación manufacturera. De ser así, la exportación de manufacturas se constituiría en un atenuador de los efectos recesivos de la política usual de estabilización, siendo incluso su eficiencia atenuadora directamente relacionada con el tamaño de tales efectos recesivos. Lo registrado en el Perú sugiere más fuertemente la existencia de una especie de «estabilizador automático» que la de una estrategia de desarrollo industrial alternativa.

Sabemos, sin duda, que las políticas de corto plazo no son neutras respecto de las orientaciones estratégicas. Un interrogante que surge desde la experiencia peruana se refiere a la manera de industrializar implícita en el método de atenuar los efectos recesivos de la política de estabilización convencional. De ser cierta la vinculación aludida, ¿cuántos y cuán profundos deberían ser los procesos ortodoxos de estabilización para lograr una exportación manufacturera importante y permanente?

36

A estas consideraciones sobre los costes sociales nos lleva no sólo la dura experiencia de los años 1976-1979, sino también las políticas sugeridas desde el diagnóstico general de la economía peruana según el cual el precio relativo del trabajo respecto del capital sería muy alto. Tal afirmación, independientemente de su validez teórica y empírica, complementada con el hecho de que los precios industriales nacionales son superiores a los internacionales implica que la única manera de colocar los precios relativos de los factores en su «real» y «adecuada» proporción y, al mismo tiempo, reducir el costo unitario de producción es disminuyendo sustancialmente el nivel salarial.

Muchas de las presentaciones de la teoría de las ventajas comparativas olvidan que no basta demostrar que el comercio es ventajoso para ambas partes para que ese comercio de hecho ocurra. La ventaja comparativa que en el país atrasado ricardiano (Inglaterra) tiene la tela revela cuál actividad está más cerca de ser competitiva en términos absolutos, pero no afirma que los productos comparativamente ventajosos sean más baratos que los similares portugueses. Mientras no lo sean no habrá comercio bilateral. En el Perú, la reducción de costos unitarios necesaria para competir es grande.

Lo anterior nos coloca ante el último elemento que deseamos considerar, es el referido a la capacidad industrial disponible para la exportación. Después de todo, la propuesta pro-exportadora indica que el costo social del capital es nulo y que ello constituye la clave que hace ventajosa para el Perú la exportación. De ese modo, el problema inmediato y la salvación de nuestro país se caracterizarían por un sobrante de capital aun en condiciones de actividad económica normal, pues tal sobrante



<sup>13</sup> A nuestro juicio, también colaboró en la misma dirección la vigencia de la Ley de Estabilidad Laboral, pues, a pesar de deteriorarse la demanda, el empresario tuvo que mantener una planta de trabajadores estables que constituyeron un costo fijo difícil de evitar.

incluye los turnos no utilizados en tales condiciones. ¿Bajo qué circunstancias, distintas de la recesión del mercado interno, tal capacidad sería utilizable para exportar manufacturas? Los promotores de la exportación manufacturera han señalado reiteradamente la necesidad de reducir derechos laborales para los trabajadores que operen en segundo y tercer turno.

¿Constituye la exportación manufacturera una opción general de desarrollo? La experiencia peruana parece mostrar que, en caso de serlo, el camino para constituirse en tal opción pasa por la implementación de radicales políticas convencionales de estabilización que restrinjan el mercado interno y deterioren el nivel salarial. Ese camino es propuesto, además, con distintas argumentaciones al plantear la reducción salarial y de derechos laborales como condición tanto para el uso de más turnos como para competir más ventajosamente en el mercado mundial. Desde nuestro puesto de vista, son esos clásicos costos sociales del desarrollo industrial, con sus correlatos políticos represivos los que hay que evitar.

Lo anteriormente indicado obliga a considerar la exportación manufacturera como un componente al interior de una estrategia más compleja. Además, las razones esgrimidas no tomaron en cuenta factores como la crisis de la economía capitalista mundial, la disponibilidad de recursos energéticos en el corto plazo, etc., que, a un nivel más superficial de la argumentación, ya cuestionan la viabilidad de la propuesta. No interesa en esta oportunidad evaluar la propuesta analizando críticamente la exitosa experiencia exportadora reciente, y algunos de los supuestos y potencialidades en los que descansa la opción exportadora.

En general, puede afirmarse que una estrategia centrada en el estímulo a la exportación manufacturera se mantiene dentro de las pautas observadas en A. L. en las décadas pasadas. Por un lado, los problemas de pobreza absoluta y de distribución del ingreso son atacados buscando viabilizar el crecimiento económico. A las características ya conocidas de exclusión relativa de las mayorías de los beneficios de la expansión económica<sup>14</sup> se añade un matiz desde el lado de la demanda que no asegura un cambio en la distribución de tales beneficios. Tal matiz consistente en conquistar mercados externos puede fácilmente reforzar las características excluyentes de la experiencia histórica anterior. Viabilizar el crecimiento industrial proveyéndose, asimismo, divisas no garantiza la reorganización económica que asegure la resolución en plazos prudentes de los principales problemas del país. Más bien, el análisis anterior fundamenta la sospecha de que añadir una demanda interna ya restringida, la del mercado externo refuerza las tendencias a empeorar la distribución del ingreso que surgen de la creación y utilización de mano de obra barata.

Por ello, se impone el incorporar, pero al interior de otra estrategia, algunos de los potenciales destacados en el intento de justificar la reorientación del conjunto de la economía en apoyo de la exportación manufacturera.

### c) *Hacia nuevas vías*

#### i) *Sobre el agro serrano*

La historia económica peruana ha mostrado con gran claridad hasta qué punto la expansión del ámbito industrial y urbano del país se realiza sacrificando el derecho



<sup>14</sup> Ver Aníbal Pinto: «Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina», *Revista de la CEPAL*, núm. 1, primer semestre de 1976.

a la supervivencia normal de más de la mitad de la población peruana<sup>15</sup>. La comprensión de tal fenómeno no puede basarse solamente en las características estructurales y en el dinamismo agregado del proceso industrial; de ahí que una estrategia explícita y firme dirigida al ámbito rural resulta imprescindible para atacar la pobreza peruana en sus niveles más extremos.

En la búsqueda de eliminar la pobreza extrema, la decisión estratégica principal respecto del campo peruano concierne al destino y función del campesino minifundista pobre de la sierra del país. Este constituye alrededor del 30 por 100 de la población económicamente activa del país y colabora por medio de la migración al explosivo aumento de población en las ciudades de la costa peruana<sup>16</sup>.

La opción liberal sobre este sector se resume en un supuesto mejoramiento relativo del campesino que resultaría al descargar principalmente sobre la ciudad la política de estabilización y reestructuración sectorial de la economía<sup>17</sup>. Esta opción tendería a reducir la migración cerrando las posibilidades de absorción de mano de obra en la ciudad. Aun así, la libre competencia externa en el campo alimentario influiría negativamente sobre el volumen generado por el productor rural de cereales, leche y otros productos y la reducción del dinamismo de la demanda urbana afectaría la evolución de los precios en contra del productor agrario.

La opción pro-exportadora de manufacturas busca en lo esencial acelerar la absorción de mano de obra en las ciudades, principalmente Lima, con lo que estimula la migración siendo ésta funcional a la estrategia al engrosar el «ejército industrial de reserva».

A nuestro juicio, en el Perú resulta indispensable atacar el problema del empleo y de la pobreza tanto desde el área rural como desde la urbana. El acento propuesto en el área rural busca reducir el ritmo migratorio a las ciudades por medio de una elevación absoluta y relativa en el bienestar campesino. Se trataría así de acelerar la escasez del «cholo barato» en las ciudades del país y de reducir los enormes costos sociales implícitos en el proceso de urbanización del desierto costero peruano. Además, este acento rural resulta ser una de las herramientas principales para confrontar las dificultades provenientes de la crisis global de la economía capitalista. Desde que las crisis capitalistas afectan proporcionalmente más a las áreas más capitalistas de la economía<sup>18</sup> resulta razonable una política que requiera lo menos posible de los recursos que la expansión capitalista provee.

De ese modo, el enfrentamiento simultáneo de la pobreza absoluta, de la mala distribución del ingreso y de los límites al crecimiento impuestos por la crisis mundial encuentra en el área rural su privilegiado ámbito de acción inmediata.



<sup>15</sup> Adolfo Figueroa: «El problema redistributivo en diferentes contextos sociopolíticos y económicos: Perú, 1950-1980», CISEPA, *Documentos de Trabajo*, núm. 51, mayo 1982, y *Desarrollo Económico*, Vol. 22, núm. 86, julio-septiembre 1982.

Richard Webb: «Tendencias del ingreso real en el Perú, 1950-1966», *Economía*, Vol. II, núm. 4, diciembre 1979.

Carlos Amat y León y Héctor León: «Estructura y niveles del ingreso familiar en el Perú». Universidad del Pacífico, julio 1979.

<sup>16</sup> Dejamos por ello de lado lo relativo a las unidades cooperativas y al agricultor independiente moderno en el entendido de que la base natural-institucional para enfrentar sus problemas es mucho mejor que la del campesino minifundista serrano.

<sup>17</sup> La experiencia peruana en 1975-1980 parece ajustarse a esa evolución.

<sup>18</sup> Javier Iguñiz: «Ciclos en la economía peruana y crisis actual: avances de una investigación», en *Economía*, Vol. I, núm. 2, Lima, agosto 1978.

Adolfo Figueroa: *El problema redistributivo...*, *op. cit.*

Las dificultades no son, sin embargo, desdeñables. La pobreza de recursos y el deterioro de su calidad han sido destacadas en forma convincente y pormenorizada <sup>19</sup>. Por ello, los retos tienen que ser formulados con la máxima precisión. A nuestro juicio, una manera realista de plantear una propuesta productiva para el área rural de la sierra peruana tiene que partir de dos consideraciones simultáneas. La primera, por un lado, señala que la tierra y el trabajo agropecuario no constituyen una *salida estratégica* para la gran mayoría del campesinado pobre de la sierra del país. La escasez y pobreza del recurso natural aceleran las universales tendencias migratorias rurales-urbanas e impiden un planteamiento distinto. Por otro lado, la tierra y el trabajo estrictamente agropecuario es el único *punto de partida* de cualquier estrategia de bienestar para la sierra peruana. La puesta en actividad de la plenitud de la actual capacidad humana rural supone concentrarla inicialmente en la actividad que domina el campesino y que requiere de materiales obtenibles en el país con poco componente importado.

El realismo exige que tal concentración sea un punto de partida que colaborando a la eliminación inmediata de la pobreza extrema, se constituya en base de un proceso de diversificación escalonada en el que el campesino serrano vaya saliendo de la actividad agropecuaria y desarrollando iniciativas complementarias dentro del ámbito rural. Es necesario precisar que tal proceso ya está en curso, pues constituye una de las principales estrategias de defensa del campesino pobre de la sierra. Lo específico de la propuesta reside en la masividad y celeridad del proceso. Se trataría de incentivar que en ese proceso de diversificación la asalarización extra-regional vaya reduciendo su dinamismo en favor de actividades agrícolas y pecuarias, pero también, y cada vez más, de otras como la piscicultura, apicultura, pequeña minería, etc., que, en general, concentren la actividad en productos de mayor precio unitario y de mayor elasticidad-ingreso y generen fuentes de empleo eventual y permanente en las propias regiones. Esta estrategia de paulatina salida de la tierra mas no de la sierra tiene en la comunidad campesina su vehículo institucional privilegiado. La capacidad y creatividad para desencadenar el proceso mencionado en forma masiva y proveerse simultáneamente de agua regularizada, de infraestructura educativa adecuada y de energía eléctrica ha sido demostrada en múltiples oportunidades en el pasado. También resultarían decisivas las comunidades campesinas para retener en las respectivas localidades campesinas un mayor porcentaje del precio final del producto por medio de la instalación y gestión democrática de unidades de almacenamiento, conservación, transporte y comercialización.

La novedad del planteamiento hasta el momento, insistimos, se centra en la simultaneidad y masividad del proceso más que en la innovación de instituciones, métodos de trabajo, etc.

El otro reto económico para el que la comunidad campesina constituye un vehículo esencial es el de la extracción y redistribución de renta diferencial al interior de la comunidad. El sostenimiento de servicios comunes, gratuitos y/o subsidiados se presenta como un ejemplo en ese sentido.

Este conjunto de orientaciones generales sólo puede traducirse en realidad a condición de ser implementada con gran libertad y creatividad por el propio campesinado. La enorme heterogeneidad de la realidad serrana asegura el fracaso de toda imposición que pretenda inmiscuirse en las maneras específicas de resolver los problemas locales.



<sup>19</sup> José María Caballero: *Economía agraria de la sierra peruana*, IEP, Lima, 1981.

El consenso existente sobre la importancia y la posibilidad del desarrollo rural campesino no corresponde con la energía de las políticas implementadas y evidencia la dificultad propiamente política para llevarla adelante. Las políticas macroeconómicas necesarias para subsidiar y proteger las direcciones sugeridas en líneas anteriores suponen la afectación de poderosos intereses económicos y políticos y, por tanto, una fuerza donde el aporte del propio campesinado sea sustancial.

## ii) Sobre la industria

La crítica anterior a la propuesta secundario-exportadora puso sobre el tapete el carácter de la industrialización experimentada en el pasado y el de la posible hacia futuro.

Cuestionadas las bases más generales de la argumentación, resulta necesario explorar en un terreno intermedio entre la alternativa liberal que, por razones de eficiencia, busca cancelar buena parte del proceso de industrialización sustitutiva y la que en base a la existencia de capacidad ociosa permite casi obviar el tema de la eficiencia y postula la existencia de una capacidad competitiva general internacional e inmediata. La ruta realista lleva a propuestas estratégicas menos extremas, pero más compatibles con otras políticas que busquen el crecimiento con distribución sustancial del ingreso.

En lo inmediato, se impone un proceso selectivo de reactivación industrial que utilice las divisas disponibles en función de un programa de satisfacción selectiva de la demanda y de ahorro de importaciones. Pero el reto principal no es la reactivación inmediata. Lo que ha sido puesto en cuestión por el planteamiento liberal es la viabilidad del proceso de industrialización casi en su conjunto.

La búsqueda de una alternativa industrial para el Perú pasa, a nuestro juicio, por limpiar el terreno conceptual de modo de flexibilizar las rigideces provenientes de teorías inadecuadas y experiencias diferentes de industrialización<sup>20</sup>. Vamos a plantear ciertas consideraciones, primero, sobre el carácter sustitutivo de importaciones de la industria nacional, luego sobre el problema de la competitividad, del tamaño de las empresas y del mercado y, finalmente, sobre la importancia del procesamiento de recursos naturales.

¿Ha fracasado el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones en el Perú? El indicador favorito gira en torno a la creciente demanda de la economía por importaciones y el Perú ciertamente parece corroborar la dólar-adicción atribuida al fracaso sustitutivo.

Sin embargo, la escasa duración del proceso de industrialización peruano y los débiles efectos ahorradores de divisas llevan a interrogantes sobre la medida en que realmente se dio ese proceso o, de otra manera, sobre si la sustitución de importaciones ha sido el signo característico del proceso industrial.

El *Gráfico 2* recomienda plantear el problema más a fondo que desde el ángulo sustitutivo o no sustitutivo. El deterioro del coeficiente de inversión privada y el del que en forma aproximativa, puede obtenerse para la industria propiamente dicha<sup>21</sup>, exigen indagar sobre la estructura misma de la industria. En el Perú, por el

<sup>20</sup> Un interesante ejercicio en esa dirección se encuentra en Clive Thomas: «Dependence and transformation», *Monthly Review Press*, N. Y., 1974.

<sup>21</sup> E. V. K. Fitzgerald: *La Economía Política del Perú, 1956-1978*, IEP, Lima, 1981, pág. 202.

contrario, la existencia o no de capacidad ociosa ha pasado a ser el dato estructural más relevante <sup>22</sup>.

Esta insistencia subvalora importantes aspectos a considerar sobre todo si se evalúa que el agotamiento del proceso sustitutivo debe ser analizado más a fondo.

Al respecto, nos parece relevante recordar que el aspecto sustitutivo del proceso industrial es uno de los aspectos existentes. La industria en el Perú también ha sido sustituido, no sólo importaciones, sino producción artesanal, semifabril e incluso fabril previamente existentes, creando en el proceso necesidad de importaciones previamente no demandadas. Otro aspecto clásico de la industrialización se refiere a la creación de necesidades que, no existiendo anteriormente, no tuvieron que ser importadas. También es común el proceso industrial que, en razón del cambio técnico, altera la especificación de insumos y maquinaria sustituyendo producción intermedia nacional por importaciones.

En fin, no se trata de ser exhaustivo, sino de destacar que el proceso industrial peruano debe ser analizado con criterios que permitan escapar a dilemas demasiado generales para una industria a tal punto incipiente que podría no estar suficientemente representada por conceptos que aluden a dinámicas más prolongadas y abarcales del proceso industrial.

En el Perú, además, la industria procesadora de recursos mineros y agrícolas para la exportación genera alrededor del 20 por 100 del producto industrial.

Por ello, la razón de la continua dólar-adicción industrial debe buscarse en los distintos aspectos del proceso industrial antes de lanzarse desesperadamente a satisfacer a cualquier costo social los requerimientos adictivos. Esa búsqueda permitiría establecer con mayor precisión el alcance y funciones de la política cambiaria, arancelaria, empleo, etc.

Pero el problema industrial y la determinación de las urgencias no puede seguir estando en la disponibilidad o no de divisas. La sustitución de importaciones se justificó, aunque no sólo en función de ellas y ahora la exportación manufacturera también. Así, las divisas son una restricción que se transforma en objetivo y deja fuera de la escena objetivos referidos al tipo de industria, a su estructura, a la demanda que se requiere abastecer. Su preocupación por la limitación externa presupone un juicio favorable sobre el proceso industrial en sí, hasta el punto de hacer innecesario su estudio en profundidad. Por esta vía se reducen los canales de acción posible sobre la industria y se acentúan las rigideces provenientes del tamaño del mercado, del reducido progreso de la ingeniería, etc.

Una rápida mirada al interior de la industria misma añade complejidades, pero también posibilidades de política industrial. Una visión a precisar más, con estudios de detalle, muestra que la onda de inversión industrial de los primeros años de la década de los sesenta se concentró en ciertas ramas de bienes finales como farmacéutica y electrodomésticos. Se realizó diversificando rápidamente marcas y modelos ensamblados, puso en actividad a los cuadros empresariales y técnicos formados lentamente al interior del orden oligárquico y sobredimensionó la escala de las unidades productivas. La onda inicial no fue, por lo anterior, seguida de otras que aprovecharon potenciales eslabonamientos o que abrieran aún más la diversidad de productos y marcas <sup>23</sup>.

<sup>22</sup> Ello revela el privilegio del corto plazo en la propuesta pro-exportadora.

<sup>23</sup> R. Thorp y G. Bertram: *Peru: 1890-1975 Growth and Policy in an Open Economy*, London: MacMillan Press, Ltd., 1978, pág. 273.

E. V. K. Fitzgerald, *Op. cit.*, pág. 110.

El tamaño del mercado tras más de diez años de iniciado el intento industrialista, queda resumido en las cifras de cierto tipo de consumo correspondiente a la década de los setenta. En 1977 había 312.000 automóviles, en 1974 existieron 102.000 contribuyentes afectos al impuesto de personas naturales. En general, 300.000 familias (el 10 por 100 de las existentes en 1972) concentran el 44 por 100 del ingreso familiar total<sup>24</sup>.

En ese contexto, la diversidad de productos y de marcas y modelos de cada producto exigió niveles de producción extraordinariamente reducidos e inferiores a las escalas mínimas de capacidad instalada y la protección arancelaria orientó los esfuerzos a la competencia en el campo comercial-publicitario y no en la reducción de costos por medio de innovaciones tecnológicas<sup>25</sup>. Además, el mercado al cual se dirigían muchos de dichos productos eran de una alta elasticidad ingreso. En un contexto redistributivo favorable al capitalista y a los sectores medios altos, la elevación del precio por unidad reducía las exigencias de reducir costos de producción. La inversión realizada en establecimientos pre-existentes expandió la maquinaria disponible conservando la previamente existente, con lo que se configuró una situación de incoherencia tecnológica<sup>26</sup> y de escaso dinamismo de la productividad<sup>27</sup>. Este tipo de actividad industrial parece predominar a lo largo de toda la década de los sesenta y durante la primera mitad de la siguiente.

Lo anterior coloca entre las opciones de industrialización la reducción en el dinamismo creador de nuevos productos, la reducción de marcas y subespecificaciones de productos ya existentes con la consiguiente ampliación de la escala de producción y de la eficiencia, así como de las posibilidades de incentivar con éxito eslabonamientos hacia atrás<sup>28</sup>.

42

La oligopolización resultante de lo anteriormente indicado debe ser reenfocada, pues el mito de una competencia atomística como criterio de eficacia lleva a considerar inadecuado tal proceso de oligopolización. Al respecto, ha sido señalado con claridad que oligopolización y competencia van de la mano y no son opuestos<sup>29</sup> y, por otro lado, añadiremos que el campo más relevante de combate económico interempresarial es el internacional y no el interno a mercados tan reducidos como el peruano. En ese sentido, la oligopolización interna adquiere una connotación negativa sólo en un contexto político, ideológico y social determinado. Para países pequeños y capitalistas como el Perú, la búsqueda de la competencia atomística en su propio mercado se traduce necesariamente en una competencia de comerciantes ensambladores y no propiamente de productores.

Por ello, producción industrial y competencia, en lo que ambos colaboran al progreso técnico y al crecimiento en el ingreso, quieren decir, a nuestro juicio, oligopolización interna al país y competencia externa. El problema de los precios y



<sup>24</sup> Carlos Amat y León: «La economía de la crisis peruana», Ebert, Ildis, Lima, 1978, pág. 10.

<sup>25</sup> Máximo Vega-Centeno: *Naturaleza y características del cambio técnico en un país subdesarrollado. El caso de la industria manufacturera en el Perú*, P.U.C. (en prensa), 1983, cap. I.

<sup>26</sup> Máximo Vega-Centeno: *Op. cit.*, cap. III.

<sup>27</sup> Félix Jiménez: «Perú, la expansión del sector manufacturero como generador de crecimiento y el papel de sector externo», en *Socialismo y Participación*, 18, junio 1982, Lima.

<sup>28</sup> La década de los setenta, al reducir marcas y modelos, estimuló eslabonamientos hacia atrás cuyo futuro con la actual política es incierto.

<sup>29</sup> Es relevante la discusión sobre competencia en el debate sobre Dobb que finaliza en Shaikh Anwar: «Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique», en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, núm. 1, march 1980.

el control del mercado interno constituyen una cuestión que se refiere al carácter capitalista o no tanto de la empresa como del contexto social nacional en el que se opera. En este sentido, el mito del capitalismo competitivo traducido en la diversificación y fragmentación del mercado nacional constituye una restricción al desarrollo tanto de las fuerzas productivas como a la capacidad de dominar la actividad comercial internacional. Sin ciertas escalas mínimas resulta imposible ampliar perspectivas y capacidad competitiva. En el Perú, las escalas actuales no permiten operar con costos competitivos a nivel internacional, salvo en el caso que se procesen productos primarios; al mismo tiempo la competitividad interna es sumamente reducida.

Lo anteriormente indicado se refería principalmente al proceso de industrialización donde la demanda atrae al capital. Pero ello es incompleto. La diversidad minero-metálica y de otros productos naturales del Perú coloca a la orden del día la expansión de la industria metal-mecánica, maderera, pesquera, etc., eslabonando hacia adelante la producción. La calidad de los recursos naturales y su diversidad, así como la experiencia económica nacional permiten destacar una pista de desarrollo industrial y tecnológico de enormes posibilidades y de gran competitividad internacional. En estas actividades industriales la entrada al mercado externo no requiere de niveles salariales estancados o en deterioro para lograr costos de producción similares a los internacionales. Una gran ventaja de esta línea de acción es el hecho de que cualquier etapa en la generación de eslabonamientos hacia adelante resulta potencialmente exportable sin subsidios provenientes de otros sectores de la economía.

Nos parece más importante aún el que los avances en esta dirección converjan con la orientación industrial indicada a propósito de los nuevos requerimientos de la demanda interna.

Al mismo tiempo, el avance en este campo no implica una ampliación de la escala productiva. La industria metal-mecánica conforme pasa de metales básicos, refinación de cobre, etc., a producción de maquinaria, piezas, etc., reduce su escala de producción necesaria.

Las anteriores consideraciones y muchas otras posibles buscan responder positivamente a los interrogantes sobre la posibilidad de un proceso de industrialización en países pequeños como el Perú y en el Perú en particular. Se trata, ante todo, de flexibilizar la camisa de fuerza que resulta del tamaño poblacional del país, pero, sobre todo, como hemos indicado, del empequeñecimiento derivado de la peculiar forma de absorción de pautas de consumo y de producción, así como de teorías sobre el rol de países como el Perú en la economía mundial<sup>30</sup>.

Por otro lado, la industrialización por sí misma no resolverá los problemas principales del país, pero el concurso de una industria dinámica es imprescindible mientras las pautas de consumo y el empleo se orientan paulatinamente hacia mercancías no materiales, pero, cada vez más, parte de los requerimientos básicos de los pueblos.

### iii) Aspectos misceláneos

Las anteriores propuestas se centraron en un sector del agro y en la industria



<sup>30</sup> Quizá es oportuno explicitar que no evaluamos factible el logro de grados de articulación similares a los observables en países de mayor tamaño poblacional y económico, pero ello no debe llevar a cerrar prematuramente vías de progreso económico y cultural que se traduzcan en un aporte cualitativo al concierto mundial.

por considerar que requieren de una gran decisión política y estratégica. Muchos otros aspectos son, sin duda, también importantes. Destacaríamos para completar las direcciones estratégicas generales, en primer lugar, la creciente utilización de la energía hidroeléctrica sustituyendo a la termoeléctrica. El Perú utiliza el 3,8 por 100 del potencial existente. En segundo lugar, un lineamiento de gran significación consistente en el cambio hacia cultivos poco intensivos en agua a lo largo de la desértica costa peruana. La escasez de agua en las principales ciudades de esa región, combinada a cultivos como el arroz y el azúcar, propios de climas con grandes lluvias, se traduce en costosísimas obras para el traslado de agua de la cuenca del Atlántico a la del Pacífico.

A ambos lados de los Andes, en tercer lugar, se requiere una urgentísima política de conservación de recursos naturales en curso de desaparición. En el mar, la depredación de importantes especies marinas debe ser detenida, y sólo una planificación y control públicos lo pueden hacer. En la selva, la depredación forestal avanza a ritmos crecientes. Resulta por ello indispensable la rápida regulación de la extracción maderera y la organización de formas de producción que produzcan los recursos utilizados.

Estas reorientaciones tienen transcendencia estratégica evidente y las decisiones tienen que ser inmediatas.

44 Dos áreas más de reconocida transcendencia y que también suponen reorientación drástica respecto del actual curso de los acontecimientos, son la deuda externa y los gastos en defensa. En ambos casos, las vías de solución pasan por acuerdos subcontinentales. Respecto de la deuda externa, tan importante como presionar por su reducción es definir objetivos propios de desarrollo a largo plazo sin los cuales la discusión al respecto pierde parte de su fuerza. Reestimar meramente el excluyente dinamismo económico no tiene la misma significación política ni tendrá el mismo apoyo interno que una negociación de deuda que esté acompañada de un proyecto de desarrollo y redistributivo.

Hay otros aspectos sumamente importantes que dejamos de lado por considerar que están más presentes en la discusión corriente. Destacan, sin duda, los referidos a la política minera y petrolera.

Más importante aún es otro aspecto que no tocamos en profundidad por limitaciones de espacio. Nos referimos a los aspectos institucionales que relacionen positivamente el funcionamiento microeconómico de las unidades económicas con una política descentralizada de distribución del ingreso. La instauración de una nueva jerarquía de valores es imprescindible para lograr la vigencia de tal relación.

En cualquier caso, la magnitud de los recursos a reasignar, regular y generar supone una capacidad de decisión con la que ahora no se cuenta y contra la que está arremetiendo el proceso de transnacionalización. Las áreas de la economía indispensables de controlar de diversas maneras son la financiera, el comercio exterior y otras vinculadas a la generación y distribución de la renta diferencial internacional derivada de la calidad de los recursos naturales. Pero las opciones delineadas en este artículo suponen y simultáneamente buscan congregarse en primer lugar un poder capaz de lograr cierta autonomía para el país a partir de un proyecto que subordina radicalmente los intereses de grandes capitalistas y rentistas extranjeros o asociados al capital extranjero. El ejercicio de precisar opciones tiene la virtud de exigir al analista más que las condiciones generales de autonomía nacional necesarias para actuar. Los objetivos de esa acción y las fuerzas que congregue son la herramienta liberadora y la garantía de resolución favorable de las grandes demandas populares. En el Perú actual, más que nunca, las mayorías buscan un nuevo programa por el cual optar. La década pasada agotó todas las viejas opciones.

# Exposiciones Complementarias



Claudio Herzka

## Factores relevantes para las opciones del presente

Quiero agradecer la oportunidad que se me brinda para participar en este coloquio y desearía empezar felicitando a Javier Iguíñiz por el importante trabajo que hoy día nos ha presentado. Creo que contribuye significativamente a la discusión de cuáles son las opciones valaderas para el desarrollo peruano en esta y la próxima década, opciones muy poco analizadas en el Perú. Somos, en el campo económico, a veces, mucho más partícipes de la autopsia que de la previsión, y nos quedamos en tratar de justificar el porqué del error del pasado más que en tratar de buscar nuevas actitudes económicas que sea posible llevar a cabo hacia adelante.

Quisiera contribuir a lo que él ha señalado, con dos elementos sobre la evolución de la economía peruana que hay que tener presente en la discusión del futuro. El primero, se relaciona con la discontinuidad en las políticas económicas. La experiencia peruana nos señala muchísimos movimientos pendulares, tanto en la concepción de la política económica como en la acción de corto plazo para llevarla a cabo. En realidad, uno podría ir al extremo de argumentar que la concepción económica de largo plazo, se convierte en la suma de cada una de las actitudes y acciones del corto plazo, más que en la resultante de una previsión hacia dónde y cómo se quiere llegar. Esto ha creado una inestabilidad en los agentes económicos, tanto en el Estado, en las empresas públicas que tienen una actividad importante, como en las entidades del sector privado. La visión se

torna cortoplacista: ¿cómo soluciono el problema de los próximos doce meses o veinticuatro meses?, y no, ¿cómo enfoco el problema económico para la época presente? Tampoco se llega a un desarrollo en función de una mejor interacción con el mundo que le rodea a uno, lo que, a su vez, genera, graves dificultades en la administración del desarrollo. Con esos saltos en el manejo económico, las personas o los equipos económicos que han tenido actividad en los últimos quince años, han ido cambiando rápidamente no logrando concretar su percepción del problema ni plasmar su visión en la definición de acciones que impacten en el cambio de la estructura productiva y de distribución. El coste de aprendizaje en el manejo económico suele ser alto, si no se mantiene una mínima estabilidad en los organismos públicos responsables de su ejecución la acumulación de pérdidas de recursos es importante. Creo que este tema merece un estudio importante para determinar qué lecciones se pueden aprender de los errores cometidos.

Un segundo tema, que ha tocado Javier Iguíñiz en algún detalle y en el que concuerdo con él, es un problema bastante importante: el impacto externo. La economía peruana ha estado en crisis casi continuamente. La falta de políticas adecuadas para la estimulación del volumen exportable es causa importante del estrangulamiento externo que ha llevado al país a continuas crisis, como ir de 1.200 millones de dólares negativo a 1.000 millones de dólares positivo en Reservas Internaciona-

les, en un plazo menor de dos años, y luego empezar a perderlas casi tan drásticamente para bajar hasta 600 millones de dólares, en seis meses. La fluctuación en los precios internacionales conlleva todo un problema de interacción frente al sector externo que, a su vez, genera un problema de endeudamiento externo para solventar este tipo de situación. Esta puede desembocar en situaciones similares a otros países de América Latina, como Argentina y México, de tener que recurrir a programas de estabilización cuyo impacto interno es negativo en el corto y largo plazo.

46 Quisiera comentar, asimismo, al menos en parte, algunos de los temas que ha tocado Javier Iguiniz frente al problema de presentar nuevas políticas susceptibles de aplicarse y que son muy relevantes. Estoy seguro que él los hubiese tocado si hubiese tenido un poco más de tiempo para desarrollarlos. Primero, comentando la temática de industrialización, concuerdo con el sentir de que el análisis que existe sobre la experiencia de sustitución de importaciones todavía es bastante reducido. Todavía no se han evaluado en profundidad las repercusiones de esa sustitución de importaciones, cuáles han sido los aspectos positivos y cuáles los negativos. También, creo que existe todavía campo para sustitución, pero que probablemente es bastante selectiva en determinadas áreas por lo cual es necesario un análisis mucho más profundo, a nivel de ramas de la producción industrial. En el caso peruano, se ha ido a extremos: al prohibirse la importación de licores, se establecieron 13 fábricas de producción de whisky en el plazo de un año. Yo no creo que ese es el tipo de sustitución de importaciones del que estamos hablando, y más bien tenemos que ver más hacia dónde y cómo canalizarlo.

En segundo lugar, también creo que la posición, como señaló Javier Iguiniz, de la concepción para el Perú, de utilización de capacidad instalada ociosa, es demasiado simplista. Se dan casos, por ejemplo, como el de la industria de conservas de pescados, que utiliza el 27 % de la capacidad instalada, pero el problema de este tipo de industrias es que funciona en relación al pico de la pesca; por tanto, tiene que tener una capacidad instalada ociosa para poder aprovechar el pescado cuando está disponible. Eso no quiere decir que, porque se tiene sólo una utilización del 27 %, podemos aplicar tres turnos y poder exportar el triple o cuádruple. Entrar a una generaliza-

ción de utilización de esa capacidad instalada ociosa, es un problema serio. Además, si tratásemos en este momento de ir a una utilización del segundo y tercer turno, encontraríamos un importante factor limitante porque la mano de obra peruana no está capacitada para entrar a muchos de los sectores o subsectores industriales, en los cuales se requiere un determinado nivel mínimo de capacitación.

Sería significativo desarrollar un planteamiento de esta naturaleza siempre y cuando exista un mercado internacional que esté dispuesto a absorber este tipo de producción, lo cual en época de recesión internacional y proteccionismo, inclusive dentro del acuerdo subregional andino es dudoso. Creo que hay que ir mucho más a un enfoque múltiple de acción en el sector industrial. Ya no se puede generalizar con tanta facilidad sobre el tema. El Perú, es básicamente, un país rico en recursos naturales, y toda el área de transformación de recursos naturales, con eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante permite la creación de una industria de bienes de capital, que aprovechando el mercado interno —por ejemplo en la minería— puede generar capacidad para exportación para competir en el aprovisionamiento de la pequeña y mediana minería en todo el mundo. Creo que ese es un camino básico y que, además, permite al sector industrial resolver el problema de ser un importador neto de divisas, por lo menos en un horizonte de plazo mediano. Obviamente, este esquema tiene grandes interrogantes. Primero, toda la discusión internacional sobre la reconversión industrial trata con bastante detenimiento hasta dónde será posible que los países desarrollados, con la estructura y los problemas de progresividad arancelaria que existen a nivel internacional, van a permitir que las industrias de transformación de materias primas entren en su mercado. Asimismo los altos niveles de desempleo en los países del occidente afectan la posibilidad de fomentar producciones intensivas en mano de obra, cuya competencia incide sobre la ocupación en dichos países.

Creo que Javier Iguiniz, agregó un elemento que también hay que tener en cuenta y es que, el Perú, es uno de los países potencialmente más ricos del mundo en la producción de energía hidroeléctrica, relativamente barata y que permite combinar con los recursos naturales, para generar producciones competitivas internacionalmente.

Otro aspecto que hay que tener presente en la política industrial, es la producción en el campo de las necesidades básicas. No se puede ignorar, en la política de industrialización que la estructura productiva esté orientada, por lo menos parcialmente, a satisfacer ciertos requerimientos básicos de la población.

Un tema que se ha estudiado poco en el Perú es la vinculación del sector industrial a la problemática del empleo. Hay muchos que han sostenido que el sector industrial necesariamente debe solventar el gran problema del subempleo y desempleo que existe, que entre los dos llegan del 45 al 50 % de la población económicamente activa. Existe, por otro lado, muchas dudas respecto a si el sector industrial puede ser un sector intensivo en el uso de mano de obra. Los sistemas vigentes de seguridad social o de redistribución combinados con el problema de productividad, hacen que difícilmente el sector industrial peruano pueda competir internacionalmente con otros países emergentes del Tercer Mundo en el área de la producción intensiva en mano de obra. Este problema merece un enfoque especial y una definición. Una cosa es promover un sector industrial intensivo en empleo, en cuyo caso todo el mecanismo de protección tiene que ser totalmente distinto, y otra es buscar la solución de los problemas de empleo de otros sectores.

El otro tema del sector industrial se relaciona en las políticas que se requieren ejecutar para ajustar gradualmente la estructura industrial existente hacia aquella a la que se quiera llegar en el futuro. Pensando en una estructura industrial para la próxima década, es obvio que hay ciertas ramas del sector industrial peruano que tienen que reestructurarse sustancialmente. Cómo hacer efectivo el cambio sin causar los traumas que han acontecido en otros países es complicado ya que es preferible evitar las quiebras masivas que han caracterizado el cambio en algunos países.

Quisiera mencionar otros tres o cuatro elementos que deben ser considerados en el diseño de las opciones. Uno, es el rol del Estado. En el Perú, se está produciendo un importante debate sobre cual puede y debe ser el rol del Estado dentro de la economía, no sólo en función del gobierno central, sino por la importancia de las empresas públicas que son potencialmente las más grandes inversionistas del país. Queda por resolver aspectos tales como si los excedentes que generan las

empresas públicas deben pasar al gobierno central para que los redistribuya hacia otros sectores, sea de inversión, o de acción social, o si las empresas deben manejarse con la independencia suficiente como para generar y diseñar sus propios programas y proyecciones de inversión, en el mediano y largo plazo.

Un segundo tema importante es el problema de cómo generar un ahorro interno mayor. En la coyuntura internacional actual y en el cercano futuro será necesario dejar de pensar en la inversión extranjera directa y el endeudamiento externo, como mecanismos principales de fomento de la inversión. Es clave diseñar políticas específicas para alcanzar metas cuantitativas previamente fijadas, en el campo del ahorro nacional. El ahorro interno ha crecido en forma muy reducida y, en buena parte, ha sido dependiente de las épocas de superavit o déficit en la cuenta corriente del gobierno central. Queda un tremendo vacío respecto a cómo generar nuevo ahorro a nivel empresarial y de familias.

Un tercer elemento que es importante analizar a través del tiempo, y que tiene gran importancia para el futuro, es el cambio de mentalidad que está empezando a surgir en el empresariado privado peruano. Hay un conflicto importante intraempresarial, entre la gente muy conservadora —la gente muy dada hacia el pasado— y una nueva generación empresaria que tiene una óptica bastante distinta a la anterior. Esa última todavía no llega a dominar la estructura gremial empresarial, pero si empieza a emerger posibilitará una nueva óptica de concertación sobre producción y aspectos sociales que permite una mayor estabilidad hacia adelante.

Un cuarto y último punto, es la acción latinoamericana. Creo que es central para las aspiraciones del Perú, el tomar una definición de hasta qué punto va a involucrarse o no, en términos económicos, con el mundo latinoamericano que lo rodea. Creo que este es un punto clave, en términos de perspectivas y opciones en los próximos diez años, y depende mucho de cómo se considere que América Latina va a estrechar o no los vínculos entre sí. Asimismo, el Grupo Andino es para el Perú una definición básica sobre la cual todavía, tampoco existe una conciencia clara.

Espero que estas reflexiones faciliten un debate esclarecedor sobre los temas tratados.

# Fernando Sánchez Albavera

## Las enseñanzas de la experiencia peruana

El trabajo de Javier Iguíñiz constituye, sin duda, un documento estimulante para identificar los rasgos centrales que caracterizan la crisis de la economía peruana y para definir las opciones que están en juego para replantear su estilo de crecimiento.

Es importante destacar el esfuerzo realizado para sistematizar la información estadística con el objeto de dar cuenta de las tendencias básicas que ha experimentado la economía peruana en las últimas tres décadas. La información que presenta el trabajo de Iguíñiz permite observar la inestabilidad que ha caracterizado el crecimiento de la economía peruana. Dicha inestabilidad ha estado vinculada, sin duda, a las fases de expansión de la economía internacional, pero no se explica exclusivamente por este fenómeno. Tiene que ver primordialmente con el estilo de crecimiento seguido en las tres últimas décadas y con la particular combinación que tuvieron dentro de éste el dinamismo y expansión de las exportaciones de productos primarios, considerablemente diversificadas, y con el carácter que asumió el desarrollo de la industria sustitutiva y el atraso del agro.

La experiencia de la industrialización, en el caso peruano, permite observar los límites de una estructura de producción, consumidora y no generadora de divisas, en un contexto de mercado interno reducido derivado de la fuerte concentración del ingreso nacional.

Lo importante de la experiencia peruana para un coloquio como el que nos reúne es apreciar los límites, restricciones y frustraciones que experimentaron los intentos por cambiar este patrón de crecimiento en la década de los setenta. Intentos de transformación que fueron sucesivamente frustrados desde la década de los años treinta por los diversos gobier-

nos civiles y dictaduras militares pro oligárquicas.

La experiencia reformista que emprendió la Fuerza Armada a partir de 1968 tuvo como virtud esencial otorgar un rol protagónico a las aspiraciones nacionalistas y antioligárquicas que habían marcado la dinámica del movimiento popular desde los años treinta.

En sus orígenes, el gobierno militar del general Juan Velasco Alvarado cubrió estas aspiraciones con la ideología y el mensaje desarrollista que impregnó la América Latina en los años sesenta. Sin embargo, las realizaciones fueron más allá de lo que fue el contenido de las propuestas «desarrollistas».

La sociedad peruana cambió sustancialmente durante la década de los setenta. Las bases económicas del poder de la oligarquía tradicional fueron canceladas con un proceso de reforma agraria que fue, tal vez, uno de los más radicales de la región. El sector público se expandió considerablemente como consecuencia de las nacionalizaciones y la creación de importantes empresas públicas que abarcaron actividades estratégicas de la economía peruana. El Estado asumió el control absoluto del comercio exterior de los productos básicos de exportación; lo sustantivo de las importaciones de insumos para la industria y la agricultura; expropió dos de las tres empresas más importantes de la minería; dio inicio a la explotación estatal del petróleo y reservó con carácter de exclusividad la refinación de los minerales y el petróleo; expropió industrias básicas vinculadas al papel, petroquímica, química básica, cemento, etc.; expropió parte de la banca comercial privada controlando cerca del 40 por 100 del crédito; estatizó íntegramente la electricidad y las telecomunicaciones, haciendo lo mismo con la harina y el aceite de pescado,

que eran importantes actividades de exportación.

Sin embargo, estas importantes reformas —unidas a la participación de los trabajadores en la propiedad y gestión de las empresas— no fueron capaces de alterar las tendencias de la economía y menos aún su lógica de funcionamiento.

La acción reformista se cumplió a cabalidad en el plano de las relaciones jurídico-políticas pero no en lo que respecta a la transformación de las relaciones económicas. Como bien señala Javier Iguíñiz, el proyecto de expansión económica y de reformas del general Velasco se implementa en condiciones excepcionalmente restrictivas tanto en el plano interno, por la «insuficiencia» del ahorro nacional y por la ausencia de mecanismos capaces de redefinir el uso de los excedentes disponibles; como en el plano externo, debido a las fluctuaciones en el poder de compra de las exportaciones.

Estas condiciones restrictivas se vieron forzadas más allá de lo que era posible determinando problemas inherentes a un esquema de expansión económica que no transformó la base estructural del crecimiento, tanto en lo que se refiere al diseño y administración de la base productiva existente como al uso social del excedente. Estos problemas se manifestaron en una creciente brecha fiscal; en un endeudamiento externo consustancial a la forma como se concibió el financiamiento del desarrollo; surgimiento de fuertes presiones inflacionarias y desequilibrios en las transacciones internacionales.

La crítica al reformismo que encabezó el general Velasco entre 1968 y 1975 ha sido obviamente interesada y no existe todavía la suficiente distancia histórica para comprender la trascendencia de los cambios emprendidos y las enseñanzas que de ellos se derivan. Esta percepción es central para plantear las nuevas opciones del desarrollo nacional.

No obstante, hay algunas enseñanzas que merecen ser destacadas por cuanto desmitifican muchas de las recetas «desarrollistas», incubadas al calor de la década de los sesenta.

Una es la *insuficiencia de los procesos de reforma agraria para redefinir la distribución del ingreso y ampliar el mercado interno sin alterar el predominio urbano-industrial que caracterizaba desde la década de los cincuenta el estilo de crecimiento*. La experiencia peruana revela que los cambios en la tenencia de la tierra no garantizan cambios sustantivos en la distribu-

ción del ingreso. Esto es así por cuanto en una sociedad como la peruana el efecto «redistributivo» de la reforma agraria sólo alcanzó a un tercio de las familias campesinas, dejando de lado los problemas de extrema pobreza que agobian a las comunidades campesinas y a los campesinos sin tierra.

La reforma agraria, aplicada básicamente en lo que podría ser calificado como el agro moderno, no resolvió el problema de los términos de intercambio entre el campo y la ciudad. Existen serios problemas para acelerar la acumulación de capital en las empresas campesinas que se explican por el carácter subordinado que tiene la inserción del agro en el conjunto de la economía. Esta subordinación se explica por el carácter de la política de precios orientada a abaratar los «bienes salario» para fomentar la acumulación urbano-industrial; la transferencia de la inflación de los productos industriales que son insumos del sector agropecuario; el incremento de los costos financieros por la elevación de las tasas de interés y la política de subsidios a la importación de alimentos que desalienta la producción interna. Estos factores no fueron considerados y limitaron los alcances de la reforma agraria respecto del incremento del ingreso de los campesinos a la vez que redujeron su impacto en relación a la ampliación efectiva del mercado interno.

*Una segunda enseñanza tiene que ver con el financiamiento del gasto público en el contexto de una economía mixta.*

Javier Iguíñiz señala que muchas veces al conformar estas «economías mixtas» se toma «lo peor de los sistemas sociales reduciendo la operatividad de los incentivos al sector capitalista». Esto ocurrió en el caso peruano, pero en dos sentidos: de un lado, el efecto negativo de las exoneraciones tributarias y arancelarias respecto de la generación del ahorro necesario para financiar una fuerte expansión del gasto público; y de otro, la inoperancia de estos estímulos para reorientar la inversión privada y lograr que contribuya a la transformación de la estructura productiva.

El resultado final fue la caída de la presión tributaria, derivado del paradójico comportamiento de un estado que crecía despojándose de recursos, y el afianzamiento de la estructura productiva prevaleciente, fruto de las atractivas exoneraciones para la reinversión y la tasa de cambio fija y subvaluada, que junto con las exoneraciones arancelarias, «abataron» las

importaciones de bienes de capital, estimulando la generación de capacidad ociosa, no siempre en sectores prioritarios.

*Una tercera enseñanza se refiere a la aplicación de controles y diversos instrumentos discriminatorios en un contexto de planificación reducida al sector público.* La experiencia peruana ha sido muy ilustrativa respecto de la inoperancia de tasas preferenciales de interés, tasas arancelarias discriminatorias, licencias, tipos de cambio diferenciales, crédito selectivo, etc. No se trata de cuestionar la procedencia de tales instrumentos. Interesa destacar que, si no existe capacidad real para administrarlos y un claro esquema intersectorial de prioridades y mecanismos efectivos que hagan compatibles la planificación real con la financiera, dichos instrumentos discriminatorios pueden ser más perjudiciales que beneficiosos.

*Otra enseñanza importante tiene que ver con el carácter pendular que tiene la transferencia de excedentes del sector exportador tradicional a los sectores urbano-industriales.* Este carácter pendular tiene que ver con el comportamiento del mercado internacional. En su fase expansiva el tipo de cambio se mantuvo fijo a fin de estimular la formación de capital en la industria. Pero en su fase recesiva las devaluaciones se aceleraron subordinando la promoción del mercado interno al objetivo de preservar o evitar la caída de las reservas internacionales. Este movimiento pendular reveló la poca previsión respecto de las fluctuaciones del mercado internacional y la poca atención que se otorgó al desarrollo de una base de exportación no tradicional.

Creo que hay muchas enseñanzas que valdría la pena destacar, pero quisiera señalar adicionalmente sólo dos. *La primera se refiere a la nacionalización del comercio exterior, y la segunda, al problema de las negociaciones con el capital extranjero.*

El Estado controló directamente el 80 por 100 de las exportaciones (minerales, harina de pescado, algodón, café, etc.). Sin embargo, no logró constituir efectivamente canales más autónomos de acceso al mercado mundial, a la vez que se crearon problemas para financiar la oferta exportable, lo cual explica —en parte— los problemas de *quantum* que señala Iguíñiz en su trabajo. Yo diría que se nacionalizó la actividad del «embarque», pero no las decisiones respecto a cómo acceder al mercado internacional y en qué oportunidad. Estos problemas son comunes a muchas experiencias de

nacionalización del comercio exterior en los países de América Latina, siendo muy ilustrativo el caso del estaño en Bolivia.

Los controles y regulaciones a la inversión extranjera fueron muy importantes y dan cuenta de una valiosa experiencia ligada a la aplicación del Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero del Grupo Andino (decisión 24). Sin embargo, no basta controlar los flujos de la inversión extranjera directa. Interesa ver cómo se financia y qué tipo de condicionamientos genera. La inversión extranjera, por ejemplo, fue generadora de deuda en la Gran Minería.

En suma, creo que para delinear las opciones de lo que puede ser un nuevo estilo de crecimiento económico y una nueva forma de administrarlo es necesario tomar en cuenta estas enseñanzas, ya que a veces se cuestionan sin mayor fundamento ciertas formas de intervención del Estado y en otras ocasiones se tiende a presentarlas como una panacea.

Conuerdo, en líneas generales, con la atención preferencial que Javier Iguíñiz otorga al agro serrano. Esto es importante desde diferentes perspectivas. Primero para atacar los problemas de extrema pobreza, ya que sin inversiones cuantiosas se puede elevar el nivel de ingreso y la productividad, ya que actualmente los recursos disponibles están «mal utilizados» y a la vez se están deteriorando aceleradamente (más del 50 por 100 del área de uso agropecuario sufre procesos de erosión que reducen la producción y la productividad). No obstante, este proceso de recuperación sólo podría darse transformando sustancialmente el orden político y social prevaleciente en las zonas más deprimidas de la sierra.

Como bien señala Iguíñiz, esto permitiría además aliviar los problemas urbanos al hacer menos atractivos los flujos migratorios. Esta orientación implica modificar el rol subordinado del agro, poniendo también énfasis en los problemas que confronta el agro costero.

Conuerdo también con los rasgos generales que Iguíñiz plantea para el caso del sector industrial. Sin embargo, creo que las directrices planteadas en su trabajo apuntan a problemas que sólo pueden ser resueltos en el largo plazo, lo cual no invalida la proposición, por cuanto ésta se sustenta en la premisa de que en una sociedad como la peruana los problemas de distribución del ingreso tienen que ser encarados a partir de la transformación de la estructura productiva y la generación de empleo.

No obstante, estas orientaciones tienen que compatibilizar las urgencias del corto plazo que no se refieren sólo a los desequilibrios económicos y financieros, sino también a un conjunto de presiones sociales dentro del ámbito urbano que hacen difícil la definición de una línea que compatibilice la necesidad de preservar y ampliar la legitimidad política de cualquier régimen con lo que son objetivos con resultados efectivos en el largo plazo.

En grandes líneas, creo que un estilo de crecimiento y una conducción económica alternativa debe sustentarse en premisas como las siguientes: es necesario redefinir los patrones de consumo urbano-industriales y readecuar la estructura productiva no sólo en una perspectiva nacional, sino subregional y posteriormente regional; que el libre juego de las fuerzas del mercado no garantiza una eficaz asignación de recursos para atender los problemas de transformación de la estructura productiva y distribución del ingreso; que consecuentemente se requiere hacer de la planificación un real y eficaz instrumento de gobierno; que esta planificación tiene que garantizar que la inserción en el mercado internacional no se haga en desmedro de la acumulación interna; que es necesario fortalecer la sociedad civil y ampliar los mecanismos de participación; que es necesario fortalecer las formas autogestionarias de producción, y que todo ello debe ampliar los márgenes democráticos de la sociedad peruana.



## Estabilización y reactivación: condicionantes y requisitos

La exposición de Javier Iquíniz es rica en contenido y provocadora en sus planteamientos. Voy a recoger esta provocación para plantear una teoría que pueda hacer algunos deslindes e invitar al debate.

Voy a discutir tres puntos: primero, ¿cuál es la esencia del problema internacional?; segundo, ¿cómo se vincula este problema en la actividad económica del Perú?; y tercero, ¿cómo ha respondido el manejo de la ortodoxia neoclásica considerando las características estructurales del país? y ¿cómo se puede hacer el tránsito de un manejo de mercado hacia una programación del mercado?

Respecto al *primer punto*, lo central en el sistema internacional, es la reconquista de la hegemonía de Estados Unidos en relación no solamente a Europa, Japón y Rusia, en todos los planos. Esta reconquista de la hegemonía cuesta porque supone financiar el relanzamiento tecnológico para recuperar productividad, a fin de generar mayor rentabilidad. La competitividad depende de la productividad y por ello Estados Unidos, ha quedado rezagado en relación al avance europeo y japonés. Además, necesita el instrumento poderoso de negociación que es el brazo armado. El militarismo del señor Reagan necesita poner nuevos términos a esta negociación, que sumado el relanzamiento de la industria automotriz, electrónica y de todas las ramas industriales de Estados Unidos, generan demandas de inversión tan descomunales que se elevan a magnitudes, como las siguientes: el déficit fiscal este año en Estados Unidos es de 200.000 millones de dólares; en cambio, la amortización y pago de intereses del resto de países del mundo, según la revista «Times», fue de 190.000 millones. Vale decir, que en la matriz de fuente y uso de fondos internacionales, casi la mitad del excedente generado por la economía internacional,

es usada por el señor Reagan para financiar su militarismo y sin contar el relanzamiento tecnológico de la industria americana. Ese es parte del problema, el resto lo paga la clase trabajadora americana, disminuyendo el «Welfare State» y también en los términos del profesor Prebisch, el capital y los trabajadores periféricos.

En el *tercer punto* se plantea una discusión teórica con el objeto de demostrar la incapacidad del modelo neoliberal para estabilizar y reactivar la economía:

1. Existe una estructura productiva heterogénea y distorsionada, en la medida que un reducido número de agentes productivos: Estado y el grupo de empresas grandes, con tecnología moderna, concentra el capital instalado y explican la mayor parte del flujo productivo y de la generación del valor agregado.
2. El control del proceso productivo y de la distribución del valor agregado, depende de un segmento reducido de la población. Este control es ejercido, como trabajadores (16 por 100, 20 por 100 de la población económicamente activa) y como propietarios del capital obteniendo utilidades y rentas.
3. La estructura productiva y de la captación del valor agregado señalados en los puntos anteriores, determina una distribución del ingreso muy asimétrica, donde un 10 por 100 de las familias captan el 44 por 100 del ingreso. Este hecho se grafica en el dibujo inferior del esquema.
4. Los bloques productivos y la población que obtienen ingresos de su funcionamiento, son simplificados en dos seg-

mentos: A y B. El A es el moderno y sustenta el pequeño grupo de altos ingresos; y el B representa al empresariado mediano y pequeño, de tipo artesanal e informal, que sustenta a la gran mayoría de bajos ingresos.

5. Estos dos bloques se distinguen, además, por las propensiones promedios y marginales a gastar, consumir, importar, tributar, ahorrar, invertir, etc. Es decir, tienen niveles y elasticidades diferentes en sus comportamientos económicos y financieros.

6. El bloque A, por sus magnitudes, tienen un control monopólico del sistema y, por tanto, capacidad para transferir los mayores costos que suponen los programas de ajuste o estabilización financiera. Tienen, por tanto, mayor capacidad relativa para defender su posición en el mercado, en relación al uso de los recursos reales y financieros que dispone todo el sistema.

7. Si analizamos la manera cómo responden estos dos tipos de actores a las medidas que toma el gobierno para estabilizar las finanzas del país, vía el incremento del tipo de cambio, las tasas de interés, los impuestos, el precio de la energía, las tarifas públicas y las remuneraciones; se observará que el sector público y el bloque empresarial monopólico mantienen su posición e incluso, aumentan su ingreso real. Este es el caso de algunas empresas industriales que venden productos de consumo masivo y tienen precios inelásticos. Este es el caso, por ejemplo, de la industria de alimentos.

En la gráfica superior del esquema se aprecia la evolución diferenciada de los dos bloques en el contexto del proceso inflacionario que está ocurriendo en el Perú. Por un lado, el bloque A, incrementa sistemáticamente los niveles de demanda, expresado a través de los cambios ascendentes de las curvas  $D_1$  a  $D_4$ . Asimismo, al aumentar sus costos nominales, cambia hacia la izquierda las curvas de oferta  $O_1 - O_4$ .

Los ejes de la curva son: nivel de precios y PBI. El bloque B, no impone precios, sino recibe los niveles determinados por el bloque A. Ello implica dos consecuencias: por el lado de la

demanda, experimentan sucesivos cambios descendentes al perder ingreso real. Por otro lado, al dejar de consumir y comprar, el aparato productivo que depende de este mercado entra en recesión y en quiebras eventuales, originando el traslado igualmente sistemático de las curvas de oferta hacia la izquierda y de manera ascendente, por los mayores costos de producción, resultado del lógico programa de ajuste del sistema total.

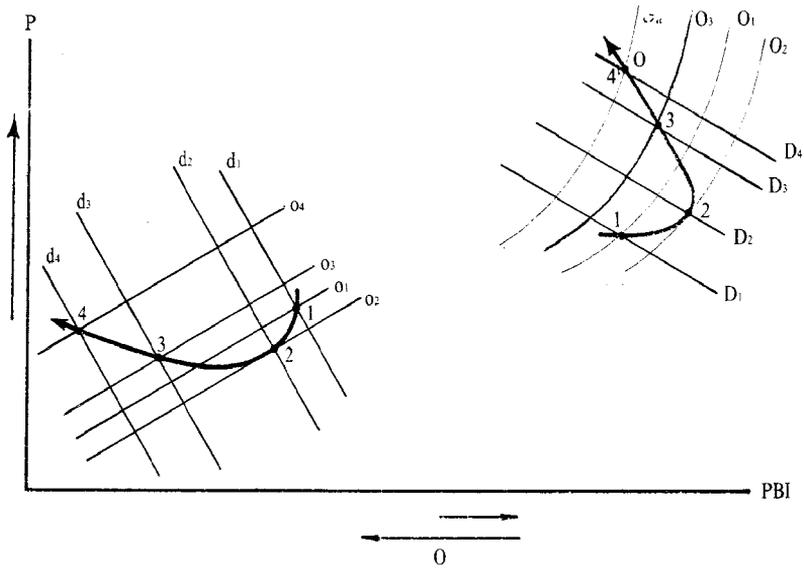
Los resultados de esta mecánica de funcionamiento son, en consecuencia, los siguientes: 1) mayores niveles de inflación; 2) mayor recesión; 3) mayor polarización en la distribución del ingreso; 4) continuo proceso de desequilibrio y de desestabilización.

Este proceso no puede continuar en el tiempo de manera indefinida, porque el sistema tiene límites. Por un lado, hay techos a la deuda externa. Cuando se llega a un límite de endeudamiento, como es el caso del Perú, el bloque A no puede seguir exigiendo más recursos; y, por otro lado, la represión económica y social de la población que depende del bloque B tiene e impone límites políticos. En una democracia se hace más difícil continuar con este proceso de desequilibrio y desigualdad social.

La estrategia de estabilización y reactivación económica tendrá que lograrse mediante un manejo concertado entre el Estado, las empresas y los sindicatos que operan el bloque A, para conducir el proceso productivo y la distribución del valor agregado dentro de un programa explícito, en relación con los siguientes hechos:

1. Conocidos los límites de endeudamiento externo y disponibilidad de recursos externos para el país; las proyecciones de las exportaciones y capitales netos; y, las metas de reserva; se establece la capacidad de importación.
2. La capacidad de importación determina un nivel de actividad económica para todo el sistema.
3. Programa de gobierno central, empresas públicas y seguridad social: metas de producción, productividad y financiamiento.
4. Contratos con las empresas monopólicas respecto a los niveles de producción,

**FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ECONOMICO**

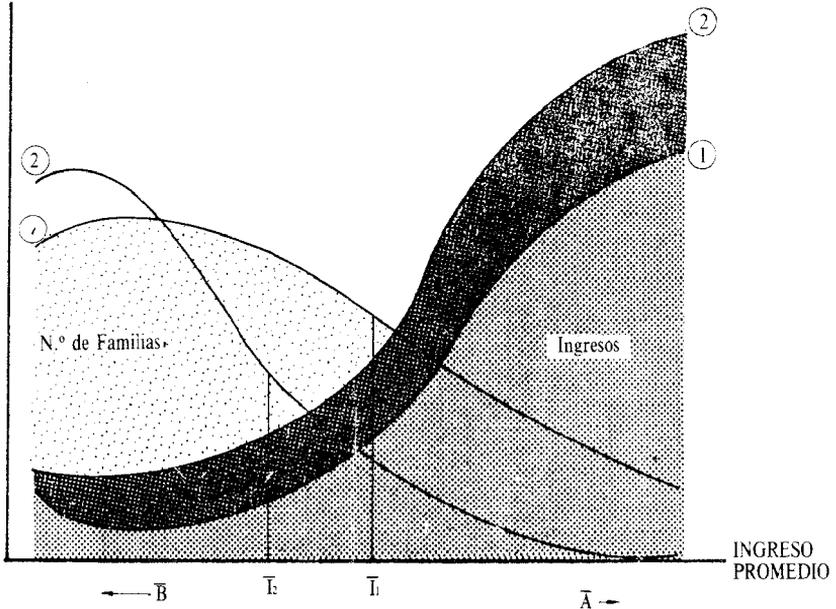


54

(A)

(B)

DISTRIBUCION DE FRECUENCIA



productividad, financiamiento y utilidades en las principales líneas de producción de bienes y servicios: salud, educación, transporte, vivienda y servicios urbanos, etc.

5. Contrato con los sindicatos sobre un cronograma de aumento de remuneraciones para mejorar su ingreso real.

En resumen, de lo que se trata es de establecer y plantear un programa macroeconómico consistente, en función del cual los sectores que comprende el bloque A deben tener metas reales y financieras, que se encuadre dentro del programa de estabilización y no sea desnaturalizado por su afán de ganar metas políticas de corto plazo, en el caso del gobierno de turno, y, evitar las sobreutilidades de las empresas monopólicas.

Si hay sacrificio compartido y visible, el bloque B no será deprimido en extremo y el manejo político del programa de estabilización será viable y, por tanto, eficaz.

Obviamente, el problema es político: quién controla y maneja esta planificación concertada. Para garantizar que el sistema de planificación plantee como objetivo los intereses de la masa de trabajadores, asigne los recursos del país y coordine la participación de las instituciones del gobierno y de las empresas en términos de estos objetivos. Supone un control político organizado de los trabajadores de las instancias del Estado. Implica además una gerencia moderna en el sector público y en el sector privado, lo cual pasa necesariamente por la regionalización y descentralización del país y por una fiscalización permanente de los usuarios y de las empresas públicas y privadas.





## Raúl Torres

La exposición de Iguíñiz contiene un programa de trabajo que conduce a una manera diferente de administrar el país; también nos ha propuesto varias vías de avance. Sin embargo, quiero señalar cómo los comentaristas han denotado que debemos agregar algunos elementos más a este programa, que es el desafío a todos nosotros. Me referiré a dos aspectos: a los mecanismos para alcanzar los objetivos y a la base social que el cambio requiere.

56

En el contenido político de las varias exposiciones aparece como restricción principal la capacidad de un grupo interno de poder proponer objetivos de largo plazo y aglutinar a la nación tras ellos. Hemos escuchado cómo, en Venezuela, los grupos de poder no fueron capaces de proponer este programa de largo plazo, y que tampoco dejaron que el Estado lo hiciera. En México parece que hubo problemas similares de administración y de visión de largo plazo. Se ha hablado de que la denominada restricción externa, en muchos casos, no aparece como fundamental y, así, la variable política surge como un actor privilegiado. Creo que dentro de los factores institucionales, a que se refería Iguíñiz al final de su exposición, debemos tener muy presente el problema de la institucionalidad política.

¿Quiénes son los actores capaces de conducir a la nación en un programa diferente y a través de qué mecanismos? Iguíñiz ha trabajado, principalmente, sobre los objetivos, y las exposiciones se han referido a los mecanismos. Deseo anotar alguno de ellos, como es el componente «macro». En esta nueva manera de administrar el país, ¿cuál es el rol que van a tener los instrumentos horizontales macroeconómicos globales, los aranceles, el tipo de cambio, el tipo de interés, el nivel de salario? ¿Se está pensando —y hoy ha sido recordado— en la necesidad de un nuevo tipo de planificación? Sobre este punto, quiero

anotar que es posible pensar en mecanismos alternativos. En el Perú, lo que hemos tenido en el Gobierno anterior es un programa de inversiones como columna vertebral de los planes de mediano plazo; pero era un programa de inversiones destinado, básicamente, a negociar con los prestamistas; no era un programa de inversiones pensando para garantizar la coherencia de las acciones de diversas instituciones. Mientras la economía se siga administrando de manera vertical tendremos grandes problemas; necesitamos mecanismos horizontales. Por ejemplo, un programa de desarrollo minero debería incluir, además de la inversión pública en minería, componentes de coordinación, gestión y capacidad administrativa, componentes de ciencia y tecnología (que debería comprender desde la compra de la tecnología hasta la capacidad de generación de tecnología propia) y otros.

Quizá, así, podamos definir una serie de programas por áreas importantes y con contenidos horizontales, que permitan administrar el país de manera coordinada, y completar la estructura actual, que es más bien vertical. Esto mismo ocurre con el presupuesto público, cuyos únicos mecanismos de seguimiento son ahora de tipo contable: ver que los gastos se hagan según lo autorizado. Incluso la clasificación funcional utilizada desde hace diez años acaba por desaparecer. Es imposible saber lo que se está gastando en educación, en ciencia y tecnología o en salud, etcétera. Hay una serie de mecanismos de administración que deberíamos incluir en nuestra reflexión.

En resumen, necesitamos ponernos de acuerdo sobre qué es lo que queremos para el largo plazo —que es la dirección principal en la que Iguíñiz ha trabajado—; pero esta propuesta también debería incluir un conjunto de mecanismo que, claramente, muestren que esto es posible. Y tener también presente el contenido político de las fuerzas sociales que van a llevar a cabo esta tarea.

## Francisco Verdera

Quiero destacar el tratamiento que Iguíñiz ha otorgado a la política de estabilización como condicionante de la estructura productiva del país. Ha mencionado de qué manera el contexto de las políticas del Fondo Monetario han favorecido el desarrollo de la exportación manufacturera (de la exportación llamada en el país «no tradicional») y lo ha sostenido en base a dos aspectos: la

aceleración de las devaluaciones y la restricción del consumo interno, como factores estabilizadores y funcionales a tal objetivo. Es decir, la implementación de la política de estabilización es, a su vez, un condicionante de la estructura productiva.

A mi entender, esto fue o pareció válido para el período anterior al de la política «ulfoísta» actual. La situación ha cambiado después del llamado gobierno democrático. Me permitiría discutir si sigue siendo funcional la política del Fondo Monetario, en el nuevo contexto (en el nuevo gobierno), con la opción de industrialización para la exportación. Más bien parecería que la opción es acrecentar la exportación «tradicional», o sea, volver al modelo primario exportador. Cuando se preguntaba ayer, en los casos de Venezuela y México, cómo era posible que a pesar de tener un excedente (por la explotación petrolera), al mismo tiempo, aumentaban su deuda externa, se puso en evidencia un punto en común con otras economías latinoamericanas y con la peruana. En ese caso, el endeudamiento se debió al exceso de confianza en los «boom» petroleros, en las condiciones derivadas y su duración.

Para el caso peruano, opino, el Gobierno actual ha confiado en que las exportaciones tradicionales tendrían un buen momento y buenas perspectivas. De hecho, no ha sido así, y parece que no va a ser así, si el mercado internacional continúa en situación de recesión y se acentúan las prácticas proteccionistas de los países desarrollados.

Efectivamente, a pesar de que la exportación primaria es funcional a las políticas de estabilización, no habrá buenas perspectivas de recuperación en una economía como la peruana —economía de exportación— o, en general, en cualquier economía latinoamericana que fundamente su desarrollo en la exportación. Por eso, me pregunto, si no habría que pensar, además de las reflexiones que ha adelantado Iguíñez, en el recurso a la protección del mercado interno —en el desarrollo hacia adentro—, en lugar de confiar las perspectivas y opciones de la economía peruana y de las economías latinoamericanas, a las políticas y orientaciones de estabilización del Fondo Monetario.

En resumen, pienso que habría que precisar, por períodos o etapas, la reflexión de Javier Iguíñez en torno a la coincidencia entre un tipo de opción exportadora, el contexto favorable (o no) dado por las políticas de estabilización y las perspectivas, para un desarrollo a mediano plazo, de una economía de exportación primaria, como la peruana.

## Jorge Fernández Baca

Quisiera señalar que, pese al esfuerzo hecho por Javier Iguíñez para indicar caminos alternativos de desarrollo para la economía peruana, el conjunto de su exposición ha acrecentado mi pesimismo en lo que se refiere a los caminos y opciones de desarrollo del Perú. Todo parece indicar que, en el futuro, sólo queda la opción del libre cambio, con una combinación de exportación manufacturera; evidentemente siempre y cuando lo permita el mercado internacional.

Digo esto porque el conjunto de alternativas que él propone supone una combinación de factores sociales, políticos y económicos que, hoy, difícilmente podrían ser viables.

El Perú, hasta la década del cincuenta, ha tenido las más altas tasas de crecimiento de América Latina, gracias a un modelo liberal-exportador, que fue aplaudido por los partidarios del libre cambio. Obtuvo una nota de buena conducta entre los partidarios de esta escuela, al mostrar altas tasas de crecimiento del producto, la inversión y el ahorro. Esto suponía obviar, evidentemente, los enormes problemas del analfabetismo y mortandad de la población, que no parecen preocupar a los economistas liberales.

Al comienzo de la década de los sesenta, Perú inició un proceso de crecimiento hacia adentro; con toda una serie de cambios en la política del tipo de cambio, de tributación, de financiamiento, mediante los cuales el sector exportador, poco a poco, fue financiando el crecimiento del sector industrial para la sustitución de importaciones. Pero, poco a poco, este fenómeno fue mostrando tendencias que, a la larga, parecían indicar que nos llevaban a una especie de fracaso —si así puede llamarse—, puesto que el crecimiento del sector industrial dio lugar a una redistribución del ingreso, que significaba un aumento en la propensión marginal al consumo, con una evidente disminución de la propensión al ahorro. Tal situación disminuyó las posibilidades de inversión nacional, dando lugar a que ésta tuviese que ser financiada vía el déficit fiscal o vía la entrada de capital extranjero.

Así, desde los años 70 al 75, tenemos una tendencia con un dinamismo relativamente escaso, que, a la larga, dio lugar a la crisis de los años 75-76; y, en ella, otra vez, estamos presenciando una reversión de las tendencias que se venían dando, o sea, tenemos ahora, de nuevo, políticas de tipo de cambio, de tributación-financiamiento, que tienden a semejarse de algún modo

a las que se aplicaban hace veinte años. Hay una modificación en los precios relativos que inclina a pensar, como única opción, en la exportación de bienes primarios, básicamente mineros y petroleros, y algunas manufacturas muy elementales, tipo textiles, conservas de pescado o algunos productos metalúrgicos. Es decir, dados los factores sociales, económicos y políticos, todo parece indicar que no hay otra opción.

Por todo eso, desearía que Iguíñiz me saque un poco de este pesimismo, siendo más explícito respecto a las opciones que él ha señalado: indicar qué tipo de sociedad, qué tipo de gobierno, qué tipo de factores sociales serían los que podrían permitir la realización de las alternativas que ha señalado.

## Felipe Portocarrero

Quisiera hacer tres breves comentarios. El primero, referido al diagnóstico del proceso de crecimiento a largo plazo, que nos ha hecho Iguíñiz en su interesante ponencia. El, señala un factor que habría que discutir con detalle y es que, Perú, no se habría constituido en un lugar de acumulación para el capital extranjero ni tampoco para el capital nacional. Sería interesante explorar esta afirmación más detalladamente, saber hasta qué punto ha sido así y, sobre todo, analizar si eso podría explicarse a través del problema del agotamiento de las oportunidades de inversión —como lo han sostenido algunos— o por problemas de restricciones naturales, o más bien, por agotamiento de ciertos esquemas políticos-sociales. En fin, creo que habría que desarrollar una discusión muy amplia para poder plantear que, en el Perú, no se ha dado un proceso de acumulación. Incluso, plantearse si eso fue la realidad de algunos años, de alguna década, y si antes o después no hubo procesos de este nivel.

Lo segundo se refiere a un aspecto —que ha sido tocado muy tangencialmente en la exposición— sobre la política económica actual. Se ha dicho que es un liberalismo pragmático; también, se ha señalado que su problema principal es la incoherencia. Sin embargo, creo que sería útil profundizar la discusión. Porque, evidentemente, existen incoherencias, pero habría que preguntarse si son de carácter sectorial o se trata de una incoherencia global.

Considerando los dos años y medio de ese empeño, creo que por no estar en una bancarrota abierta no se puede pensar en una incoherencia

demasiado acentuada. Quizá habría que matizar más esta imagen para visualizar cuál ha sido el desempeño real del equipo económico y dónde puede plantearse la crítica que es necesario realizar.

En tercer lugar, frente a las alternativas, me ha parecido sumamente interesante y estimulante el planteamiento que se ha realizado sobre la necesidad de enfocar este problema desde un punto de vista de largo plazo; pero, también, queda la impresión de que el planteamiento que se hace, referido al agro serrano —siendo sumamente importante—, no constituiría si no una solución para un sector minoritario del país. De ahí, la necesidad de pensar en políticas redistributivas que, en el Perú, ya no pueden tener, principalmente, un acento agrario; tienen que tener un acento fundamentalmente urbano. Dicho de otro modo, no tenemos que pensar solamente en el tercio de la población que vive en el campo —y en menor porcentaje en el campo serrano—, sino que habría que pensar otras posibilidades de redistribución. Tendría que haber un espacio en lo urbano, en el cual pensemos cómo se puede redistribuir para forjar esta nueva alternativa político-económica.

## Efrain Gonzáles

Los que me han antecedido en la palabra son peruanos, como yo. Pero no voy a hablar de Perú; más bien, quiero tomar el caso peruano como ejemplo, para integrarlo en el resto de casos, en torno a un problema que me parece de suma importancia y sobre el cual se debería tener una posición definida.

Pienso que uno de los ejes que caracterizan la recesión actual es la relación existente entre déficit fiscal y el endeudamiento externo en los diferentes países. El déficit fiscal compromete las opciones de crecimiento interno. Por ejemplo en el Perú, del 25 al 28 por 100 del producto bruto interno corresponde a la economía estatal; si a esto agregamos la parte concerniente a las exportaciones (entre el 15 por 100 al 20 por 100 del PBI), entre el Estado y el sector externo, explicamos gran parte de la economía peruana. Como es conocido, las exportaciones no se recuperarán en el corto plazo y el presupuesto estatal del año 1983 está comprometido para pagar la deuda en un 35 por 100. Así, los márgenes de maniobra para reanudar la economía se han reducido a una reestructuración del gasto público, lo que a su vez

implica cambios importantes en las fuentes de ingreso del Estado y los gastos, es decir, una renegociación selectiva de la deuda externa. En buen romance los países latinoamericanos dependen de la banca internacional para recuperarse y volver a crecer.

Este es un problema de dimensiones absolutas pequeñas, porque la deuda peruana bordea los 10.000 millones de dólares; aunque en términos relativos tenga mayor significación. Pero lo importante es que las disparidades en los volúmenes de deuda afectan a una posible acción concertada de los países deudores y a la selectividad en el tratamiento de parte de los acreedores.

Así, pues, el problema de la relación déficit fiscal-endeudamiento y crecimiento, en mi criterio, aparece como uno de los puntos peculiares de esta crisis.

Por eso, deseaba llamar la atención en este sentido, porque creo que si hay un hilo conductor —una bisagra— entre la economía internacional y las economías nacionales, esa bisagra pasa por la capacidad de endeudamiento, que compromete el crecimiento futuro de nuestros países debido a la considerable magnitud de la economía estatal. La secuencia endeudamiento → déficit → disminución del gasto e inversión estatal → recesión → endeudamiento, resulta hasta ahora un círculo vicioso, de cuya ruptura dependerá el futuro inmediato de las economías latinoamericanas. El problema es que esa ruptura y el eslabón donde se rompa requiere de una acción coordinada entre países deudores.

## Aníbal Pinto

Yo partiría recordando a un poeta, aquél que decía que «la luz del entendimiento me hace ser muy comedido», y que quiere decir que no voy a opinar sobre el debate sustantivo respecto a Perú, aunque mucho me habría gustado. Voy a tratar sobre un punto semántico pero muy significativo.

Propondría, para ubicarnos bien en la cuestión económica que estamos discutiendo, que se pensara en la defunción del término «sustitución de importaciones». Esto parece un poco absurdo viniendo de una persona tan vinculada a la CEPAL, pero creo sinceramente que el término ha sobrevivido a la realidad que le dio origen y que, hoy día, se está planteando de un modo muy diferente, que tiene poco que ver con lo que significaba el concepto en su cuna, en su *locus* histórico, que fueron las condiciones de los años treinta, cuando

algunos países optaron por la industrialización intencional, según la figura de Carlos Lessa. En verdad, con el paso del tiempo, el término ha expuesto a quienes participan del ideario cepalino a la crítica ortodoxa, que ha llegado a decir que existe un prejuicio contra la importación y que por detrás de ello, si se dejaran desenvolver los acontecimientos dentro de ese molde, tendríamos que llegar idealmente a una situación autárquica, donde no hubiera importaciones. Esa es la verdad, incluso he visto trabajos teóricos con esa tesis desde las primeras discusiones con la escuela de Chicago. Hay un conocido artículo del profesor Simón Rotemberg, que fue el primer jefe de la misión de la Universidad de Chicago en Chile, donde se afirma enfáticamente que la industrialización sustitutiva o sustitución de importaciones, lógicamente debería llegar a la eliminación de las importaciones. Es innecesario decir que la experiencia histórica ha sido absolutamente contraria a ésto. Ahora, como digo, este término ha sobrevivido a la realidad, a pesar de que en los documentos y en las postulaciones de CEPAL se haya sustentado algo muy diferente. El doctor Prebisch, por ejemplo, en varias de sus últimas intervenciones, ha reiterado el verdadero sentido del asunto, que preconiza la selectividad respecto a las importaciones, no su restricción ni menos su eliminación. Esto es, ellas deben seleccionarse con rigor y técnica y no dejarlas al arbitrio del mercado. Hay un trabajo poco conocido de CEPAL, que yo recomiendo a todos ustedes, sobre las tendencias y perspectivas de la economía latinoamericana al año 2000, donde se ve muy claro que una opción de crecimiento dinámico requeriría que en cada decenio se duplicara, en términos reales, el valor de importaciones de América Latina. Así que, desde luego, no ha habido ni hay ese prejuicio respecto a la importación *per se*. Ojalá pudiéramos importar lo más posible, pero el problema vital está en ¿qué vamos a importar, ¿en beneficio de qué estilo de desarrollo, de quiénes? Ese es realmente el meollo de la cuestión. Osea, que lo que estamos discutiendo realmente es si las dejamos entregadas a las decisiones al mercado, sin barreras de protección y selectividad de ningún tipo o establecemos algunos criterios racionales para asignarlas de la manera más eficaz posible, de acuerdo a las estrategias económico-sociales que los países establecen. Insisto en que ese es el punto y, por cierto, le haríamos un favor, como digo, simplemente si no usamos más el término simplista de la sustitución, salvo como un testimonio histórico de una situación en que efectivamente se reemplazaron rubros

muy importantes de la oferta, que antes provenían de afuera, sustituyéndolos por producciones internas. Ahora, en cambio, el problema consiste principalmente en *anticipar* los objetivos de nuestro proceso de industrialización y decidir el modo y grado en que podremos alcanzarlos, sea por la vía de la producción para el mercado interno, sea por la de la importación, lo cual implica disponer de divisas que proveerán, en lo fundamental, nuestras exportaciones, tanto primarias como, principalmente, las generadas por la propia industrialización.

En segundo lugar, hacemos muchas referencias al problema de la expansión del mercado interno. Yo creo que, también ahí, estamos diciendo una cosa a medias, confusa, porque, en realidad, un aperturista diría que, precisamente, él también quiere lo mismo: aumentar el mercado interno, la capacidad de compra interna, por la vía de la inclusión en la economía internacional, a través de los sectores exportadores. Pero lo que la concepción cepalina privilegia y lo que resalta en la experiencia sudamericana, es la expansión preferente de *las producciones nacionales destinadas al mercado interno*, sin perjuicio, como es obvio, de la parte de ellas que tiene o necesita proyectarse hacia el externo, sea mundial o regional, y que han de proveer el «lubricante» —divisas para el desarrollo global—. Esta cuestión de las producciones para el mercado interno adquiere todo su significado si nosotros pensamos en la América Latina «realmente existente». Si miramos a cualquiera de los países representativos, ese mercado interno ¿qué tipo de bienes y servicios requiere? En lo principal, los propios de una economía subdesarrollada, ligados directa o indirectamente a las necesidades básicas, en realidad, para la gran masa de América Latina, su problema de bienestar está vinculado al «pan, techo y abrigo», aparte de lo que significa la contribución pública a los servicios colectivos, salud, educación, etc. En general, los sistemas productivos nacionales con algún grado de diversificación estructural o en términos de potencial productivo, están en situación de movilizar recursos suficientes para esos fines, no a los niveles de productividad de Suecia o de Estados Unidos (cosa que importa poco para este análisis), pero sí en magnitudes capaces de aliviar o resolver las carencias primordiales. Si tenemos en cuenta a la América Latina real, al latinoamericano real, que en un 50 por 100, probablemente, tiene un ingreso anual no más allá de 600 ó 700 dólares, nos encontramos con que ese hombre está cons-  
treñido a ese tipo de necesidades básicas por

imposición de su realidad histórica-material, de las circunstancias que la han creado. Y es curioso: ese personaje, a la vez que debe ser el destinatario de esos bienes y servicios, que se pueden producir en gran parte con los medios de producción y la organización productiva internas, también puede ser un agente principal para la propia satisfacción de esas necesidades, en la medida en que se le incorpore a esa tarea, para ese destino.

Así, pues, yo diría, que junto con relacionar con otro y pasado escenario el lema de la «sustitución de importaciones», que tiende ahora a confundirnos, lo que precisamos y queremos es una movilización de producciones, de recursos, que están latentes o disponibles en nuestros países para destinarlos en lo fundamental a aquellos grupos y necesidades que han sido preteridos.

Este proceso y la industrialización, que es su eje, pueden ciertamente requerir sustitución de importaciones, pero más que eso precisan la selección y complementación de las mismas y la producción de divisas vía la también selectiva promoción de exportaciones, que ayudará, además, a ensanchar y mejorar el potencial productivo.

## Javier Iguíñiz

En primer lugar, una consideración de índole general: gran parte de las carencias mencionadas son carencias reales, y no las voy a poder responder en pocos minutos; hay carencias sustanciales, pero, dejémoslas de lado, con cargo a futuras discusiones o a referencias de trabajos previos y posteriores.

La cuestión general que deseo mencionar en el breve tiempo que disponemos para acabar la sesión, es que el acento, sin duda, ha estado donde algunos de ustedes lo han detectado: los objetivos.

Lo digo por una razón: creo que en los asuntos que usualmente tenemos que discutir (como son por ejemplo, el qué hacer con la tasa de cambio, si la tasa de interés es alta o baja, etc.), uno de los grandes problemas es, a mi juicio, la ausencia de objetivos que determinen prioridades.

Quizá es una impresión equivocada la que me dio el artículo de Celso Furtado, en el número 1 de *Pensamiento Iberoamericano*; sin embargo, si mi impresión es correcta, no creo que haya que tener objetivos para sustituir la crisis teórica; o sea, no vamos a sustituir con objetivos muy claros

confusiones teóricas, como la del momento actual. Si soy injusto, en relación con la impresión que me causó el trabajo, pido disculpas. Los objetivos no son sustitutivos de teorías, pero, no obstante, creo que es la única manera de organizar pensamiento y discusión en política económica.

Sobre el optimismo reclamado por Fernández Baca creo también que hemos sido muy mecánicos en el pasado entre optimismos sectoriales y expectativas sociales; creo que hay un mecanicismo heredado con sectores productivos y posibilidades de desarrollo social y humano en nuestros países.

Creo que hay que buscar márgenes de libertad y convencernos de que los hay. Para ello no tenemos que estar anclados a imágenes de estructura sectorial de la economía de nuestros países. En otras palabras, es posible hacer mucho con una economía primario-exportadora; para mí una economía así no es razón de pesimismo si no la pienso como una imagen final, permanente, inmutable, sino más bien como parte de un proceso inicial de desarrollo que combina muchos aspectos. Es optimista decir que tenemos una amplia variedad de recursos naturales, una tradición de procesamiento de recursos naturales, posibilidad de exportación sin subsidios y con altos salarios, etc. No sé si interpreto bien tu entrada Jorge, pero desearía aprovechar el punto para plantear ese asunto. Porque hemos estado interpretando la pobreza de nuestros países desde su estructura sectorial. Eso es, en gran parte, cierto; pero no es mecánico, no es automático. Tenemos campos de acción posibles en nuestro país, pese a que sea lenta nuestra transformación sectorial económica, en términos de industrialización, de desarrollo de los servicios, etc. En todo caso, exploremos estos márgenes de acción. Eso es lo que quiero, más que establecer, automáticamente, vinculaciones entre tipos sectoriales de desarrollo y procesos sociales de convivencia humana, de desarrollo social y de satisfacción de necesidades básicas en nuestro país.

Hay muchos otros puntos, que mencionaron los comentaristas, que desearía comentar a mi vez, porque el país propio siempre lo apasiona a uno, y la teoría también; pero me parece que nos hemos pasado de plazo y hay que dejarlos para futuras discusiones sobre temas como los que sugiere Felipe Portocarrero respecto al diagnóstico de la situación.





# México

**Rolando Cordera** presenta en este trabajo varios temas que se consideran primordiales para el examen de la muy particular recesión mexicana que irrumpe en 1982. Se destacan sobre todo aquéllos relacionados con el escenario a partir del cual se desencadenan los hechos, buscando aportar elementos e hipótesis tentativas que esclarezcan la reflexión antes que explicaciones globales o visiones de largo plazo.

Sin embargo, tras el análisis crítico se discierne la confianza en que el país tiene potencial para superar la «petro-frustración».



# Dimensiones Básicas y Perspectivas de la Crisis \*

## *La Dimensión Financiera*

1. Por segunda vez en menos de seis años, México inició, a fines de 1981, un nuevo ciclo de devaluación monetaria, inflación acelerada y depresión económica pronunciada. En los aspectos mencionados, además, se ha arribado esta vez a niveles de extrema gravedad con el añadido de que, a diferencia de lo ocurrido en 1976-1977, en esta ocasión el mencionado ciclo irrumpe a partir de una recuperación económica espectacular y de un clima desbordado de expectativas optimistas a lo largo de toda la estructura social. En efecto, la recesión anterior tuvo como antecedente inmediato un lapso caracterizado por tendencias claras a la pérdida de dinamismo económico, a la incertidumbre en el conjunto de los actores sociales y de presiones alcistas en los precios, junto con una persistente pérdida de confianza en el valor de la moneda.

Este contexto, que trasciende lo económico, le impone a este nuevo momento de la crisis mexicana un perfil de mayor gravedad y dificultad que el que adoptó a mediados de la década pasada. A ello habría que agregar que, a diferencia de lo que entonces ocurría, hoy no se vislumbra la aparición de elementos exógenos «milagrosos» que le permitieran a México burlar, así fuera temporal y parcialmente, los imperativos de la crisis internacional y las exigencias provenientes de una estructura económica interna, cuya crisis era ya evidente desde principios de los años setenta. No parece así factible esperar una nueva recuperación mexicana que no fuera el fruto, tanto de nuevas modalidades de sincronización con el exterior, a su vez expresión de cambios en el sistema internacional, como de un efectivo esfuerzo de reordenación estructural que, gracias al petróleo, pudo ser soslayado en los últimos años.

El sentido, el ritmo y la naturaleza de aquellas modalidades y ese esfuerzo, constituyen el núcleo central del debate político económico en el México de hoy, y la forma que adopten será decisiva para la conformación de la sociedad mexicana en

65

❁

\* En este informe se presentan algunos temas que se consideran básicos o de interés para el examen de la recesión mexicana en curso. Se escogieron, sobre todo, los que de manera más sobresaliente dominaron el escenario a partir del cual se desencadenó la crisis, buscando aportar elementos, datos y descripciones preliminares más que explicaciones globales o visiones de largo plazo. Se espera, de cualquier modo, que serán útiles para iniciar la discusión y el estudio comparativo de este espectacular «ciclo de petrolización» que en unos pocos años puso de nuevo a México frente a la cara más ominosa de la crisis. (San Pedro Mártir, México, D. F. Marzo de 1983.)

los próximos veinte o treinta años. Es lo anterior, entre otros elementos, lo que permite afirmar que más allá de una coyuntura recesiva, el país vive un momento de crisis de sus articulaciones estructurales, no sólo en lo económico, ni en lo interno, sino también en lo político social y en lo tocante a su inserción en el mercado mundial.

Sin pretender de ningún modo desarrollarlas, éstas son algunas de las hipótesis y perspectivas fundamentales que forman el «telón de fondo» de este informe sobre la recesión mexicana y sus perspectivas.

2. La dimensión más virulenta de la crisis ha sido, hasta ahora, la financiera, tanto en el interior como en el campo de las transacciones internacionales. Ello llevó, incluso, a que en un principio se buscara calificar a la crisis como «de caja», poniendo énfasis casi absoluto en el problema de los pagos con el exterior. Como puede colegirse de lo dicho en el primer punto, no es ésta la hipótesis que soporta estas notas. Empero, es claro también que la cuestión financiera no puede verse simplemente como algo derivado de los movimientos «estructurales», sino en todo caso como un componente diferenciado de estos movimientos y cuya dinámica específica es capaz de «precipitar» y aun gobernar por un cierto lapso a la dinámica del conjunto.

Por lo demás, para la mayoría de los agentes del proceso económico, incluyendo a algunos poderosos grupos de la burocracia estatal, esta virulencia financiera a través de la cual irrumpe la crisis, constituye el escenario exclusivo para sus decisiones y para la generación y revisión de sus expectativas, lo cual, sin duda, refuerza la, por así llamarla, «autonomía relativa» de la esfera financiera.

66 3. La faceta más espectacular de esta fase de la crisis ha estado constituida, como se sugirió arriba, por la crisis de pagos externos. En 1980 y 1981, el déficit en la cuenta corriente ascendió a 6.760 y 11.704 millones de dólares, respectivamente, y el endeudamiento con el exterior alcanzó niveles estratosféricos, en monto y ritmo<sup>1</sup>. Fue esta combinación de déficits crecientes y niveles y ritmos de endeudamiento considerados «inmanejables», tanto por el Gobierno como por la banca privada internacional, lo que puso al país al borde de la insolvencia externa y llevó al Estado a embarcarse, a partir de 1982, en un nuevo proyecto de estabilización al calor del cual se derrumbó el peso, se desencadenaron las fuerzas recesivas y la inflación tocó los tres dígitos.

4. Con todo, no es la de los pagos externos la única cuestión pertinente a la noción de «crisis financiera» de la que aquí echamos mano. Sincrónicamente, tanto las decisiones de los ahorradores como la política económica, hicieron evidente la vulnerabilidad del sistema financiero y dieron lugar a un acelerado proceso de desintermediación financiera, «dolarización» interna y especulación desproporcionada con el dólar.

5. Sólo a manera de ilustración, vale la pena señalar que mientras los pasivos no monetarios en moneda nacional del sistema bancario como porcentaje del PIB, descendieron del 29,03 por 100 en 1971 al 21,3 por 100 en 1980, los pasivos en



<sup>1</sup> De acuerdo con el VI Informe Presidencial del presidente López Portillo, la deuda pública externa total era, en 1977, de 22.912 millones de dólares; en 1980, de 33.813 millones; en 1981, de 52.691 millones, y se estimaba que en 1982 su monto ascendería a poco más de 60.000 millones de dólares.

moneda extranjera llegaron a representar cerca del 18 por 100 del PIB en 1980, cuando nueve años antes apenas significaban el 8,2 por 100.

En el interior de los pasivos no monetarios se expresa de modo más claro la vulnerabilidad que de modo cada vez más pernicioso ha venido caracterizando al sistema financiero mexicano. Como puede observarse en el *cuadro número 1*, sobre todo a partir de 1980 el grueso de los pasivos no monetarios está prácticamente a la vista, mientras que a plazos de un año y más se registra un descenso significativo:

## CUADRO 1

### BANCA PRIVADA Y MIXTA

#### Pasivos no monetarios en moneda nacional. Instrumentos no líquidos en poder de sectores no bancarios

(Saldos en miles de millones de pesos)

	Total	Menos de 1 año	1 año	Más de 1 año
Diciembre 1980	370,2	149,2	149,7	71,2
Diciembre 1981	602,4	395,8	149,8	56,8
<b>1982</b>				
Enero	636,0	435,4	152,4	48,2
Febrero	655,0	447,8	151,5	55,7
Julio	771,3	612,1	116,2	42,9

67

Fuente: Banco de México, S.A. Indicadores de Moneda y Banca. Cuaderno mensual 46. México, agosto 1982. Cuadro 16, pág. 48.

Por su parte, los pasivos no monetarios denominados en moneda extranjera, que constituyó un instrumento de creciente utilización para contrarrestar la salida de capitales, registraron un ascenso acelerado, también a partir de 1980. Entre *diciembre de 1981 y julio de 1982*, en pleno período devaluatorio, estos instrumentos registraron los siguientes incrementos relativos:

	Porcentaje
Instrumentos líquidos	211,3
Instrumentos no líquidos	41,7
A menos de 1 año	41,5
A 1 año	89,1
A más de 1 año	- 14,3

6. Junto con la posibilidad de hacer depósitos en pesos denominados en moneda extranjera, las autoridades financieras buscaron atraer fondos del exterior, desalentar su salida y equilibrar las inclinaciones dolarizantes mediante una política de tasas de interés al alza. Ello no impidió, como se ha visto, que la dolarización se acentuara

y esta última tampoco evitó la salida de capitales, que se estima ascendió en 1981 a un monto cercano a los 7.000 millones de dólares.

En este contexto de aguda vulnerabilidad, la expansión económica no puede tener en el petróleo a un «pivote» inicial, como lo postulaba el discurso oficial, sino a un punto de apoyo casi único, cada vez más sostenido en una deuda externa cada día más cara. Cuando el mercado externo del crudo declina en la segunda mitad de 1981, todas las piezas para una crisis financiera desbocada están puestas.

7. Las expectativas de devaluación e inflación galopante, contenidas previamente por la aceleración económica interna, se generalizan.

La fuga de divisas se hace cotidiana y se convierte en un canal efectivo y masivo de utilización del excedente. Las empresas endeudadas, muchas de ellas en dólares, entran en una fase de estrangulamiento financiero y el alto costo del dinero retroalimenta la inflación. Con celeridad, desde fines de 1981, pero sobre todo entre febrero y agosto de 1982, se abre paso una suerte de capitalismo financiero *vicioso*, organizado en torno a un sistema abiertamente especulativo de obtención de lucros y comandado y estimulado por los superconcentrados grupos bancarios que se convierten en operadores abiertos de la especulación y la conspiración financiera <sup>2</sup>

68 8. El Estado, comprometido casi religiosamente con la libertad cambiaria, trata de contrarrestar el desmantelamiento financiero recurriendo a un deslizamiento cada día más pronunciado del peso, lo que no hace sino reforzar las expectativas devaluatorias, la inflación y la fuga de capitales. A financiar la especulación tiene que destinarse así una porción significativa de una deuda que crece sin ton ni son y se divorcia con rapidez de cualquier referente productivo. La deuda no sólo alcanza en 1981 un incremento espectacular, sino que trastoca del todo su estructura y México se vuelve un país circular: la deuda es, simplemente, para pagar créditos contraídos inmediatamente antes: la deuda pública externa a menos de un año pasa de 1.491 millones de dólares en 1980 a 10.754 millones de dólares en 1981 (del 4,5 al 20 por 100 del total).

La imagen internacional de México como prestatario seguro inicia su caída libre. La crisis financiera estalla y con ella arrastra no sólo al tipo de cambio, sino también, y de inmediato, al empleo y la producción. Véase *cuadro número 2*.

## *La Desarticulación Productiva y La Política Estatal*

1. Vale la pena revisar, aunque sea esquemáticamente, los mecanismos estructurales y de política que operan *detrás* de esta virtual desfiguración financiera del sistema económico mexicano.

Este, como se ha venido descubriendo en los últimos años, tiene una bien arraigada vocación para generar, a partir de la dinámica de su estructura productiva, déficits crecientes con el exterior. Aquí reside el determinante original de lo que ahora



<sup>2</sup> Nada más durante el período de enero a agosto de 1982, las utilidades de la banca privada y mixta ascendieron a casi 17.500 millones de pesos, de los cuales cerca del 50 por 100 fueron producto de la gran diferencia entre los precios de compra y venta de dólares que permitía la autoridad financiera.

CUADRO 2

A) TIPO DE CAMBIO (pesos por dólar)							
Diciembre 1976	.....					19,95	
Diciembre 1977	.....					22,73	
Diciembre 1978	.....					22,72	
Diciembre 1979	.....					22,80	
Diciembre 1980	.....					23,26	
<b>1981</b>							
Enero	.....					23,39	
Agosto	.....					25,20	
Diciembre	.....					26,23	
<b>1982</b>							
Enero	.....					26,65	
Febrero	.....					46,50	
Septiembre	.....					70,00	
<b>B)</b>		<b>1978</b>	<b>1979</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983<sup>a</sup></b>
<b>PIB</b>							
Crecimiento medio anual (%)	...	8,2	9,1	8,3	8,1	-0,2	-2, -3
<b>Precios</b>							
Índice nacional de precios al consumidor, crecimiento medio anual (%)	.....	17,4	18,2	26,3	28,0	98,8	90, 100

69

<sup>a</sup> Estimado.

se presenta como una crisis de pagos que, por la vía de los servicios financieros, parece condenada a retroalimentarse en el tiempo.

No se trata así sólo de una situación coyuntural vinculada al movimiento de los precios del petróleo, sino de una tendencia inherente a la forma específica de operación y reproducción del aparato productivo. Más aún, esta dinámica se asocia férreamente a la del sector industrial, y dentro de éste a la de las manufacturas, que han «comandado» el proceso de crecimiento económico de México desde fines de la Segunda Guerra Mundial. A diferencia de lo que se esperaba, y para sorpresa de un número considerable de estudiosos de la economía mexicana, ésta se nos presenta en los ochenta como un conjunto sumamente inarticulado, cuyos sectores y ramas dirigentes son, a la vez que generadores de crecimiento, productores de crecientes desequilibrios con el exterior.

2. Estas fuerzas «primitivas» de la dependencia, que habían sido atemperadas en los años sesenta gracias, primero, a una agricultura relativamente dinámica y, luego, al turismo, la inversión extranjera directa y un financiamiento externo

relativamente fácil y barato, irrumpieron con toda su fuerza en los primeros años de la década de los setenta, cuando a las inclinaciones desequilibrantes de la estructura industrial se sumaron una insuficiente producción petrolera y una abierta crisis agrícola que, de repente, convirtieron a México en un país importador neto de alimentos y petróleo.

3. El reconocimiento que de la estructura económica de México se hizo en aquellos años, no impidió que, a partir de 1978, con el auge petrolero se intentara *restaurar* dicha forma de crecimiento, buscando sustituir con el crecimiento acelerado que propiciaba la enorme renta petrolera la realización de modificaciones básicas en la estructura productiva y la pauta de financiamiento del desarrollo.

Con el auge petrolero se inyectan recursos y expectativas imprevistas en una economía que entre 1976 y 1977 estaba prácticamente colapsada. Los agentes económicos, y desde luego el Estado, se aprestaron a iniciar una nueva fase de desarrollo que, se aseguraba, por fin llevaría a México a cruzar las puertas de la modernidad <sup>3</sup>.

4. El «boom» del petróleo, en efecto, trajo consigo mayor producción y empleo, pero también propició un recrudecimiento exponencial de los desequilibrios que habían precipitado la recesión anterior. Al reanudarse el crecimiento económico, se reanuda también la dinámica del déficit en cuenta corriente, aunque esta vez, paradójicamente, acompañada por un espectacular crecimiento de las exportaciones.

Como se dijo, esta situación tiene su origen en un desequilibrio comercial determinado en lo fundamental por la dinámica de las importaciones manufactureras. Entre 1977 y 1981, el déficit comercial manufacturero evolucionó a una tasa media de 46 por 100 anual y llegó a representar en el último año el 7 por 100 del PIB. A este fenómeno claramente estructural se unen en este período un decaimiento del superávit de servicios, explicado principalmente por el turismo que de plano pierde su naturaleza de aportador neto de divisas, y la irrupción, en 1980, del déficit agropecuario.

En el comportamiento de la balanza manufacturera externa se expresa, en lo esencial, una estructura industrial que evolucionó *por* «arriba» y a través de un proceso de diversificación «restringida» que, en lo fundamental, no tocó la base de la acumulación industrial cuyas insuficiencias estructurales fueron subsanadas con importaciones e inversión foránea <sup>4</sup>.



<sup>3</sup> Las metas básicas del Plan Global de Desarrollo así lo indican: a) Generación de 2,2 millones de empleos (4,2 por 100 del crecimiento promedio anual). b) Crecimiento del PIB a una tasa promedio del 8 por 100 anual (casi en dos puntos superior a la «tasa histórica» de las últimas cuatro décadas). c) Crecimiento de la inversión pública al 14 por 100 anual, de la privada al 13 por 100 y del consumo por habitante al 4,5 por 100 al año.

Simultáneamente se establecía en dicho plan que el déficit en la cuenta corriente debería llegar a ser inferior al 1 por 100 del PIB (gracias al ritmo de las ventas externas de petróleo) y que el déficit del sector público no superaría el 4,2 por 100. Se preveía, asimismo, que para 1982 el diferencial inflacionario con el exterior sería tan sólo de 4 por 100.

<sup>4</sup> Vale la pena insistir en que, en esencia, el problema está «dominado» más que por una supuesta falta de vocación (o capacidad) exportadora, por una suerte de obsesión importadora que en los años del «boom» petrolero estuvo a punto de convertir a México en un país «comprador». La exportación de manufacturas, en efecto, observó un comportamiento satisfactorio si se le evalúa con base en criterios internacionales (6,6 por 100 anual entre 1970 y 1980), pero fue del todo incapaz de compensar la dinámica de las importaciones (10,5 por 100 entre 1970 y 1980), desconcertante a primera vista si se atiende al peso del sector industrial en la economía mexicana.

5. En los últimos años, además, estos mecanismos se vieron reforzados por decisiones de política económica relativos a la política comercial y a la inversión pública. A partir de 1977, en efecto, el Gobierno se inclina por una revisión liberalizadora del comercio exterior que, durante el auge petrolero sobre todo, juega un papel de gran importancia en la ampliación del déficit comercial predeterminado estructuralmente. Con la abundancia de dólares, la liberalización comercial desemboca en un frenesí comprador, tanto de bienes de consumo y servicios (a través del turismo egresivo) como de medios de producción, que podían, sin mayores dificultades, proveerse desde el interior.

A ello se unió el acelerado proceso de expansión de la industria petrolera y, en menor medida, de la eléctrica, que implicó un abultado volumen de importaciones que, por lo demás, redujo notoriamente el superávit de la balanza comercial petrolera. La súbita ampliación de esa industria no sólo no dio tiempo a que las fuerzas productivas internas se adecuaran a las nuevas condiciones de demanda impuestas por aquélla, sino que indujo a que otras industrias siguieran la pauta importadora, sea porque los insumos que requerían eran acaparados por la expansión petrolera, o bien porque se trataba de empresas que eran, o aspiraban a ser, proveedoras de PEMEX.

6. El déficit comercial resultante fue compensado con deuda externa, la cual, además, fue crecientemente destinada más que a cubrir el faltante en mercancías y servicios a financiar los pagos a los factores del exterior y las salidas especulativas de capital que, al final del auge, adquirieron proporciones billonarias. En 1981, en efecto, frente a un déficit mercantil de 3.725 millones de dólares (que ascendió a 4.102 millones de dólares como consecuencia del vuelco desfavorable en la balanza de servicios), se contrató deuda neta por un valor cercano a los 19.000.000.000 de dólares. Ello sólo se explica si se añade que la balanza de servicios factoriales ascendió a poco más de 7.000 millones de dólares y que las fugas de capital alcanzaron un monto similar. La deuda así adquirió «vida propia» y el país entró en el camino de endeudarse para pagar.

7. En la misma dirección operó activamente, como se mencionó al principio, la política financiera adoptada. El mantenimiento de una tasa de cambio casi fija, y del régimen de libertad de cambios, en un contexto de inflación y liberalidad comercial, auspiciaron tanto un mayor tino de compras externas como un acelerado gasto en el exterior por concepto de turismo. De otra parte, la adopción de una política alcista en materia de tasas de interés, destinada a atraer capital foráneo y a «fijar» el ahorro financiero interno, propició un encarecimiento creciente del crédito interno, mayor inflación y un endeudamiento privado en el exterior que llegó a poco más de 20.000 millones de dólares en 1982.

8. Conviene señalar que frente a la evolución de la crisis jugaron, como han venido jugando cada vez con más claridad a lo largo de la década, dos posiciones en materia de política económica: una, que grosso modo podríamos llamar la «solución de mercado», que privilegia el control de la demanda, la devaluación y la apertura externa; y otra que, quizá con mucha generosidad, podríamos bautizar como una opción de planificación, que pondría énfasis en el control selectivo del comercio exterior, la introducción de mecanismos planificadores de carácter global, pertinentes sobre todo al sector público, y la búsqueda de un patrón de industrialización basado en la ampliación del mercado interno. Las dos jugaron e influyeron de manera

distinta a lo largo del periodo que comentamos y su verdadero papel todavía está por determinarse; sin embargo, su combinación tendió a dar más bien resultados híbridos que distorsionaron la acción del sector público y alteraron, de una manera totalmente irracional, las expectativas de los sectores económicos privados. Así, en el momento en que se percibe que el auge está a punto de ser frenado por la situación externa del petróleo, la respuesta inmediata de los agentes económicos, casi sin esperar ningún acontecimiento posterior, sea la canalización creciente de excedentes hacia la especulación financiera y la inversión en el exterior, particularmente en los Estados Unidos.

9. En suma, podemos decir que a la exacerbación de los desajustes estructurales que configuran la crisis, se sumó un quehacer estatal errático, que no sólo se caracterizó por la ausencia de una política consistente dirigida a la reorientación del desarrollo, optimizando o dando salida productiva interna a los recursos petroleros, sino por constituir un factor adicional para el recrudecimiento de estos mismos problemas. El Estado mexicano, como hemos sugerido, ciñó su intervención a una conducción tradicional de política monetaria y crediticia. De 1977 a 1980 la política cambiaria, que privilegia la libre convertibilidad, obstruyó la posibilidad de subordinar efectivamente el sistema financiero a los fines de un desarrollo nacional más integrado, y abrió paso, con resultados catastróficos, a una internacionalización totalmente asimétrica en favor del exterior, tanto en lo comercial como en lo financiero. Por su parte, la política de liberalización comercial que se adopta desde mediados del 78, y que apuntó en el mismo sentido, no sólo fracasa en su intento de reorientar la industrialización abriendo su producción a la competencia internacional, sino que ahonda y acelera la brecha del desequilibrio externo, por la insuficiencia de las divisas petroleras para compensar la abultada importación de mercancías de todo tipo. En el segundo semestre de 1980, y ya frente al anuncio de la crisis, el Estado mantiene la política de libertad cambiaria y la combina con el deslizamiento del tipo de cambio y un incremento sostenido en la tasa de interés. La especulación contra el peso, la dolarización del sistema monetario y la fuga de capitales, como dijimos, no se hacen esperar; además, en un contexto inflacionario y de considerables aumentos de las tasas de interés internacionales, la política monetaria y crediticia desalentó el crecimiento productivo al encarecer el crédito y aceleró las presiones inflacionarias al aumentar las expectativas devaluatorias y los costos financieros para las empresas. Durante 1981 y en esencia bajo el mismo esquema de política económica, se estimula la especulación contra el peso ante la caída de los precios de la principal fuente de divisas. La dolarización y la fuga masiva de capitales se desata (la captación en dólares sumó más de 3.000 millones de dólares y la fuga de capitales 4.500 millones de dólares, sólo en el segundo semestre de 1981). Frente al brutal saqueo de las reservas internacionales del país, el Gobierno anuncia la devaluación del peso el 17 de febrero de 1982, pero no modifica la irrestricta libertad cambiaria sino hasta el 5 de agosto de ese año. Luego vendría la nacionalización de la banca y el control generalizado de cambios y la coyuntura sufriría otro vuelco que es materia de otra nota.

72

## *Sobre las Perspectivas*

1. De lo expuesto, vale la pena resaltar dos cuestiones que, en esencia, definen el marco de antecedentes de la recesión mexicana así como sus perspectivas. La

primera de ellas tiene que ver con la estructura productiva. Esta, como sugerimos, conspiró activamente para impedir que el petróleo sirviera para imponerle un nuevo curso productivo al proceso económico nacional. Y más bien «colaboró», al expandirse bajo el influjo de la renta petrolera, a un acelerado reciclaje en el exterior de dicha renta. Esta inarticulación estructural, reconocida oficialmente antes y durante el auge petrolero, fue, sin embargo, reforzada y aun ampliada por la política estatal, tanto por la vía monetaria y financiera general, como a través de la acción directa del Estado. Esta es la segunda cuestión a que aludimos.

2. Todos los planes y propósitos de reestructuración fueron sometidos a una decisión básica: la de que era factible, a través del auxilio «exógeno» de la venta externa de hidrocarburos, *prolongar* la vida de un esquema de crecimiento que previamente se había manifestado agotado. A partir de esta decisión básica de extender la vida de la pauta de desarrollo privante, se esperaba una suerte de «cambio de piel» de los agentes económicos privados más poderosos y su conversión en auténticas máquinas de crecimiento que modernizarían la economía y procesarían una integración más eficiente y menos unívoca con la economía internacional. Se esperaba, además, que este esquema de expansión y modernización a través de los «conglomerados» privados nacionales, diera lugar a una progresiva modificación de la estructura de las exportaciones mexicanas dentro de la cual vendrían a ocupar un lugar cada vez más importante las manufacturas. Probablemente también se confiaba en que esta expansión se diversificaría adecuadamente, dando lugar a una mayor integración vertical de la industria, aunque esta era una cuestión que se concebía como susceptible de ser «trasladada» al exterior para su resolución (a través de las divisas del petróleo primero y, luego, gracias a la esperada exportación creciente de manufacturas <sup>5</sup>).

73

3. Este intento de crecer sin reestructurar, también tocó al Estado que se amplió, se «infló» sería tal vez el término adecuado, sin dar lugar a nuevos y más eficaces circuitos de control y toma de decisiones. Así, al igual que con la estructura productiva, se *expandió lo existente* y dentro de ésto lo que previamente dominaba. Ello reforzó la «feudalización» del sector público, la ineficiencia en el uso de los recursos y, con ello, la dilapidación patrimonialistas de los mismos.

4. Esta «inflación» estatal, además, tuvo lugar dentro del esquema tradicional de relaciones entre el Estado y el sector privado, que se mantuvo prácticamente intocado en lo tocante a impuestos, subsidios y transferencias. Consecuentemente, la crisis actual recoge también, como en el pasado ciclo, pero ahora en magnitudes estratosféricas, la «crisis fiscal».

5. Encarar la mencionada inarticulación estructural, que involucra al sector agrícola en más de un sentido, y restaurar la capacidad del Estado para conducir el

<sup>5</sup> Esta pretensión de descansar en medida importante en una interdependencia positiva con el exterior, se extendió a la agricultura con resultados desastrosos, tanto económica como socialmente. En 1980 se revisó la política agrícola y se anunció una estrategia de autosuficiencia en granos básicos que obtuvo unos primeros resultados satisfactorios. Empero, a partir de 1982 y en el clima del programa de ajuste, tal estrategia empezó a ser erosionada y hoy tiende a vérsela desde el gobierno como fallida.

proceso de desarrollo, forman, así, el binomio maestro en torno al cual se concretarán las perspectivas de México.

Ninguna de estas dos cuestiones implica soluciones únicas. Hasta ahora, al calor de un «draconiano» programa de ajuste firmado con el FMI, los «temas estructurales» parecen carecer de eje y son desde luego opacados por una coyuntura profundamente recesiva e inflacionaria. Empero, las reformas legislativas realizadas por el nuevo Gobierno el pasado mes de diciembre y los contenidos más recurrentes de su discurso público, advierten sobre la existencia de un propósito global que busca trascender las tormentas del período de ajuste. Al igual que los últimos gobiernos mexicanos, sobre todo los dos que lo antecedieron, el del presidente De la Madrid pretende llevar al país por la senda de la modernización capitalista. Sin embargo, a diferencia de sus predecesores inmediatos, el actual parece inclinarse de manera explícita por una modernización sustentadora en una creciente internacionalización que, además, tendería a concretarse en la búsqueda de un esquema de «integración administrada» con la economía norteamericana.

Un proyecto de esta naturaleza, hasta el momento más que nada «derivado» de los acontecimientos y de la forma en que se les enfrenta por el nuevo grupo gobernante, no trae consigo expresiones unívocas o predeterminadas en el Estado y el sistema político.

Más bien, lo que parece estarse explorando es la puesta en marcha de una combinación, a todas luces contradictoria, pero no necesariamente incongruente, entre ajuste drástico en lo económico y modernización estatal con participación y aperturas políticas. De aquí que junto con los temas y realidades de la estabilización a ultranza aparezcan hoy los temas y aun algunas realidades, aunque apenas insinuadas, asociadas a los problemas de la planeación y la racionalización estatal, la participación popular y la democratización política. La tensión inevitable entre ambos continentes apenas ha empezado a desplegar su dinámica, pero las potencialidades nocivas que en el nivel productivo y la vida social tienen la recesión forzada y abrupta y la inflación pueden muy bien plantearle al país, en un plazo no muy largo, la búsqueda de otras combinaciones político-económicas, más coherentes con la tradición nacional popular de su Estado y sus fuerzas sociales básicas. Las potencialidades materiales y humanas internas, no obstante su naturaleza desigual y heterogénea, constituyen, aun después de la «petrofrustración» mexicana, una base nada despreciable para reexplorar, esta vez sin ilusiones pero también sin fatalismos resignados, un camino de desarrollo nacional.



## BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

En millones de pesos de 1970

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco . . . . .	+3.499	+3.707	+3.868	+3.897	+3.039	+3.054	+2.907	+3.125	+3.662	+3.498	+118
2. Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero . . . . .	+1.030	+ 850	+1.340	+1.471	+1.645	+1.494	+1.459	+1.446	+1.842	+1.582	+ 676
3. Industria de la madera y productos de la madera . . . . .	- 151	- 62	- 59	- 6	- 22	- 160	- 74	33	- 14	100	- 175
4. Papel y cartón, imprentas y editoriales . . . . .	-1.191	-1.061	-1.057	-1.565	-1.715	-1.424	-1.331	-1.391	-1.032	-1.418	-2.371
5. Sustancias químicas, derivadas del petróleo y productos de caucho y plástico . . . . .	-3.511	-4.033	-4.781	-6.190	-8.352	-5.306	-4.173	-4.122	-4.434	-4.952	-5.757
6. Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón . . . . .	- 59	35	+ 61	+ 50	+ 101	- 133	+ 258	+ 578	+ 513	- 67	- 358
7. Industrias metálicas básicas . . . . .	- 852	- 141	- 137	-1.606	-2.284	-2.834	-1.945	-1.765	-5.570	-6.438	-9.494
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo . . . . .	-15531	-13844	-14385	-14921	-18852	-22030	-19479	-14844	-16775	-27038	-35380
9. Otras industrias manufactureras . . . . .	-1.138	-1.048	-1.186	-1.389	-1.478	-1.308	- 984	- 933	-1.183	-2.504	-3.140
TOTAL . . . . .	-17904	-15667	-16331	-20259	-27918	-28646	-23362	-17739	-23004	-37437	-55872

El presente anexo forma parte integrante del informe de la Comisión Interamericana de Estadística y se publica en virtud de la autorización de la Comisión Interamericana de Estadística.

## ANEXO 2

## EXPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN

En millones de pesos a precios de 1970 FOB

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Tasas medias de crecimiento 1970-1980
1. Agropecuaria, silvicultura y pesca . . . . .	3291	3030	3467	3452	2710	2492	2692	3255	4123	3658	3216	0
2. Minería (incl. petróleo) . . . . .	2460	2456	2485	2220	3743	4048	3758	4782	6368	8710	13447	18,5
3. Industria manufacturera . . . . .	10360	11104	12734	14516	14470	12291	13589	14738	19088	20147	19593	6,6
4. Electricidad . . . . .												
5. Servicios comunales, sociales y personales . . . . .	19	20	20	18	21	17	16	16	10	15	12	
TOTAL . . . . .	16131	16521	18706	20205	20943	18848	20054	22791	29588	32530	36268	8,4

## IMPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN (CIF)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Tasas medias de crecimiento 1970-1980
1. Agropecuaria, silvicultura y pesca . . . . .	1588	935	1669	3078	4821	4973	2970	4983	5653	5887	11745	22,0
2. Minería . . . . .	839	1124	944	1123	1541	1549	682	674	998	1270	1378	6,1
3. Industria manufacturera . . . . .	28264	26681	29065	34770	42386	40938	36950	32477	42092	57584	75465	10,5
4. Electricidad . . . . .	4	5	4	4	4	3	3	3	4	8	11	
5. Servicios comunales, sociales y personales . . . . .	65	51	68	32	34	30	11	16	16	35	54	
TOTAL . . . . .	30760	28795	31750	39007	48786	47492	40617	38153	48763	64784	88653	11,2

## CRECIMIENTOS PORCENTUALES PRECIOS DE 1970

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Tasas medias de crecimiento 1970-1980
PIB . . . . .	4,17	8,49	8,41	6,11	5,61	4,24	3,44	8,24	9,17	8,32	6,6
Exportaciones Gob. . . . .	2,41	13,22	8,01	3,65	-10,00	6,40	13,65	29,82	9,94	11,49	8,4
Importaciones CIF . . . . .	-6,39	10,26	22,86	25,07	-2,65	-14,48	-6,07	27,81	32,85	36,84	11,2
PIB Manufacturera . . . . .	3,86	9,79	10,49	6,35	5,03	5,04	3,55	9,80	10,63	7,19	7,1
Exportación de manufacturas . . . . .	6,31	15,61	13,99	-0,32	-15,06	10,56	8,46	29,51	5,55	-2,75	6,6
Importación de manufacturas . . . . .	-5,60	8,94	19,63	21,90	-3,42	-9,74	-12,11	29,61	36,81	31,05	10,5
PIB Agropecuaria y Agricultura y Pesca . . . . .	5,73	0,70	4,06	2,54	2,02	1,01	7,52	7,56	-2,09	7,09	3,4
Exportaciones Agropecuarias . . . . .	-7,93	14,4	-0,43	-21,49	8,04	8,03	20,91	26,67	-11,28	12,08	0
Importaciones Agropecuarias . . . . .	-41,12	78,50	84,42	56,62	3,15	-40,28	67,78	13,45	4,14	99,51	22,0

## ELASTICIDADES

Exportaciones . . . . .	+0,57	1,56	0,95	0,60	-1,78	+1,51	+3,96	+3,61	+1,08	+1,38	1,27
Importaciones . . . . .	-1,53	+1,21	+2,71	+4,10	-0,47	-3,42	-1,76	+3,38	+3,58	+4,43	1,70
Exportaciones de Manufactura . . . . .	+1,63	+1,59	+1,33	-0,05	-2,99	+2,06	+2,38	+3,01	+0,52	-0,38	0,93
Importaciones de Manufactura . . . . .	-1,45	+0,91	+1,87	+3,45	-0,68	-1,93	-3,41	+3,02	+3,46	4,31	1,48
Exportaciones Agropecuarias . . . . .	-1,38	+2,06	-0,10	-8,46	-3,98	+7,95	+2,78	3,53	-5,39	-1,70	0
Importaciones Agropecuarias . . . . .	-7,18	+112,14	+20,80	+22,29	+1,56	-39,88	+9,01	+1,78	+1,98	+14,04	6,47

# Intervenciones



## Eduardo Mayobre

78 Yo quería preguntar sobre el impacto que han tenido las relaciones con el Fondo Monetario Internacional en la economía mexicana, en su orientación y manejo. A finales del gobierno de Echeverría, México llegó a un acuerdo con el Fondo. Este fue uno de los primeros ejemplos de la facilidad ampliada, citado como un éxito, durante un tiempo, tanto por México como por el Fondo Monetario. Era un acuerdo por tres años y el petróleo hizo que, efectivamente, durara menos, aunque mantuvo su vigencia durante el lapso acordado. Ahora, México vuelve a entrar en relaciones con el Fondo Monetario, lo que tiende, de alguna manera, a darle una orientación a la política del país. Quizá eso pueda estar relacionado con lo que se llamaba «la integración negociada de la economía mexicana a la economía internacional». Hago esta pregunta no sólo por su interés respecto a México, sino por el hecho de que la mayoría de los países de América Latina están entrando o van a entrar, en un futuro próximo, en acuerdos «stand by» o de facilidad ampliada con el Fondo Monetario. La orientación que tengan estos programas, las influencias que puedan tener en las políticas económicas de nuestros países, podrían predeterminar una serie de las opciones que discutíamos esta mañana. En esto, dada la experiencia anterior, quizá el caso mexicano pueda enriquecer nuestra visión.

## Fernando Sánchez Albavera

Yo creo que México es un caso muy interesante para compararlo con la experiencia de Brasil. Por ejemplo, ¿qué le hubiera ocurrido a Brasil, con su estilo de industrialización y su salida a los

mercados internacionales, si hubiera tenido la cantidad de petróleo que tiene México? Esta es una pregunta bien interesante. Pero lo que yo quería preguntarle a Rolando Cordera es lo siguiente: ¿en qué quedó el programa de industrias de bienes de capital de la Nacional Financiera, orientado justamente a aprovechar los excedentes petroleros para facilitar la integración industrial? Había alrededor de 200 proyectos de inversión. ¿Hacia dónde van los excedentes de petróleo? ¿Quién se beneficia con su explosivo crecimiento? Ahora bien, el problema del crecimiento en México no debió ser un problema de divisas, que es lo que limita al proceso de sustitución de importaciones en otros países. En el caso de México no había la famosa restricción externa. ¿Cómo es que se va configurando esta restricción externa a la luz de los proyectos que estaban en la mesa de negociación política? Había toda una vocación industrialista en un sector del gobierno; pero parece que quienes triunfan o lo que se consolida y expande es el sector financiero. ¿La nacionalización de la banca, vendría a ser una medida política contra esos sectores, que se lucraron básicamente de los excedentes petroleros? En broma se dice en México que se ha suspendido el IVA; no el impuesto al valor añadido, sino el «iba a Miami» o el «iba a Nueva York», y la compra de propiedades en el extranjero. Pero todo esto tiene mucho que ver con un cierto tipo de organización financiera que, al final del gobierno de López Portillo, da la impresión de que se quiere cancelar; pero no siendo así y produciéndose una cierta reversión con estas medidas, ¿cuáles son las opciones que se vislumbran, tanto para la economía mexicana como para la resolución de lo que podría ser una cierta crisis política, que permita sustentar un nuevo estilo de crecimiento?

## Javier Igúñiz

Hay algunas cosas que no acaban de quedarme claras en la lógica de la exposición. Me pregunto si es por falta de información o por falta de algún eslabón en el razonamiento o, en parte, porque la entrada al problema se formula, en primer lugar, en términos de fracaso. Yo me pregunto si la superdevaluación es un fracaso y desde qué punto de vista la consideramos un fracaso, o si no es justamente una herramienta de rearticulación, de reformulación de la situación económica mexicana y comercial, empíricamente percibible.

## Rolando Cordera

na. La pregunta es: ¿por qué el sector industrial privado, constituido en un lugar privilegiado de apoyo en la recepción de excedentes sigue la ruta de la financiera y no la de la articulación, que parece ser necesaria en la economía mexicana?

Las devaluaciones son muy comunes en la América Latina, y, en general, son definidas como símbolos del fracaso: se fracasa en mantener una tasa de cambio fija, se fracasa en un proyecto monetarista, etc. Es la campana que da el sello de transición hacia otro tipo de políticas o la que denuncia la política anterior. Pero, por repetirse tanto este fracaso, en tantos países y con tanta fuerza, me parece, en primer lugar, que debemos preguntarnos si no constituye más bien un éxito, o sea, si no constituye, finalmente, un expediente necesario para cambiar, por ejemplo, la relación precios-salarios, para cambiar las relaciones fundamentales de costo, que, quizá, eran las que detenían el crecimiento industrial en etapas más avanzadas de articulación.

Quiero plantear así el asunto porque el impacto tan poderoso de la devaluación en nuestros países, definido reiteradamente como fracaso estricto, por lo menos a mí no me termina de convencer; por eso, mi interrogante principal es ¿qué pasa con la industria mexicana? Porque digo una vez más, si una economía como México tiene problemas de mercado interno —como se dijo esta mañana— y lo mismo sucede en Argentina y Brasil, empezar a pensar en términos del Perú o de Colombia o de Venezuela —ni hablar de Ecuador o Bolivia— canceleemos el tema, o sea, lo dejamos de lado, y entramos a las ventajas comparativas y recursos naturales, directamente, sin entretenernos en disquisiciones sobre el proceso industrial. Me parece a mí que el problema de la articulación no es suficiente, en todo caso, me gustaría ver si el déficit de balanza comercial que se crea en México se debe a insumos importados o a maquinaria importada por el proceso industrial, como resultado de un agotamiento del proceso de articulación interna o si son bienes de consumo nuevos, etc. Y si el déficit de balanza de pagos tuvo un componente financiero. Nuevamente, el problema de la articulación no me queda claro porque no lo veo suficientemente concatenado con los problemas del sector interno, tal como han sido mencionados. Son, en realidad, dos puntos: si la devaluación realmente resuelve un problema industrial o colabora a hacerlo —pero disjunto del de la articulación— un problema de costos, de rentabilidad, de desarrollo; y si en realidad la articulación ha sido un problema en México expresado en su presión sobre la balanza de pagos

No sé si la devaluación es un fracaso o no: no me interesaría calificarla de esa manera. A lo que me refería en mi intervención es que fue una devaluación que se multiplicó por siete en unos cuantos meses, y siempre como una medida de respuesta a una fuerte salida de capitales —no como una medida adelantada, vinculada a perspectivas de comercio exterior, por ejemplo—. Hay una respuesta de libro de texto, que establece que la devaluación cambia la relación de costos internos y externos y, generalmente, se traduce en un abaratamiento del coste de salario, en principio, por vía de la inflación. Pero no creo que la economía mexicana estuviera en estos años frente a un problema de rentabilidad sobre todo, ni mucho menos de elevación del costo del salario. Por el contrario, en los últimos cinco años, a diferencia de los veinticinco o treinta previos y de manera sostenida hasta el 81, el salario real cayó, experiencia que en México no se conocía, repito, desde principios de los años cincuenta.

No tendría mucho más que comentar sobre el problema de la devaluación. No entiendo ni siquiera la preocupación. Yo creo más bien, como lo insinué en algún momento, que fue una política de cambio básicamente fijo, lo que contribuyó a estimular una sobrevaluación del peso, por lo que en el momento en que vino la recesión o los principios de la recesión, ello se tradujo en una fuga de capitales. Las devaluaciones de los últimos meses son, pues, medidas desesperadas de política que, en todo caso, dan cuenta de la inconsistencia de una estrategia, lo que no quiere decir que la devaluación en sí sea mala o que no vaya a tener efectos. Es decir, de continuar como vamos, entre otros elementos, la devaluación estimulará la tasa inflacionaria y contribuirá a una reconcentración o a una mayor concentración del ingreso, porque hablar de reconcentración supondría que estuvimos en un proceso de redistribución hacia abajo, lo que no confirma ninguna cifra.

En los últimos años, en la evolución del déficit de cuenta corriente, tuvo un peso desproporcionado el pago a los factores del exterior, especialmente por intereses y, en menor medida, por remisión de utilidades. Aquí hay un elemento que puede engañar la perspectiva. Si tomamos un plazo, digamos, de diez años, con base a las cuentas nacionales y a las principales ramas de la industria manufacturera, podemos ver que hay una tendencia a un creciente déficit externo, prácticamente en todas las ramas, y en unas cuantas en

que México era superavitario, también hay una tendencia a que el superávit caiga casi hasta ponerse en balance. Ahora, ¿por qué, a partir del 77, con el petróleo, no se expresa esto con toda claridad? En términos de balanza comercial, el déficit manufacturero no se expresa gracias a los ingresos petroleros, aunque, si no recuerdo mal, el déficit manufacturero externo, en el año 81, llega a ser de 16.000 millones de dólares, esto es, cerca del 7 por 100 del producto interno bruto. Existe un problema de inarticulación interna muy fuerte, traducido en un déficit manufacturero creciente que, desde mi punto de vista, tenía bloqueada toda posibilidad de desarrollo a partir del 74-75. Este bloqueo es resuelto temporalmente por vía de los ingresos petroleros.

Sobre opciones y posibilidades, no sé si yo podría responder mucho más, porque creo que merece una discusión más en detalle. Respecto de una de las preguntas de Fernando Sánchez, tengo la sensación de que el programa de bienes de capital de la Nacional Financiera se quedó en buena medida en realizaciones puntuales y, progresiva y aceleradamente, fue perdiendo su carácter de programa. Por lo demás, en el momento de su lanzamiento ya estaban en marcha los planes de expansión de la industria petrolera, que eran realmente los que podrían haber articulado un programa de bienes de capital en México. Dada la premura (fue una decisión política ampliar la base de explotación y exportación del petróleo), buena parte de los ingresos petroleros se reciclaron automáticamente en el exterior, por la vía de importaciones de la industria petrolera, por las importaciones de las industrias ligadas a la expansión petrolera y también por importaciones de otras empresas públicas que no encontraban bienes nacionales en cantidad suficiente para atender la sobredemanda de la propia industria petrolera. Ahí entonces hubo un reciclaje muy acelerado de los ingresos petroleros, propiciado directa o indirectamente por la expansión.

Luego, como he dicho, hubo una política de liberalización del comercio exterior, sostenida e independiente de decisiones políticas, como la de no entrar al GATT, que tuvo efectos importantes, todavía sujetos a discusión en relación a su cuantía.

Y, tercero, al final hubo una estratosférica traslación de excedente al sur de los Estados Unidos, que el Presidente —si no recuerdo mal— cuantificaba en 25.000 millones de dólares, tan sólo en bienes raíces, y una cifra importante, pero menor, en depósitos bancarios en el exterior. Lo del turismo fue «pecata minuta», pero de hecho canceló el superávit de este sector, que era uno

de los grandes mecanismos de alivio del sector externo mexicano. Hay que agregar la importación de bienes de consumo suntuario, que tuvo su importancia aún cuando en el monto total sigue siendo poco importante. Pero el problema central son las manufacturas y también, en algún momento, los bienes agrícolas en medio de una crisis total de oferta.

Con respecto a las opciones..., no sé, creo que estoy acosado por el tiempo, y no quisiera decir ninguna ligereza en esa materia.

Ahora, con respecto al Fondo Monetario, tengo la impresión que desde el 76 (la confirmé en el 77 y diría que se confirma actualmente, también lo señala Aldo Ferrer para el caso argentino, y creo que en el caso mexicano es clarísimo) el Fondo Monetario funciona ideológicamente como un recurso más de grupos internos, ubicados dentro del Estado —en lo que sería la burocracia financiera— y muy vinculados a lo que era y es la burguesía financiera mexicana, que tiene una visión y un proyecto, y una forma de razonar la economía y sus problemas que es totalmente congruente con las recetas del Fondo Monetario Internacional. La firma del convenio se da estrictamente por el problema brutal del endeudamiento y de las exigencias de la banca internacional. En consecuencia, pienso que los efectos de la firma son los mismos que ya experimentábamos antes, en febrero, cuando se formaliza un grupo de ajuste, que en términos numéricos es exactamente el mismo que se firma en diciembre. No le quito importancia a las relaciones con el Fondo Monetario, pero diría que sus recetas están plenamente internalizadas por una parte importante y poderosa de las fuerzas políticas mexicanas.

## Carlos Amat y León

Una de las cosas realmente inimaginables en el caso de México es el hecho de haber adquirido una deuda de la magnitud de 90.000 millones de dólares en tan poco tiempo, en una década, o menos quizá, al tiempo que acumularon una masa de ingresos, igualmente impresionantes, por las exportaciones del petróleo.

Las preguntas que surgen de este hecho son, a mi juicio, las siguientes: ¿Cómo fue posible este proceso? ¿Qué tipo de acumulación de capital fue financiada con estos excedentes? En términos más concretos, ¿qué tipo de planta industrial se instala y, sobre todo, quienes son los gestores de estas instalaciones de plantas industriales? Me temo

que debe ser capital americano en («joint venture») con capital mexicano, en un («interlocking») muy estricto, que genera este crecimiento de la industria mexicana en poco tiempo. ¿En qué medida México se ha hecho más independiente de la economía de Estados Unidos y en qué medida ha instalado una capacidad más autónoma a largo plazo? ¿Cómo han sido incorporados los diferentes grupos sociales de la sociedad mexicana y en qué medida se han beneficiado de esta impresionante masa financiera?

Por otra parte, cuando se habla de que a futuro se abre una renegociación con el capital financiero internacional, probablemente, ya la hubo, hace cinco o seis años, en la medida en que no es gratuito que México no entre en la OPEP y tenga una posición bastante independiente de ella. En segundo lugar, que tiene una liberalización del capital financiero masivo —a cambio de condiciones— y ésto es lo que está probado: la apertura frontal de las importaciones y la inserción con el mercado americano. En resumen: si es el capital americano el que entra frontalmente en «interlocking» con el capital mexicano y crean plantas industriales con la condición de la inserción en el mercado internacional, de gran liberalización y con un apoyo financiero muy liberal —y este es el meollo del asunto—, entonces, la solución al problema es el capital de los banqueros neoyorkinos más el capital ya instalado y el grupo de poder central mexicano, ambos corren los mismos riesgos. Es decir, la renegociación será cómo procesar y digerir estos problemas financieros en los próximos cinco años. Los dos grupos han estado viendo cómo digerir este proceso. Si esto es así, ¿qué posibilidades ve para reprocesar el programa de disciplina o austeridad que debe afrontar la burguesía mexicana en los próximos cinco años?

## Rolando Cordera

Me parece que son muchas cosas. Yo no creo que el hecho de que México no haya entrado en la OPEP, sea prueba suficiente de que, previamente, se hubiese realizado una renegociación o una negociación con el capital internacional. Creo que juegan otros factores de política externa, pero no son estrictamente de política financiera externa, sino de política de Estado y de cuestiones geopolíticas y de relaciones también económicas. Es decir, desde la perspectiva del Estado mexicano, entrar en la OPEP, inicialmente, significaba

entrar en un foro en el que no todos los países eran dueños de sus recursos; en parte, eran países asociados o inscritos en ciertas estrategias de las grandes empresas petroleras internacionales. En el fondo, lo que había —lo que hay— es que México es un país grande, dependiente, y es el único país del mundo, salvo Canadá, que tiene fronteras con los Estados Unidos y que el grueso de su comercio se hace con Estados Unidos. Y, eso, pesa. Es decir, no se necesita una negociación con el capital internacional para llegar a una decisión en esa naturaleza con respecto a la OPEP. Por lo demás, creo que la independencia o, más bien, la contradicción con la OPEP, se da al calor de la crisis del mercado petrolero, y no antes. Más bien, hasta donde yo he podido entender la política petrolera mexicana externa, se trató de mantener una cierta coincidencia, una cierta compatibilidad, con la política de la OPEP; y ésto, mientras las circunstancias lo permitieron.

Ahora, con respecto a los otros puntos, simplemente diría que el programa de austeridad planteado es un programa muy clásico de austeridad y más que de austeridad: se trata de represión social, en el sentido de parar el gasto público social, propiciar el desempleo por la vía de frenar la inversión pública, limitar los proyectos económicos, pero, más que nada, los proyectos sociales. Me parece que hablar de austeridad para la burguesía no pasa de ser un eufemismo. Más bien uno tiene la impresión que de lo que se trata es de reestructurar ciertas pautas de comportamiento de los grupos dominantes, pero dentro de este proceso de reestructuración, la austeridad ocuparía un lugar poco importante.

Siempre hay negociaciones con el capital internacional, pero creo que en los últimos años —hasta llegar a diciembre— se fue procesando una pauta de negociación con el capital internacional, particularmente con el capital norteamericano, que en los términos del debate público, estaba o por integración o por proyecto autónomo. Tal cosa se maneja públicamente en los Estados Unidos, pero no ocurre así en México.

Tratando de responder, aunque sea tímidamente, a Carlos Amat, yo soy de los que piensan que, aún ahora, existen en México condiciones para intentar un proyecto de desarrollo nacional relativamente autónomo. Pero esta convicción no me impide ver que las condiciones políticas y económicas del momento enflatan más bien las decisiones hacia un cierto proceso de integración conscientemente adoptado, a diferencia de lo que ha venido dándose en los últimos diez o veinte años, que es lo que algún analista mexicano llamó «un

proceso de integración silenciosa». Ahora, de lo que se trata, es de que sea un proceso de integración abierta, aunque pausado, administrado, que, sin embargo, en mi opinión, puede tener resultados políticos y económicos muy estridentes. Pero, eso, sería otra discusión.

Repito, lo que está en la perspectiva es la búsqueda de nuevas formas de relación con el capital externo, dándole un lugar, creo yo, explícitamente importante, en una nueva y posible pauta de industrialización, no autónoma, pero de apertura, digamos, salvaje. Esta sería la diferencia.



# Brasil

La creciente integración de la economía brasileña en el contexto mundial, la irreversibilidad de ese proceso en los próximos años y la evaluación realista de las restricciones y costes que ello supone conducen a **Pedro Malan** y **Regis Bonelli** a explorar las líneas generales de política económica que serían posibles y deseables. Ellas suponen como requisito básico el «rechazo de la ortodoxia y la recuperación de la legitimidad —y la necesidad— de un mínimo de programación económica y de una visión de conjunto a medio y largo plazo que hoy parece estar faltando —tanto en Brasil como en el mundo—».





Pedro S. Malan  
Regis Bonelli



# Crise Internacional, Crise Brasileira: Perspectivas e Opções

## *Introdução*

Este trabalho procura analisar as opções e perspectivas de desenvolvimento da economia brasileira nos anos 80, partindo da constatação de que os efeitos do reajuste estrutural atualmente em curso nesta economia e na economia mundial prolongar-se-ão pela segunda metade dos anos 80. Reconhecidamente, estamos em meio a uma crise sistêmica que, como quer que se a defina, é a mais séria que enfrenta a economia brasileira desde a década de 30. A confiança na superação desta crise não nos deve eximir de avaliar realisticamente os custos envolvidos, as restrições relevantes e as trajetórias de crescimento possíveis, bem como de identificar as linhas gerais de uma política econômica consistente para o médio prazo.

A crescente integração da economia brasileira com a economia mundial ao longo das últimas duas décadas constitui hoje um processo irreversível, que levou a uma significativa interdependência entre as políticas econômicas internas e externas. Esta, hoje mais do que no passado, não pode prescindir de uma adequada avaliação das condições e tendências da economia internacional.

Esta avaliação é tanto mais complexa porquanto a integração da economia brasileira com a economia mundial configura-se em três dimensões relevantes: a comercial, a financeira e a de investimento direto. Nas três dimensões, deve aumentar, ao longo dos anos 80, o grau de integração da economia brasileira com a economia mundial. O *deve*, neste contexto, tem um caráter quase normativo para as dimensões comercial e financeira: uma decidida política de promoção de exportações e de seletiva substituição de importações é uma exigência do momento presente, em torno da qual existe um amplo consenso; a necessidade de recursos externos é também um imperativo, dado o serviço da dívida pretérita e a renegociação em curso. Quanto à terceira dimensão — investimento direto — este deve aumentar, embora sejam desejáveis seletividade e incentivos à atividade exportadora por parte das empresas de capital estrangeiro.

A questão fundamental que se coloca é que não bastam políticas internas para assegurar que esta aparentemente inevitável maior integração com a economia mundial se faça com a intensidade e a composição adequadas e com o crescente controle nacional sobre as decisões básicas envolvidas neste processo.

Com efeito, as exportações brasileiras não dependem apenas das políticas cambial e de incentivos decididas internamente. A captação de novos recursos externos — e o próprio serviço da dívida passada — envolvem custos sobre os quais não temos qualquer controle. O investimento direto constitui uma decisão empresarial tomada

em função de considerações de risco e lucratividade analisadas alhures e à escala mundial — e apenas marginalmente afetadas por políticas domésticas.

Por mais eficazes que possam ser as políticas domésticas de promoção de exportações e substituição de importações, de renegociação do perfil da dívida externa, e de racional atração de capital de risco do exterior, uma situação internacional sobre a qual o Brasil não tem qualquer controle pode inviabilizá-las.

O clima de incerteza que hoje prevalece na economia mundial deve-se a dois conjuntos de fatores. O primeiro é de natureza estrutural e opera a prazo mais longo: tem a ver com o fim de uma era de energia barata, com o colapso do arranjo institucional de Bretton-Woods, e com a dupla reação conservadora, tanto ao *Welfare State* (ou melhor, à tributação e/ou ao imposto inflacionário que o sustentaria) quanto ao chamado poder dos sindicatos nos países avançados. Está em curso uma re-acomodação estrutural na economia mundial que dura já uma década e que tem por base a dramática alteração de preços relativos ensejada por dois sucessivos choques de petróleo, que sinalizaram a necessidade de alterações substanciais nos padrões de investimento dos países industriais e de vários países semi-industrializados. Este ajuste demanda tempo e é eivado de incertezas próprias de um processo de investimento em que indivisibilidades técnicas, longos prazos de maturação e considerações de localização à escala internacional desempenham um papel central. A resiliência do sistema não está em questão, mas o *tempo* do ajuste estrutural requerido configura uma questão global de natureza não conjuntural, que estará conosco ao longo da década de 80 e para a qual não há soluções puramente autárquicas.

O outro conjunto de fatores, supostamente de natureza conjuntural, certamente atrai mais atenção atualmente. Diz respeito a questões como perspectivas do preço do petróleo, da taxa de juros internacional, do *deficit* fiscal norte-americano (e sua forma de financiamento), da recuperação da economia e do comércio mundial e da taxa de inflação norte-americana.

Dado o grau de incerteza que caracteriza a evolução futura da economia mundial e da economia brasileira, torna-se por demais arriscado explorar quantitativamente trajetórias de ajuste desta economia e seus efeitos sobre o balanço de pagamentos — atualmente a limitação crucial ao crescimento e o objeto principal de política econômica no Brasil. Isto sugeriu que este trabalho procurasse seguir uma linha de análise que enfatizasse determinados aspectos das perspectivas de crescimento em termos qualitativos (seção 4). Antes de chegar ao seu ponto central, no entanto, convém lembrar brevemente os traços gerais do processo de desenvolvimento desde fins dos anos 60 (seção 2) e analisar sumariamente a recessão industrial pós-1980 e a crise recente do balanço de pagamentos (seção 3) como pano de fundo que possibilita o entendimento das questões atuais. A seção 5 contém alguns comentários finais e retoma a discussão sobre recessão, endividamento externo e ajuste estrutural.

## *Desempenho da Economia Brasileira: do Final dos Anos 60 ao Início dos 80*

O desempenho da economia brasileira neste período inclui muitos aspectos comuns a outros países em desenvolvimento<sup>1</sup>. Em termos gerais, o país avançou



<sup>1</sup> Uma análise mais aprofundada do período até 1975 encontra-se em Malan e Bonelli (1977).

em sua industrialização até 1973/74 devido à conjunção de condições econômicas externas e internas favoráveis, e também ao papel que a política econômica desempenhou no aproveitamento e reforço dessas condições. A economia brasileira, como se sabe, experimentou uma fase de rápida expansão econômica entre 1967 e 1974, quando o Produto Interno Bruto apresentou a taxa média de crescimento real de 10,9 % ao ano. Os seis anos seguintes, por sua vez, foram marcados por uma desaceleração de taxa de crescimento agregada, que cai para uma média anual de 6,7 % caracterizada por acentuada variabilidade. O ano de 1981 registra uma recessão sem precedentes na experiência do país (queda de 3,5 % do produto real<sup>2</sup>) enquanto em 1982 obteve-se um crescimento de cerca de 1 % apenas (Ver Tabela 1).

TABELA 1

**PRODUÇÃO REAL DA ECONOMIA BRASILEIRA SEGUNDO PRINCIPAIS SETORES, 1965-1982  
TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO EM SUB-PERÍODOS SELECIONADOS (%)**

Períodos	PIB (%)	PIB/capita (%)	Agricultura (%)	Indústria (%)	Comércio (%)	Transportes e Comunicações (%)
1966-67 . . . . .	4,3	1,37	-3,43	6,38	5,82	7,22
1968-74 . . . . .	10,93	8,05	5,13	12,20	11,42	12,69
1975-80 . . . . .	6,67	4,08	4,72	7,29	5,66	9,35
1981-82 * . . . . .	-1,30	-3,64	2,03	-4,10	-3,04	2,40
1966-82 . . . . .	7,14	4,42	3,58	7,75	6,93	9,61

87

Fonte: Centro de Contas Nacionais (IBRE-FGV). Cf. *Conjuntura Econômica*, julho 1977, dez. 1981, fev. 1982 e fev. 1983.

\* Para 1982, estimativas preliminares.

A indústria foi o setor líder durante o *boom* — crescendo a uma taxa média de 12,2 % anuais entre 1967 e 1975 — enquanto a agricultura crescia bem menos, a uma média de 5,1 % ao ano, taxa esta em boa medida possível graças ao desempenho após 1970. A fase de desaceleração, da mesma forma, refletiu basicamente o desempenho do setor secundário (7,3 % anuais de 1974 a 1980) ao passo que o agropecuário quase mantinha a taxa média do período de *boom*, alcançando em 1974-80 os 4,7 % ao ano. E no biênio da recessão após 1980 a produção industrial reduziu-se em 8 % enquanto a da agricultura e pecuária elevou-se em 4 %.

A economia brasileira tem experimentado historicamente uma série de ciclos de crescimento da produção, em larga medida ditados pelo comportamento do setor industrial. Assim, desde os anos do pós-guerra o Brasil teria atravessado três períodos de rápido crescimento: o primeiro até 1951/52, o segundo de 1956 a 1961/62, e o último de 1968 a 1973/74. Os anos de 1963 a 1967, em particular, caracterizaram-se por uma desaceleração da atividade econômica (especialmente industrial), e por um processo inflacionário que estabeleceu récorde, no triênio



<sup>2</sup> Uma discutida revisão da redução no produto industrial estimou a redução do PIB em 1981 para 1,9 %.

1963-1965, só superados em 1979/1982. Uma consequência da recessão de 1963/67 foi o surgimento de capacidade ociosa em toda a economia e, especialmente, na Indústria de Transformação. Portanto, do lado da oferta, um dos principais fatores que contribuíram para o *boom* pós-1967 foi uma elevada taxa de capacidade não utilizada, que possibilitou o crescimento da produção sem aumento correspondente na acumulação de capital. O investimento industrial, em particular, acelera-se apenas depois de 1970, com a expectativa de prosperidade a médio prazo e na medida em que começavam a diminuir as margens de capacidade ociosa. Neste processo não deve ser negligenciado o papel da política econômica, mediante concessão de subsídios à formação de capital através de sistemas fiscais e isenções tarifárias para a compra de bens de capital. Além disso, uma situação favorável do balanço de pagamentos até fins de 1973 permitiu importações crescentes de bens de capital e matérias-primas (Ver Tabela 2).

Pelo lado da demanda, a fase de crescimento acelerado foi estimulada por: (i) políticas monetária e fiscal expansionistas quanto à demanda agregada, em particular a expansão do crédito para aquisição de bens de consumo duráveis —o subsetor industrial lider durante o *boom*— e para financiamento da construção e compra de imóveis residenciais; (ii) aumento dos investimentos públicos, incluindo empresas públicas, que estimularam adicionalmente o setor de construção; e (iii) a criação de incentivos às exportações através de sistemas de isenções e créditos fiscais a produtos manufaturados. Não se deve esquecer, contudo, que a prosperidade da economia internacional no período representou um fator crucial para o bom desempenho das exportações brasileiras.

88 A fase de expansão econômica pós 1967 alcançaria seu auge em fins de 1973, embora o ano seguinte ainda registrasse desempenho favorável. As margens de capacidade ociosa na indústria estiveram, à época, inferiores às de qualquer outro período para o qual existem informações. Isto é também evidenciado pela escassez-primas em 1973 e formação de estoques especulativos no ano seguinte. Assim, a primeira crise do petróleo atingiu a economia brasileira no auge de uma fase de expansão em que pressões de demanda sobre a capacidade de produção faziam-se sentir gerando tensões inflacionárias até então mantidas sob relativo controle devido à extraordinária elevação da capacidade para importar.

Os anos do período 1968/73 são também anos *boom* para a maioria das economias avançadas, um aspecto do qual foi o aumento do comércio mundial a uma taxa média anual de quase 18 %, em dólares correntes, sendo que as exportações brasileiras expandiram-se a aproximadamente 25 % ao ano. Paralelamente, o aumento da liquidez internacional —tornado possível, em grande parte, pelos *deficits* de balanço de pagamentos dos Estados Unidos— contribuiu para uma extraordinária expansão dos empréstimos e investimentos em países do Terceiro Mundo. O Brasil constitui exemplo típico desta situação, em que *superavits* globais no balanço de pagamentos forma devidos ao sobrefinanciamentos de seus *deficits* em conta corrente mediante a entrada de recursos externos, conforme veremos na seção 3. Estas condições internacionais favoráveis permitiram um acentuado aumento do endividamento externo, a par de aumento das reservas em divisas.

Na verdade, a estratégia de endividamento e concomitante aumento das reservas em divisas (cuja oferta, à época, era infinitamente elástica) tinha uma lógica bem definida. Desde pelo menos meados da década de 60 que os formuladores de política econômica no Brasil tem preferido atrair fontes *privadas* de recursos externos, em vez de fontes oficiais, mesmo ao custo de taxas de juros mais elevadas, de modo a manter um raio de manobra o mais amplo possível quanto à determinação de seu nível de

endividamento. A estratégia, no entanto, requer que o país disponha de garantias —capacidade de exportar e reservas internacionais— capazes de assegurar o influxo de capitais no futuro.

TABELA 2

**VALOR E ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS (FOB), 1965 A 1982**  
(En Milhões de Dólares Correntes, e %)

Ano	Valor das Importações (US \$ Milhões)	ESTRUTURA			
		Bens de Capital	Matérias-Primas	Bens de Consumo	Petróleo e Produtos de Petróleo
1965	941	25,2	45,6	11,4	17,7
1966	1.303	28,1	45,6	12,0	14,3
1967	1.441	31,9	41,2	15,0	11,9
1968	1.885	33,7	41,6	13,8	10,9
1969	1.993	37,0	38,4	14,0	11,6
1970	2.507	37,7	37,0	14,4	10,9
1971	3.245	41,3	40,5	7,9	10,3
1972	4.235	41,0	38,1	10,9	10,0
1973	6.192	34,6	42,1	11,6	11,7
1974	12.641	24,8	45,2	7,6	22,4
1975	12.210	32,3	35,6	6,8	25,3
1976	12.347	28,7	33,7	6,4	31,2
1977	12.023	25,8	32,5	7,8	33,9
1978	13.639	25,8	33,1	8,2	32,9
1979	18.084	20,9	32,9	8,7	37,5
1980	22.955	19,1	30,7	5,7	44,4
1981	22.080	18,2	26,0	4,5	51,3
1982 *	19.400	16,6	24,5	5,0	53,9

Fonte: Banco Central, *Relatórios* (vários anos).

\* Estimativa preliminar.

Com a crise do petróleo, precedida pela explosão dos preços de outras matérias-primas a partir de fins de 1971, bem como o *boom* especulativo de compras externas em 1974 e início de 1975, o país começou a apresentar *deficits* consideráveis também na balança comercial, que acumulados no triênio 1974/76 chegaram a US \$ 10,5 bilhões. A consequência disto foi uma brusca elevação dos *deficits* em conta corrente que chegaram a quase US \$ 20 bilhões no triênio. No mesmo período o endividamento externo aumentava em cerca de US \$ 13,5 bilhões.

A tendência liberalizante que se observava desde meados dos anos 60 resultou em substanciais acréscimos nas importações mesmo *antes* do início da crise do petróleo (Tabela 2). Assim é que enquanto a capacidade corrente para importar crescia de 150 % entre 1967 e 73 (16,5 % anuais), as importações correntes o faziam a uma taxa anual média de quase 27 %. Esse comportamento contrasta violentamente com

aquele observado ao longo de praticamente todo o processo brasileiro de industrialização através da substituição de importações desde fins da década de 20, ao longo do qual, afora períodos de curta duração, o coeficiente de importações demonstrou uma tendência declinante contínua. Nessas condições, e dada a elevação da taxa de formação bruta de capital após 1970, aumentaram fortemente as importações de bens de capital. A Tabela 2 apresentou informações acerca do valor das importações totais e sua estrutura, segundo quatro grandes grupos de produtos. As importações de bens de capital, em especial, aumentaram sua participação relativa de 1965 até 1971/72, quando chegaram a representar 41 % da pauta de importações. Já em 1977 haviam retrocedido à mesma proporção de 1965 (26 %), e em 1982 foram de menos de 17 %. Em termos absolutos as importações de máquinas e equipamentos acusaram um aumento contínuo entre 1965 (US \$ 237 milhões), quando se atingiu o nível mais baixo da recessão dos anos 60, e 1975, quando seu valor alcançou US \$ 3,9 bilhões FOB. Este nível só seria superado em 1980, ano em que estas importações atingiram US \$ 4,4 bilhões a preços correntes.

O aumento dos preços do petróleo, obviamente, deixou profundas marcas sobre o valor e a estrutura das importações brasileiras: petróleo, combustíveis e lubrificantes representavam cerca de 10 % das importações até 1973, crescendo para um terço em 1977 e 54 % em 1982. Simultaneamente, a economia experimentou um grande aumento em seu grau de abertura externa; as importações (FOB) como proporção do PIB aumentaram de 3,8 % em 1965, para aproximadamente 9,7 % em 1975, daí declinando até cerca de 7,2 % em 1977 e elevando-se a 9,2 % em 1980 (relação medida a preços correntes).

90 Um dos mais importantes aspectos do crescimento recente foi o aumento observado na taxa de formação bruta de capital, aqui mostrada na Tabela 3. Note-se, em primeiro lugar, que o Brasil investia, em 1974/76, cerca de um quarto de seu PIB. Com a desaceleração do crescimento após 1974, a taxa de investimento ainda aumenta um pouco, por dois anos, como resultado de projetos de longa maturação iniciados em anos anteriores. A partir de 1976, porém, aquela taxa apresenta-se em declínio, o qual acentua-se no biênio 1981/82. Com efeito, em 1982 as estimativas apontam para taxas de formação bruta de capital fixo na economia brasileira da ordem daquelas observadas durante a recessão de meados dos anos 60. Algumas implicações deste fato serão exploradas posteriormente.

A par disso, os componentes da formação de capital caracterizaram-se por comportamentos diferentes ao longo do período analisado. Assim é que as importações de bens de capital, partindo de níveis extremamente reduzidos em 1965, multiplicam-se por quase onze vezes até 1975 —o que representa uma taxa média de 26,8 % ao ano. A partir de 1975 observa-se uma tendência decrescente, acentuada durante o biênio 1981/82. Neste último ano o *quantum* das importações de máquinas e equipamentos era da mesma ordem de grandeza do observado em 1971/72. A produção doméstica de bens de capital acelera-se a partir de 1967: entre este ano e 1976 cresceu a 16,8 % ao ano em média. Com a posterior desaceleração do crescimento agregado e a recessão de 1981/82 chega-se neste último ano a níveis de produção semelhantes aos de 1974. A produção da construção civil, por sua vez, caracterizou-se por um comportamento menos instável ao longo da desaceleração na segunda metade dos anos 70. Com efeito o produto real do setor cresceu a 11,3 % médios anuais entre 1967 e 1976, e a 6,2 % no quadriênio 1977/80. Após dois anos de recessão os níveis de produção, em 1982, eram semelhantes aos de 1978.

Um dos resultados desta evolução diferenciada foi uma mudança na composição do investimento fixo: o investimento em máquinas e equipamentos (nacionais e

importados) cresceu à frente do restante até meados dos anos 70<sup>3</sup>. Na recessão 1981/82, como um todo, a soma de produção e importações de bens de capital apresenta uma queda de 28,5 % ao passo que o produto real da construção reduz-se 8,1 % — daí resultando uma redução no investimento agregado da ordem de 16 % no biênio como um todo (Tabela 4). Se aceitamos que a capacidade de produção é basicamente uma função do investimento em máquinas e equipamentos, segue-se que a queda observada neste agregado a partir de 1974 tem implicações não desprezíveis quanto à evolução futura do potencial de produção da economia brasileira, implicações estas não inteiramente captadas pela evolução do investimento agregado— ponto ao qual retornaremos mais adiante. Antes, porém, importa analisar o desempenho industrial e a evolução do balanço de pagamentos no período recente, destacando os resultados da segunda metade dos anos 70 e, particularmente, do início da década de 80. Este é objeto da seção seguinte.

TABELA 3

**TAXA DE FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO \***  
1949, 1959 e 1965/1982

Ano	A Preços correntes (%)	A Preços constantes de 1970
1949	12,9	... n.d.
1959	17,2	... n.d.
1965	18,4	18,5
1966	19,6	20,6
1967	19,3	20,1
1968	21,2	21,9
1969	22,1	22,3
1970	21,5	21,5
1971	21,9	22,3
1972	22,1	22,5
1973	22,4	23,2
1974	23,9	24,7
1975	25,0	26,5
1976	23,3	26,2
1977	21,3	24,5
1978	20,9	24,6
1979	20,3	24,1
1980	21,1	23,5
1981 **	19,5	21,7
1982 **	18,3	20,4

Fonte: Contas Nacionais do Brasil, IBRE:FGV. Conf. *Conjuntura Econômica*, dez/1982, fevereiro/1982.

\* Os dados para os anos anteriores e posteriores a 1970 não são estritamente comparáveis, devido à recente revisão das Contas Nacionais para os anos da década de 70.

\*\* Estimativas preliminares, com a base em regressão com dados do período 1965-80 relacionando a formação bruta de capital fixo com a produção doméstica de bens de capital, importações de bens de capital e produção da indústria de construção.

<sup>3</sup> Se excluíssemos as exportações de bens de capital, as quais cresceram aceleradamente neste período, o resultado seria ainda mais acentuado.

# Indústria e Setor Externo: da Desaceleração após 1974 à Recessão de 1981/82

A inquestionável liderança que a Indústria de Transformação apresenta ao longo do processo de desenvolvimento brasileiro indica que uma análise prospectiva desta economia deve partir de sua evolução recente. A par disso, é reconhecido que a restrição básica ao crescimento no restante dos anos 80 é a limitação imposta pelo balanço de pagamentos. Nesta seção temos como objetivo avaliar mais detidamente estes dois aspectos procurando, na seção seguinte, integrá-los em uma análise das perspectivas de crescimento da economia brasileira para os próximos anos.

TABELA 4

## FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO, PRODUÇÃO E IMPORTAÇÕES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS 1965/82

(Taxas médias anuais de crescimento segundo  
sub-períodos selecionados)

92

Anos	Formação Bruta Capital Fixo (%)	Produção e Importação de Máquinas Equipamentos * (%)
1966/67 .....	5,1	9,5
1968/74 .....	13,3	19,8
1975/80 .....	5,8	3,9
1981/82 .....	-8,5	-15,4
1966/82 .....	7,3	8,8

\* Inclui exportações. Produção e importações agregadas segundo valores de 1970. Ver Malan e Bonelli (1977).

Fontes: Elaboração nossa. Índices de produção de Bens de Capital: IBGE (após 1970) e Bonelli e Werneck (até 1971). Índices de importações de Bens de Capital: *Conjuntura Econômica* (vários números).

## Desaceleração e Recessão Industrial

Considerando-se a mesma periodização da seção anterior, a Tabela 5 mostra como evoluiu a produção industrial desde fins dos anos 60 até 1982, desagregando-a pelas categorias de uso dos bens. O período de *boom* industrial até 1973/74 foi liderado pelos duráveis de consumo (que cresceram a uma taxa média de 22,5 % ao ano) seguidos pelos bens de capital (18,3 % anuais no período). Já os bens intermediários cresceram a aproximadamente a mesma taxa que o total industrial, ao passo que os não duráveis de consumo, embora crescendo mais lentamente, ainda assim caracterizaram-se por um crescimento bem superior à sua media histórica, atingindo 8,8 % ao ano.

TABELA 5

**PRODUÇÃO INDUSTRIAL: TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO REAL SEGUNDO CATEGORIAS DE USO E PERÍODOS SELECIONADOS, 1967/82**

(Em % ao ano)

	1968/74	1975/80	1981/82	Total 1968/82
Total Indústria de Transformação . . .	12,9	6,8	- 5,0	7,9
Bens Intermediários . . . . .	13,3	8,3	- 5,2	8,6
Bens de Capital . . . . .	18,3	5,9	-14,9	8,3
Duráveis de Consumo . . . . .	22,5	7,1	-11,3	11,2
Não Duráveis de Consumo . . . . .	8,8	5,0	- 0,2	6,0

Fonte: IBGE, *Indicadores Conjunturais da Indústria* (1971/82), e Bonelli e Werneck (1978) para o período anterior a 1971.

Os seis anos seguintes, como vimos, são marcados por desaceleração do ritmo de crescimento e variabilidade nas taxas anuais de crescimento segundo setores e grupos de produtos. A indústria como um todo cresce a cerca da metade da taxa obtida no período de *boom*. Esta redução atingiu principalmente os grupos de bens de capital e duráveis de consumo, os quais passaram a crescer a taxas da ordem de um terço daquelas antes obtidas. No caso dos duráveis de consumo isto reflete alguma saturação do mercado relevante para estes bens (especialmente nos anos finais) e sua elevada elasticidade-renda da demanda<sup>4</sup>. No caso dos bens de capital é oportuno ressaltar que a desaceleração ocorreu em meio a uma fase de internalização da oferta destes bens e à continuação de um conjunto de grandes projetos governamentais iniciados em 1974. Quanto aos bens intermediários, seu crescimento acima da média industrial provavelmente reflete os aumentos nas exportações respectivas, acima dos aumentos na produção para utilização interna<sup>5</sup>. No entanto, a queda na taxa de crescimento do produto industrial na fase de desaceleração só não foi maior do que o registrado devido à evolução dos não-duráveis de consumo, semelhante à tendência histórica deste grupo.

O biênio 1981/82 é caracterizado, no primeiro ano, por recessão generalizada da atividade manufatureira como nunca antes ocorrera na história estatisticamente documentada do país; e no segundo por estagnação em relação ao anterior —vale dizer, por continuação da recessão. Os duráveis de consumo e os bens de capital apresentaram os maiores decréscimos de níveis de produção, dentre todos os grupos, sendo que no primeiro caso a queda dá-se apenas em 1981. Já a produção de não duráveis de consumo decresceu bem menos do que nos demais casos (-0,2 % ao ano no biênio, sendo a queda concentrada em 1981), o que evitou que a redução no ritmo de crescimento da indústria como um todo fosse ainda maior do que os -5,0 % anuais observados.

<sup>4</sup> A renda média dos decís superiores da distribuição pessoal de renda decresceu entre 1976 e 1980, anos para os quais existem dados comparáveis.

<sup>5</sup> O *quantum* de produtos manufaturados exportados no período 1974/80 cresceu a 14,6 % ao ano. Cf. *Conjuntura Econômica* (vários números).

A gravidade da crise do último biênio não deve, como veremos, ser encarada como um fenômeno conjuntural e passível de ser superado no curto prazo. As indicações disponíveis, a partir do que pode realisticamente ser tomado como plausível quanto à evolução do balanço de pagamentos e a resultante compressão de bens de produção importados, apontam para uma continuação da tendência recente para alguns anos à frente. É de interesse, portanto, que analisemos mais detidamente como se chegou à situação atual.

As origens mais próximas da crise datam de 1979, imediatamente após a segunda crise do petróleo, em cujo rastro verifica-se uma violenta aceleração inflacionária interna. Com efeito, a taxa de inflação, que se mantinha em uma faixa de 30-45 % anuais desde 1974 começa a elevar-se no segundo semestre de 1979, já atingindo ao final daquele ano cerca de 80 %. A nova prática de reajustes semestrais de salários implantada em novembro de 1979 adiciona impulso às tensões inflacionárias, que são ainda mais animadas pela maxidesvalorização do cruzeiro em relação ao dólar em dezembro daquele ano <sup>6</sup>. A inflação continua se acelerando, atingindo cerca de 100 % anuais em meados de 1980, 110 % no fim do ano, e 120 % no primeiro semestre de 1981 (isto é, a taxa de aumento de preços multiplica-se por quase três em cerca de dois anos). Daí até o final do ano a tendência é decrescente, atingindo-se os 95 % em dezembro, taxa esta que se eleva até os 100 % ao final de 1982.

94

A elevação da taxa de inflação em 1980 está também relacionada ao aumento das taxas de juros internas pela imposição de um imposto sobre operações financeiras —até o ano anterior controladas por tabelamento— aumento este que refletia um objetivo definido de política econômica. Com efeito, a vital necessidade de atrair recursos do exterior via empréstimos em moeda com a finalidade de equilibrar o balanço de pagamentos indicava que, para tornar os empréstimos externos atraentes, era preciso que a taxa de juros interna fosse superior à externa. Esta política foi perseguida mesmo durante o período de enorme elevação das taxas de juros internacionais que se seguiu à mudança de política econômica com a nova administração republicana nos EUA, elevando ainda mais os juros cobrados domesticamente. Em um setor industrial oligopolizado como o brasileiro, as tensões sobre os custos financeiros geradas pela elevação dos juros foram prontamente transferidas aos preços, adicionando impulso ao processo inflacionário. A pressão sobre os juros foi também reforçada pela política de *open market* das autoridades monetárias, que para financiar o *déficit* orçamentário intensificaram o lançamento de novos títulos cuja colocação só foi possível porque eram competitivos com os demais papéis.

No entanto, desde pelo menos 1979 que já se reconhecia que a limitação básica ao crescimento econômico brasileiro era dada pela situação do balanço de pagamentos —e não pelo processo inflacionário. A necessidade de elevar o saldo comercial sugeriu aos responsáveis pela condução da política econômica a saída representada pela redução do nível de atividade —forma de conter importações e elevar os excedentes exportáveis. A brusca contração da liquidez a partir do segundo trimestre de 1980 <sup>7</sup> proveu novo ímpeto ao processo de elevação dos juros internos. A reação

<sup>6</sup> A maxi-desvalorização do cruzeiro em dezembro de 1979 foi acooplada a préfixação das taxas de correção cambial (40 %) e monetária (45 %) para o ano seguinte que registrou uma inflação superior a 100 %. Em fevereiro de 1983, como veremos, recorreu-se novamente a uma acentuada desvalorização do cruzeiro (30 %).

<sup>7</sup> O aperto monetário pode ser ilustrado pelo fato de que o estoque de moeda em termos reais (papel moeda em poder do público e depósitos à vista nos bancos comerciais), que apresentava em abril de 1980 uma redução de 3 % em relação ao mesmo mês do ano anterior, passa a apresentar em maio do ano seguinte uma redução de 29 % em relação a maio de 1980.

em termos do nível de atividade concentrou-se no setor industrial<sup>8</sup> —no qual a queda de produção começou no final de 1980. É importante notar que a quase totalidade do ajuste deu-se *via* quantidade, e não preços, dado o caráter oligopolizado da estrutura industrial brasileira. O progresso em termos de redução da inflação foi pequeno em 1981, e nenhum em 1982. Ironicamente, os resultados em termos de saldo da balança comercial foram medíocres: *superavit* de US \$ 1,0 bilhão em 1981 e US \$ 800 milhões em 1982. As razões para o aparente fracasso na área externa serão exploradas no item seguinte desta seção. Aqui, interessa apenas registrar o *timing* da recessão. Isto é feito no gráfico a seguir, que mostra, para o total da indústria e os principais grupos de produtos segundo categorias de uso, como evoluiu mensalmente, deste o último quadrimestre de 1980, o ritmo de crescimento da produção acumulado em 12 meses<sup>9</sup>. Vê-se no gráfico que a taxa de crescimento anual da produção era da ordem de 7,5 % no final de 1980. A queda inicia-se no começo de 1981 e prossegue por um ano: em fevereiro de 1982 a indústria decrescia a uma taxa anual de 12,4 %. Ou seja, nos 13 meses entre janeiro de 1981 e fevereiro de 1982 passa-se de 7,5 % positivos a 12,4 % negativos, em bases anuais, o que representa uma contratação real extremamente severa. Já ao longo do restante de 1982 tem-se uma recuperação, da qual resulta um crescimento nulo ao final do ano.

Este movimento é quase o mesmo para os grupos que compõem as categorias de uso, embora o diferencial de taxas seja bem maior para os bens de capital e duráveis de consumo. Os não duráveis de consumo cresciam a taxas próximas a 5 % na virada dos anos 1980/81 e passaram em fevereiro de 1982 a 4,1 negativos. Ao final deste último ano atingiu-se uma taxa levemente positiva (1,8 %). Os intermediários passaram de 8,5 % positivos para -13,1% em fevereiro de 1982, chegando ao final deste ano com uma taxa próxima de zero (0,5 %). Já os duráveis de consumo, que cresciam cerca de 10 % ao final de 1980, passaram a -29,2 % em fevereiro de 1982. Ao final deste ano chegariam a 8,0 %, demonstrando uma recuperação extremamente rápida, liderada pela produção de automóveis. O grupo sem dúvida mais afetado foi o de bens de capital. Partindo de taxas pouco superiores aos 6 % anuais no final de 1980, a produção entra em queda nos meses seguintes, chegando a -25 % anuais em maio de 1982. A recuperação a partir daí é bem mais lenta do que nos demais casos: a taxa anual no final de 1982 chega a 11 % negativos.

Sem descartar a hipótese da existência de raízes endógenas para o movimento recessivo da indústria após 1980, parece fora de dúvidas que o ritmo de produção esteve grandemente influenciado pela brusca contração da liquidez no período. Esta reduziu a disponibilidade de crédito (e elevou as taxas de juros), restringindo fortemente o nível da atividade industrial em 1981<sup>10</sup> e parte de 1982.

Para o período que se inicia em 1983, porém, outro ingrediente deve ser adicionado aos determinantes do nível de atividade industrial: a substancial restrição às importações de matérias primas e bens de capital, um dos itens fundamentais na programação do setor externo da economia brasileira neste ano. Para a obtenção de um *superavit* comercial (planejado) de US \$ 6 bilhões espera-se conter bruscamente

<sup>8</sup> Parte do setor agrícola conta com empréstimos a juros subsidiados.

<sup>9</sup> Isto é, a taxa em um dado mês representa o crescimento da produção no ano (período de 12 meses) que termina naquele mês em relação ao ano (12 meses) que terminou no mesmo mês do ano anterior. Assim, em dezembro representa simplesmente a taxa anual usualmente utilizada.

<sup>10</sup> Observe-se que isto ocorreu a despeito de aumento no *quantum* das exportações de manufaturados, da ordem de 25 % em 1981.

as importações, recaindo o ônus da contenção principalmente sobre os itens de capital e matérias primas (41 % do total da pauta de importações em 1982).

A expectativa governamental é a de que esta redução venha acompanhada de pronta resposta do parque industrial doméstico, no sentido de passar a produzir internamente alguns dos itens anteriormente importados. Deve-se ressaltar, porém, que embora isto tenha sido possível no passado (embora a prazos mais longos do que um ano), só o foi porque a indústria instalada no país contou com decidido apoio governamental e estímulos à expansão da demanda agregada. Faltando estas pré-condições no curto e médio prazos, não parece provável que a produção industrial acelere substancialmente a partir dos níveis atuais.

## **O Crescente Desequilíbrio do Balanço de Pagamentos**

A evolução do balanço de pagamentos do Brasil nos últimos quinze anos (1968-1982) apresenta três subperíodos marcadamente distintos. O primeiro (1968-1973), expressou a conjunção de três ordens de fatores: (a) recuperação cíclica da economia após a crise de estabilização de 1964-1967; (b) condições internacionais excepcionalmente favoráveis tanto na dimensão comercial como na financeira; e (c) uma política econômica pragmática que soube tirar proveito da conjunção favorável de fatores internos e externos.

96

Como resultado, os seis anos de 1968 a 1973 constituíram o único período da experiência brasileira de acumulação de capital e diversificação da estrutura produtiva em que a restrição básica ao crescimento não foi a restrição externa. Pelo contrário, cada um dos seis anos foi marcado por um superávit global do balanço de pagamentos devido a ingressos via conta de capital superiores às necessidades de financiamento do déficit em conta corrente. Como decorrência, o Brasil acumulou simultaneamente reservas (de US \$ 199 milhões em 31-12-1967 para US \$ 6.417 milhões em 31-12-1973) e dívida externa bruta (de US \$ 3.344 milhões em 1967 para US \$ 12.572 milhões em 1973).

A expansão de exportações a taxas da ordem de 25 % ao ano em dólares correntes e a oferta praticamente ilimitada de crédito a uma taxa de juros real próxima de zero levou ao que A. Hirschman denominou de «ilusão das divisas», e à euforia desenvolvimentista baseada em grandes projetos públicos e privados, gerados na suposição de que a restrição do balanço de pagamentos deixara de operar na economia brasileira.

O colapso do sistema de Bretton-Woods entre agosto de 1971 e abril de 1973 e a adoção do sistema de taxas de câmbio flexíveis mas administradas a partir de então pareciam eventos de importância relativamente secundária para aqueles preocupados apenas com as questões reais de acumulação de capital e crescimento.

No segundo período acima referido (1974-79), à diferença do período 1968-1973 (no qual a dívida representou uma opção e desempenhou um papel crucial na estratégia de crescimento), o endividamento externo representou uma forma de tentar diferir no tempo os custos do ajustamento estrutural requerido após o primeiro choque do petróleo, preservando as taxas de crescimento do consumo e do investimento (públicos e privados). Como resultado (ver Tabela 6) a dívida líquida cresceu de US \$ 6,2 bilhões em fins de 1973 para US \$ 40,2 bilhões em fins de 1979.

A composição desta dívida mostra claramente a importância crescente dos empréstimos em moeda, que representavam 20 % do total em 1967, mais de 60 %

em 1973 e quase 70 % do total da dívida em 1979. Em fins deste ano a dívida brasileira para com bancos internacionais (US \$ 34,6 bilhões) representava cerca de 18 % do total da dívida dos países em desenvolvimento para com os bancos, estimada em US \$ 194 bilhões <sup>11</sup>.

Escrevendo em 1978 (e a data aqui é importante porque *antecede* o segundo choque do petróleo e a elevação das taxas de juros internacionais) um atento observador da cena internacional chamava a atenção para um fenômeno crucial, em termos que cabe reproduzir aqui:

«... em muito países semi-industrializados e em vários países menos desenvolvidos, existe hoje um grau de precariedade financeira que é muito mais amplo que em qualquer época desde pelo menos 1950. O que ocorreu foi que um certo número de países tomou decisões conscientes e acredito que racionais de evitar a recessão. Escolheram não experimentá-la em 1974/75, tomando emprestado no exterior para manter o crescimento e a demanda doméstica —a dívida externa consequentemente cresceu—. Estes países entraram em um jogo que acredito racional e que na verdade, foi positivo para a economia mundial como um todo, porque ajudou a limitar a extensão da recessão. *Mas foi um jogo que estes países essencialmente perderam.* A recessão foi muito mais aguda e mais longa do que se antecipava à época, e agora estes países enfrentam sérias decisões sobre quando recuar e como realizar este recuo...» <sup>12</sup> (ênfase nossa).

Paradoxalmente, em 1977/78, o discurso oficial brasileiro considerava que o jogo havia sido ganho (e não perdido, como sugeriu Cooper à mesma época). A razão principal é que o problema foi visto exclusivamente pela ótica do balanço de pagamentos em conta corrente, com especial atenção para a balança comercial. E realmente, para um observador mais apressado, em 1977/78, em comparação a 1974, as contas indicavam uma aparente melhora: o deficit comercial de US \$ 4,7 bilhões em 1974 havia sido eliminado em 1977, devido a um favorável desempenho das exportações e à contenção das importações na faixa dos US \$ 12,3 bilhões correntes por 4 anos seguidos (após um aumento de 103 % em 1974); o deficit em conta corrente declinou de US \$ 7,1 bilhões em 1974 para US \$ 4,0 bilhões em 1977 (ou seja de 7,5 % para 2,8 % do PIB). Apenas em 1974 e 1975 o Brasil experimentou perdas de reservas internacionais em toda a década 1968/1978 (em 1978 estas aumentaram em mais de US \$ 4 bilhões devido ao sobrefinanciamento do deficit em conta corrente via conta de capital). Parecia, aos observadores mais otimistas, que os efeitos do primeiro choque do petróleo sobre o balanço de pagamentos brasileiro haviam sido inteiramente absorvidos em 1978.

Sem embargo, a vulnerabilidade da economia brasileira a choques externos não diminuiu no período. A dependência de petróleo importado continuou, mascarada pela relativa estabilização do preço do barril em torno de 12 dólares entre 1974 e 1977. Neste ano, o país importava ainda mais de 80 % do petróleo que consumia, representando este pouco mais de 30 % do total da pauta de importações.

Aumentou, todavia, e consideravelmente, a vulnerabilidade da economia brasileira a elevações da taxa de juros internacional, dado que quase 70 % de sua dívida externa em fins de 1979 havia sido contratada a taxas de juros flutuantes. Uma



<sup>11</sup> Estimativa do American Express Bank Review, outubro de 1982, baseada em dados do Bank for International Settlements. Estão excluídos do total os países do Leste Europeu.

<sup>12</sup> Richard Cooper «Comment» in R. Dornbusch and J. Frenkel (eds.) *International Economic Policy: Theory and Evidence*, Johns Hopkins University Press, 1979, p. 325.

TABELA 6

**BALANÇO DE PAGAMENTOS: PRINCIPAIS CONTAS 1973-1980**

(Em US \$ Milhões Correntes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980 <sup>a</sup>
I. <i>Balança Comercial</i> .....	+7	-4690	-3540	-2255	+97	-1024	-2717	-2829
Exportações (FOB) .....	+6199	+7951	+8670	+10128	+12120	+12659	+15244	+20132
Importações (FOB) .....	-6192	-12641	-12210	-12383	-12023	-13683	-17961	-22961
II. <i>Balanço de Serviços</i> .....	-1722	-2433	-3162	-3763	-4134	-5062	-7057	-9900
Não Fatores .....	-965	+1533	-1429	-1574	-1576	-1805	-2317	—
Fatores .....	-757	-900	+1733	+2189	-2558	-3257	-4740	—
(Juros Líquidos) .....	(-514)	(-652)	(-1498)	(-1810)	(-2104)	(-2696)	(-4104)	(-6300)
III. <i>Déficit em Conta Corrente</i> .....	-1175	-7122	-6700	-6013	-4037	-6015	-10478	-12729
IV. <i>Conta de Capital</i> .....	+3512	+6254	+6189	+6651	+5269	+10916	+6194	+8900
Investimento Direto .....	+940	+887	+892	+962	+810	+1071	+2226	+1600
Empréstimos e Financiamentos .....	+4495	+6961	+5933	+7761	+8424	+13811	+10924	+14500
Amortizações .....	-1672	-1920	-2172	-2992	-4060	-5324	-6356	-7200
Capitais de Curto Prazo .....	-251	+326	+1536	+920	+96	+1358	-558	—
V. <i>Balanço de Pagamentos</i> .....	+2179	-936	-950	+1192	+630	+4262	-3218	-3629
<i>Memo</i>								
Dívida Bruta .....	12527	17166	21171	25988	32037	43511	49904	56404
Reservas .....	6417	5252	4041	6544	7256	11895	9689	6900
Dívida Líquida .....	6155	11914	17130	19441	24781	31616	40215	49504
Dívida Líquida/Export. ....	0,99	1,50	1,96	1,92	2,04	2,50	2,64	2,46
Serviço da Dívida/Export. ....	0,405	0,323	0,423	0,474	0,509	0,636	0,686	0,670
Reservas/Importações .....	1,036	0,415	0,331	0,528	0,604	0,869	0,539	0,300
Produto Interno Bruto .....	74,1	96,7	111,6	127,2	141,4	161,6	193,1	234,4

Fonte: Boletim do Banco Central.

<sup>a</sup> Estimativas Preliminares.<sup>b</sup> Em US \$ bilhões correntes.

elevação de um ponto de percentagem na LIBOR significa, já em 1978, uma elevação de mais de US \$ 200 milhões na conta de juros.

Assim é que a elevação da LIBOR (mais *spread*) de 8 % em 1977 para 13 % em 1979 representaria um pagamento *adicional* de juros superior a US \$ 1 bilhão mesmo que a dívida tivesse permanecido constante (na verdade a dívida aumentou de US \$ 32 bilhões em 1977 para US \$ 49,4 bilhões em 1979). O choque do petróleo, a explosão das taxas de juros em 1979/80, a recessão mundial do triênio 1980/82 e a contração do mercado internacional de crédito a partir do segundo trimestre de 1982 levariam a economia brasileira a um colapso cambial a partir de setembro e às complexas negociações ora em curso com os Bancos, com o FMI, e com o Governo norte-americano (discutidas na última seção deste trabalho), configurando o terceiro sub-período acima referido.

Para nossos propósitos nesta seção o que importa observar é que, ao nível agregado, deficits em conta corrente da magnitude daqueles experimentados pelo Brasil no período 1974/1979 (um total acumulado superior a US \$ 40 bilhões correntes e uma média anual equivalente a cerca de 5 % do Produto Interno Bruto) podem refletir uma combinação de: (a) um *nível* de dispêndio corrente, público e privado, em consumo e investimento, excessivamente elevado em relação à capacidade produtiva doméstica a um dado nível de preços; (b) uma *composição* do dispêndio total corrente entre setores «tradeable» e «non-tradeable» que não é sustentável pelo nível de capacidade de produção do setor doméstico que produz «tradeables»; (c) níveis ou composições *passados* do dispêndio global que foram excessivamente elevados em relação à capacidade doméstica e financiados com dívida externa, cujo serviço sob a forma de juros eleva o deficit em conta corrente. No caso do Brasil, dos US \$ 40 bilhões de deficit em conta corrente acumulados no período 1974/1979, cerca de 14 bilhões referem-se a deficit comercial (relacionados aos itens (a) e/ou (b) e cerca de 13 bilhões referem-se ao pagamento *liquido* de juros sobre a dívida externa (relacionados ao item (c)) a diferença (40-27=13) expressando outros serviços fatores e não fatores.

99

A implicação do crescente peso dos juros no total do deficit em conta corrente é a de que é muito menor — para um dado deficit — a transferência de recursos reais do resto do mundo para o país. Ou seja, menor a contribuição da «poupança externa» para o desenvolvimento nacional. Em 1980, por exemplo, os juros líquidos chegaram a representar a metade do deficit em conta corrente, e em 1982, mais de 75 %, como discutiremos adiante. Na verdade, é a partir de 1980 que os indicadores convencionais de análise de balanço de pagamentos começam a perder validade no Brasil. Com efeito, até este ano ainda era costumeiro observar as relações Dívida Líquida/Exportações, Serviço da Dívida/Exportações, Reservas/Importações, Dívida/PIB, etc., e tentar mostrar que estes indicadores não estavam acusando deterioração acentuada e que, pelo contrário, em uma perspectiva de longo prazo, o problema da dívida externa resumia-se a uma «administração competente» de seu perfil.

Razões de ordem *interna* obrigaram, em 1980, a uma mudança no tipo de análise convencional. A primeira razão estava ligada à equivocada política adotada de fins de 1979 a meados de 1980<sup>13</sup>, especialmente com as prefixações cambial (40 %) e monetária (45 %) em janeiro de 1980 quando se previa uma taxa de inflação *pele menos* igual à observada em 1979 (77 %), em parte devido a maxidesvalorização de



<sup>13</sup> Para detalhes ver P. Malan, «Financial Integration with the World Economy: The Brazilian Case», a sair em R. Ffrench-Davis *External Financial Relations and their Impact on the Latin American Economies*.

dezembro de 1979 (que representou uma ruptura com o sistema de minidesvalorizações, talvez o único instrumento isolado de política consistentemente implementado no Brasil por mais de uma década, agosto de 1968 a dezembro de 1979).

A inflação em 1980 chegou à marca dos 110 %, os «spreads» pagos pelo Brasil passaram de 0,75 % a 2 1/8 % e, principalmente, a questão da dívida externa de curto prazo (inferior a um ano) passou a desempenhar um crescente papel a partir de junho de 1980, quando tem lugar uma reorientação radical da política econômica, voltada para recuperar a credibilidade perdida junto à comunidade financeira internacional, e contrair o nível da atividade da economia após os *deficits* comerciais de US \$ 2,8 bilhões respectivamente em 1979 e 1980 — e perdas de reservas internacionais da ordem de US \$ 6 bilhões nestes dois anos.

As preocupações se deslocam do médio e longo prazo para uma análise de *cash-flow* em moeda conversível. Das reservas das autoridades monetárias deve-se subtrair o passivo a curto prazo, associado a empréstimos destinados a evitar uma crise de liquidez. A dívida externa brasileira de médio longo e curto prazo em fins de 1980 já é superior a US \$ 61 bilhões, contra uma estimativa oficial (médio e longo prazo) de US \$ 53,8 bilhões.

O quadro a seguir evidencia a deterioração da situação de liquidez internacional das Autoridades Monetárias brasileiras entre 1978 e 1980.

TABELA 7

### RESERVAS E PASSIVO DAS AUTORIDADES MONETARIAS

(Valores em US \$ milhões)

	Reservas Brutas das Autoridades Monetárias (1)	Passivo de Curto Prazo das Autoridades Monetárias (2)	Reservas Líquidas (3)=(1)-(2)	Relação Reservas Importações (%)
Dez. 1978 . . . . .	11.895	1.613	10.282	71.1
Dez. 1979 . . . . .	9.688	1.763	7.925	36.1
Março 1980 . . . . .	7.951	2.883	5.068	23.1
Junho . . . . .	6.575	3.147	3.428	14.9
Setembro . . . . .	6.487	3.329	3.158	13.1
Dezembro . . . . .	6.912	3.413	3.499	15.4

Fomes: FMI e Banco Central.

Em particular, o quadro ajuda a entender porque o tema da renegociação da dívida externa esteve, desde junho de 1980, de uma forma ou de outra, presente no debate público sobre «perspectivas e opções» da economia brasileira. A contínua deterioração da situação internacional a partir de 1980 faria com que a crise de liquidez que o Brasil tentou evitar com a recessão inútil de 1981 voltasse com maior intensidade após e quase pânico financeiro de 1982. Voltaremos a estes temas na última seção ao discutir as perspectivas e opções que nos abre a atual recessão da economia mundial e da economia brasileira. Esta discussão transcende de muito o

problema do balanço de pagamentos e da dívida externa, e exige uma visão de médio e longo prazo que recuse a ortodoxia e recupere a dignidade e a legitimidade da idéia do planejamento econômico e programação de investimentos públicos e privados.

## *Perspectivas e Opções*

Em seções anteriores enfatizamos a necessidade de analisar as linhas gerais do processo através do qual se chegou à situação atual. Nesta, de caráter mais especulativo, o objetivo é apresentar algumas considerações relacionadas às perspectivas de crescimento da economia brasileira. Neste sentido, as sub-seções seguintes tratam de temas diversos —mas interrelacionados— quais sejam: (i) o potencial de crescimento da economia e perspectivas de evolução do emprego; (ii) política de estabilização e controle da inflação, e problemas de financiamento do processo de crescimento.

### **O Potencial de Crescimento da Economia Brasileira e Perspectivas Quanto à Evolução do Emprego**

A economia brasileira possui uma inquestionável vocação para o crescimento. Em uma perspectiva de longo prazo, não há razões para previsões pessimistas, de resto sistematicamente negadas pelos próprios eventos ao longo das últimas décadas —ai incluídos os anos 30.

Entretanto, é forçoso reconhecer que a crise atual *não é* uma crise conjuntural, em vias de superação com «o espaço aberto para crescer» criado pela recessão de 1981/82. O ano de 1983 ao que tudo indica, será marcado por uma continuação da tendência recente. Isto significa que o nível de renda real *per capita* alcançado em 1980 não será superado antes de 1986. E ainda assim, caso a economia cresça no triênio 1984/86 a taxas próximas à sua tendência histórica.

Esta é, portanto, uma recessão historicamente inédita na vida estatisticamente documentada do país. Apesar deste fato, o potencial de crescimento da economia não está em questão: o capital físico, o capital humano, os recursos naturais, o progresso técnico, são elementos reais que sobrevivem à recessão. Mas há três questões importantes a analisar hoje, quando se discute a possibilidade de recuperar o crescimento.

A primeira questão diz respeito à taxa de crescimento do longo prazo da economia brasileira, vale dizer à trajetória de seu produto potencial. É plausível continuar mantendo a mesma taxa «histórica» (7,1 %), na verdade o crescimento médio do produto efetivo entre 1947 e 1980? Ou teremos que admitir que dois sucessivos choques de oferta, a redução da contribuição da poupança externa e a aparente elevação da relação capital-produto (dada a natureza dos grandes investimentos realizados na década dos 70) provavelmente reduziram a trajetória de crescimento de longo prazo da economia brasileira para uma taxa inferior à taxa histórica de 7,1 %?

A segunda questão pode ser colocada da seguinte maneira: independentemente de qual seja a trajetória de crescimento de longo prazo da economia brasileira, uma vez definida tentativamente, com que rapidez seria possível voltar a esta trajetória a partir da recessão de 1981/83?

E a terceira questão diz respeito ao custo social deste processo de redução do crescimento agregado em termos de absorção de mão-de-obra. O restante desta seção procura avaliar estes temas.

Idealmente, a definição tentativa de uma taxa de crescimento de equilíbrio de longo prazo deveria passar pela estimativa de alguma função de produção agregada que expressasse variações no produto potencial como função de variações nos fatores relevantes, bem como por um julgamento informado sobre a capacidade de investimento da economia.

Algumas tentativas de estimar tal função resultaram desencorajadoras, sugerindo a opção por uma especificação mais simples, que relaciona variações no produto real ao nível de investimento defasado de um período, com uma variável *dummy* cujo significado ficará claro a seguir. Esta forma funcional tem a vantagem de permitir o cálculo da relação capital-produto de longo prazo, bem como da taxa de investimento para uma dada taxa de crescimento da economia:

$$\Delta Y = a + bI_{-1} + cD$$

Nesta especificação a taxa de crescimento do produto potencial é obtida fazendo-se  $D=0$ , quando a relação incremental capital-produto é dada por

$$\frac{1}{b} \left( 1 - \frac{a}{\Delta Y} \right)$$

102 e no limite tende para

$$\frac{1}{b}$$

A taxa requerida de investimento bruto é

$$\frac{I_{-1}}{Y_{-1}} = \frac{(\Delta Y - a)/Y_{-1}}{b}$$

Uma análise gráfica da relação entre  $\Delta Y$  e  $I_{-1}$  para o período desde o imediato após guerra revela a característica atípica dos anos 1968 a 1973 em termos da relação entre estas variáveis. A seção 2 procurou evidenciar a singularidade histórica do período 1968/1973, no qual a economia brasileira só pode crescer o que cresceu devido à feliz conjunção de uma fase de recuperação cíclica, condições internacionais excepcionalmente favoráveis e uma condução da política econômica que soube tirar proveito de tal conjunção.

Nenhuma análise da cena internacional para os próximos anos —nem mesmo as mais otimistas— prevê um retorno às excepcionais condições internacionais do período 1968/1973. Na ausência destas, é praticamente impossível re-editar a experiência brasileira de crescimento que marcou aquela fase, com a mesma intensidade.

Na hipótese de que a restrição do balanço de pagamentos, à exceção do período 1968/1973, sempre foi a restrição básica ao processo de desenvolvimento econômico no Brasil, fato «restaurado» a partir de 1974 e com especial prioridade no momento

presente, preferimos operar, tantativamente, com uma estimativa em que a variável *dummy* da equação (1) a seguir assume o valor 1 para os anos do período 1968/1973 e zero para os demais. Com base nesta função torna-se possível calcular a evolução do produto agregado a partir do investimento defasado de um período <sup>14</sup>.

$$\Delta Y = -432 + 0,285 I_{-1} + 11503 D \quad (1)$$

(-0,33) (11,05) (5,57)

$$R^2 = 0,8442; DW = 1,643; n = 33$$

onde

$\Delta Y$  é a variação no PIB real  
(preços constantes de 1970)  
 $I_{-1}$  é a formação bruta de capital fixo  
em termos reais (*idem*)

D é uma *dummy* que assume o valor 1 para os anos de 1968 a 1973 e zero para os demais (1948 a 1980).

A relação incremental produto-capital de longo prazo resultante da equação acima estimada é da ordem de 0,285 e a taxa de crescimento do produto real tende para este valor multiplicado pela taxa de formação bruta de capital fixo no ano anterior. Assim, a taxa de crescimento do produto real compatível com uma taxa de formação bruta de capital fixo de 25 % (observada em meados dos anos 70) seria da ordem de 7,1 % ao ano. Uma taxa de formação de capital de 18 % (observada no início dos anos 80) resulta em uma taxa de crescimento do produto agregado da ordem de 5,1 % ao ano, deixando claro que a aceleração sustentada do crescimento só se viabiliza mediante intensificação da taxa de investimento. Deslocando esta equação de modo que o hiato de produto seja nulo em 1976 —ano em que a margem de capacidade ociosa na economia foi bastante reduzida— torna-se possível estimar o hiato de produto nos anos seguintes. Estas estimativas são de cerca de 12 % e 16 % para os anos de 1981 e 1982, respectivamente. Pelas razões já assinaladas, o desempenho econômico em 1983 implicará em hiatos ainda mais elevados do que os acima assinalados <sup>15</sup>.

103

Mais importante, talvez, são as conseqüências da modificação na *composição* do investimento fixo apontadas na seção 3.1. Como vimos, a perda de importância da parcela de máquinas e equipamentos na formação de capital provavelmente implica em menores acréscimos no potencial de produção da economia.

Este quadro configura duas tendências de sentidos opostos quanto ao hiato de produto. A existência de capacidade ociosa, por um lado, inibe o investimento fixo e isto, por efeito do multiplicador, o produto agregado, tendendo a aumentar o hiato.

Por outro lado, a queda do investimento agregado e sua mudança de composição tendem a reduzir o hiato pelo crescimento mais lento do potencial de produção.

Isto posto, a questão da velocidade de ajuste do produto efetivo ao potencial passa a depender dos estímulos à demanda agregada, seja por consumo ou

<sup>14</sup> Valores da estatística t entre parêntesis.

<sup>15</sup> Ver também os artigos na coletânea organizada por Arida (1982).

investimento<sup>16</sup>. Em ambos os casos, pelas razões já apontadas, pode-se antever um ritmo de expansão, no médio prazo, bem mais lento do que o observado no pós-1974.

A redução no potencial de crescimento agregado da economia brasileira tem diversas conseqüências, a mais importante das quais é a questão do emprego.

Um dos maiores dilemas atualmente enfrentados pela condução da política econômica no Brasil refere-se à necessidade de criação de emprego produtivo para o grande contingente humano que afluí ao mercado de trabalho ano após ano. Uma estimativa preliminar situaria em 1,2 a 1,4 milhões o aumento anual no número de pessoas que compõe a População Economicamente Ativa ao início dos anos 80. Sabidamente, existe uma relação estreita entre o volumen de emprego (ou ocupação) e o produto agregado da economia. A partir das trajetórias temporais da ajuste do produto efetivo ao produto potencial torna-se possível estimar a evolução prevista do emprego e sua relação com o aumento da PEA.

A relação de longo prazo entre crescimento do emprego (na verdade ocupação, o que inclui pessoas sem remuneração) e do produto agregado revela uma elasticidade de aproximadamente 0,4. No ano de 1980, para uma População Economicamente Ativa (PEA) de cerca de 43,8 milhões de pessoas, aproximadamente 42,9 milhões estavam ocupadas —dai resultando uma taxa de ocupação de 98 %. Com a recessão de 1981-83<sup>17</sup>, a taxa de ocupação neste último ano reduz-se para 89 a 90 %— o que significa algo entre 5,4 e 4,7 milhões de desocupados. Estas cifras, apesar da margem de erro possivelmente envolvida nas estimativas, revelam dramaticamente a gravidade do problema. Pior ainda, este tende a agravar-se caso a taxa média de crescimento do produto agregado no futuro seja inferior a 6,2 % ao ano (ou 7,5 %, se utilizarmos a taxa mais elevada de crescimento de PEA) —algo que não parece improvável, pelos argumentos acima apresentados.

104

## **Ciclo, Inflação e o Financiamento do Desenvolvimento**

Como resultado de décadas de crescimento desequilibrado, a economia brasileira tornou-se capazes de gerar seus próprios ciclos de atividade econômica —vale dizer, experimentar expansões e recessões típicas de economias avançadas— e que não são mais, como no passado, devidas apenas a choques externos. Estes «ciclos» não existiriam se:

- a) «capital» fosse uma espécie de geléia móvel, que pudesse ser transferida facilmente e sem custos de setores com capacidade ociosa para os pontos de estrangulamento que constituem as novas oportunidades de investimento na economia;
- b) um mercado de capitais eficiente permitisse a rápida transferência de recursos financeiros dos primeiros setores para os segundos (presumivelmente mais rentáveis);
- c) o sistema de preços relativos funcionasse como um bom sinalizador, elevando preços relativos nos setores que configurem pontos de estrangulamento e reduzindo preços relativos nos setores com capacidade ociosa excessiva.



<sup>16</sup> O relativo fechamento externo da economia brasileira sugere que encaremos com reservas as exportações enquanto fonte de dinamismo. Werneck (1982), no entanto, mostra que com a desaceleração do crescimento nos anos 80 a demanda de exportações poderá vir a ter um papel mais destacado do que nos anos 70.

<sup>17</sup> Suporemos, neste exercício, estagnação do PIB em 1983 relativamente a 1982 e uma faixa de crescimento da PEA entre 2,5 e 3,0 % ao ano.

Entretanto, não é exatamente assim que o sistema funciona, especialmente em economias semi-industrializadas. Capital, enquanto ativo fixo, é concebido para uma dada estrutura técnica de produção e não facilmente transferível. O mercado privado de capitais está longe da eficiência requerida, além de *não orientado* para o investimento de médio e longo prazo. Por último, a experiência sugere que as variações de preços relativos devem ser extremamente significativas e sustentadas para induzir o investimento privado a fluir para as novas oportunidades de investimento. Além disso, o processo de ajuste demanda tempo.

Entretanto, tal vez mais importante é o fato de que os pontos de estrangulamento ou as novas oportunidades de investimento nem sempre são reconhecidos consensualmente como tais: o processo de identificação dos setores para os quais deve fluir o investimento envolve julgamentos de valor e diferenças de opinião entre diferentes grupos sociais. Em uma fase recessiva, diferentes interesses e diferentes «lobbies» aparecem de maneira mais ou menos explícita, cada qual pressionando por atenção prioritária, créditos subsidiados e variadas formas de apoio governamental, visando à preservação de sua renda real relativa.

A *inflação* aparece como uma espécie de mecanismo de defesa dos sistemas econômico e político contra estas demandas conflitantes; tentativa de evitar uma acentuada contração de atividades, mantendo a ficção de um «jogo em expansão de soma não-zero», enquanto uma solução para o problema acima identificado não é encontrada.

A espiral preço-preço que se desenvolve para acomodar estas demandas conflitantes dificulta a alteração *real* de preços relativos. Paradoxalmente, a inflação para acelerar-se temporariamente em uma recessão, dado que alguns preços devem aumentar substancialmente (enquanto outros são inflexíveis à baixa) para que possam eventualmente funcionar como sinais de mercado indicando novas oportunidade de investimento.

É importante sublinhar a natureza das pressões sobre as *finanças públicas*, associadas a este desequilíbrio entre setores com capacidade ociosa excessiva e setores que configuram pontos de estrangulamento, desequilíbrio este que não é resolvido de forma natural, apenas pelo funcionamento normal do mecanismo de preços. A superação deste estado de coisas usualmente envolve uma elevação de gasto público, seja diretamente, através do investimento público, seja indiretamente, através de subsídios e incentivos ao setor privado.

A crise historicamente inédita e a superação de estado de «estagflação» pelo qual passa a economia brasileira requerem um movimento na direção de atender a quatro condições: (a) os pontos de estrangulamento a serem prioritariamente atendidos pelo investimento público e privado devem ser identificados e (politicamente) reconhecidos como tais; (b) os esquemas de financiamento requeridos para o investimento nestas atividades devem ser equacionados, o que normalmente envolve uma significativa reforma no arranjo institucional que presidiu a fase anterior; (c) uma composição política dos vários grupos de interesse envolvidos deve ser alcançada para que possa prover apoio à nova estrutura do investimento público e privado requerida para a superação de crise e (d) a estrutura de preços relativos precisa, necessariamente, se alterar e evoluir de forma a acomodar e sancionar o novo padrão de investimento e a nova composição do produto na economia.

Embora possa parecer algo impressionista, a visão geral acima esquematizada constitui um ponto de partida para uma política anti-inflacionária de longo prazo que procure levar em consideração, adicionalmente, certas características específicas de dinâmica inflacionária brasileira, que, como sugerimos a seguir, não pode ser

explicada nem controlada pela evolução dos agregados monetários convencionais.

É comum a afirmação de que em sistemas de moeda fiduciária a expansão monetária é tipicamente o resultado de *deficit* do setor público o que implica na hipótese de que a inflação moderna é sempre, e em qualquer lugar, um «fenômeno fiscal».

Não há dúvida que é relevante analisar empiricamente este ponto, para que se avalie a extensão do «fenômeno fiscal» no Brasil dos anos 80 e talvez se localize aí —no excesso do gasto público, definido amplamente, sobre as fontes de receita não inflacionária— um importante fator de pressão inflacionária pelo lado da demanda.

Deve-se assinalar, contudo, que acumulam-se vários estudos recentes sobre a dinâmica da inflação brasileira, enriquecidos por substancial evidência econométrica, que sugerem que a inflação brasileira não é um simples caso de «too much money chasing too few goods» ou de simples resiliência de expectativas extrapolativas psicologicamente determinadas, que poderiam ambos serem revertidos por uma política monetária de sustentada austeridade. Além de chamar a atenção para a importância da enorme dispersão de preços relativos associada a taxas extremamente elevadas de inflação, alguns estudos sobre a natureza de inflação brasileira têm enfatizado os mecanismos de formação de preços básicos em uma economia fortemente indexada.

Com efeito, existe ampla e crescente evidência de que no Brasil os preços se formam independentemente das expectativas correntes sobre a expansão futura dos agregados monetários. Como notou um arguto observador da cena brasileira:

«Com as políticas salarial, cambial, de preços públicos e de correção monetária seguindo outros caminhos que não aqueles anunciados nas metas monetárias, é difícil ver como os demais preços da economia —freqüentemente determinados pela adição de uma margem constante de lucro sobre os quatro conjuntos de custos acima referidos— poderiam curvar-se ao comando de moeda...»

... Sendo os principais preços básicos corrigidos de acordo com a inflação passada, resta pouco campo, no curto prazo, para a expansão monetária afetar o ritmo da inflação. Na verdade, nessas condições, a expansão monetária pré-anunciada mal pode afetar as expectativas inflacionárias, pois como os agente econômicos conhecem perfeitamente bem o sistema de administração de preços existentes no país, eles deixam de formar suas expectativas de inflação a partir das metas de expansão monetária (mesmo que essas metas sejam confiáveis), para formá-las a partir do próprio sistema de correção monetária interna, corrigido pela inflação importada. Isto significa que, no caso brasileiro (à parte dos choques externos), a melhor expectativa para a inflação no futuro imediato é a inflação imediatamente passada, e não aquela «anunciada» pela política monetária do governo.

Este ponto é central, pois ele implica que a política monetária, no caso brasileiro, é impotente para reduzir as expectativas inflacionárias e, portanto, para rebaixar a taxa de inflação no curto prazo.

Como então a moeda afeta a inflação? A resposta é simples e dura: através de uma prolongada recessão ou, como dizia um ex-ministro, através da purgação de falta de mercados, ao longo da qual o ociosidade das máquinas force os empresários diminuírem suas margens de lucro e o desemprego em massa induza os trabalhadores dispensados a aceitarem menores compensações salariais<sup>18</sup>. \*



<sup>18</sup> Ver Bacha E., «Inflação»: Uma Agenda 'Não-Monetarista' em M.C. Tavares e M. Dias David *Economia Política da Crise*. Rio, ed. Vozes, 1982.

A tentativa de levar a prescrição ortodoxa a seu limite acarretaria anos de elevado desemprego e crescimento anormalmente baixo da renda real, como conseqüência imponderáveis sobre o estoque de capital físico e humano e sobre nossas precárias instituições políticas. É curioso e importante notar que o próprio Fundo Monetário Internacional vem insistindo no fato de que o controle da demanda nominal deve ser apenas *um* dos elementos de uma abordagem integrada do problema da inflação <sup>19</sup>.

Esta digressão sobre o problema da inflação é básica para o entendimento de alguns aspectos das políticas de estabilização, como os seguintes: (a) a inflação brasileira não pode ser substancialmente reduzida através de uma política agregativa de contração monetária e austeridade no gasto público sem um custo social extremamente elevado em termos de queda no produto, na renda e no emprego; (b) é impossível prever a inflação futura a não ser através de explícitas suposições sobre alterações nos mecanismos de indexação dos quatro preços básicos da economia (câmbio, salários, juros e preços públicos administrados) que tendem a reproduzir a inflação passada; (c) as observações (a) e (b), se aceitas, sugerem que apenas uma *política de rendimentos negociada politicamente* é capaz de reduzir de maneira gradual e sustentada a inflação brasileira; (d) uma política de estabilização com crescimento deve manter o produto efetivo crescendo mais ou menos em linha com o produto potencial, sem desequilíbrios acentuados no balanço de pagamentos e sem acentuada variabilidade na taxa de inflação.

No entanto, com os preços relativos ora em vigor, e dado o serviço da dívida externa acumulada no passado, o crescimento agregado esbarra na restrição do balanço de pagamentos. Uma decidida política de promoção de exportações e seletiva substituição de importações, exigência do momento presente, requer a elevação *sustentada* do preços dos bens «tradeables» *vis-à-vis* o preço dos «non-tradeables», ou a intervenção do setor público, diretamente como investidor ou indiretamente sob a forma de concessão de incentivos e subsídios ao setor privado.

Esta alteração dos preços relativos, dada a relativa inflexibilidade para baixo dos preços de «non-tradeables», implica em uma aceleração temporária da taxa de inflação, que impediria a alteração sustentada nos preços relativos, provavelmente estabelecendo a relação anterior a uma taxa mais alta de inflação, e sem os resultados esperados em termos de realocação de recursos reais para o setor «tradeable».

Uma tentativa para esta problemática alteração efetiva e sustentada de preços relativos seria a utilização de outros instrumentos de política que sinalizassem para a necessidade de investimento privado e público no setor «tradeable». A questão que se coloca é que estes instrumentos, via de regra, agravam o problema do desequilíbrio fiscal do setor público. A situação é ainda mais delicada porquanto uma outra categoria de objetivos básicos — os objetivos sociais — exigem um aumento do gasto público constituindo-se em fonte potencial de pressão inflacionária, a não ser que este gasto possa ser financiado por tributação adicional. Isto tudo aponta para a necessidade de uma reforma fiscal.



<sup>19</sup> Under present conditions, a reduction of the growth rate of nominal demand in the absence of supporting measures could have a further adverse impact on employment, investment, and productivity growth... Inflation might decline, but the costs in terms of output could be large, and it is not clear that inflation would rise again as soon as economic activity recovered. The dilemma is that, on the one hand, a policy of marked reduction in the growth of nominal demand may not affect expectations for a period of years while, on the other hand, it may not be politically feasible to maintain it for a prolonged period if most of its impact is on output rather than on prices (*World Economic Outlook*, 1981, p. 9).

Na verdade, a única alternativa para uma elevação da carga tributária bruta via reforma fiscal — para a qual, diga-se de passagem, há espaço, conforme veremos — residiria em alguma combinação das três seguintes soluções para o impasse atual: (a) corte *seletivo* no gasto público e nas transferências deste ao setor privado; (b) aceitação de uma taxa de inflação maior do que a desejável; (c) maiores recursos líquidos do exterior a custos reais reduzidos.

Infelizmente as possibilidades de (c) são obviamente limitadas atualmente, assim como há claros limites para o que é aceitável em termos de aceleração da inflação e de corte no gasto público. Neste contexto é que deve ser avaliada a questão do financiamento do desenvolvimento.

A reduzida contribuição da poupança externa para o financiamento do investimento vem do fato de que, dado o peso crescente dos juros sobre a dívida externa na conta de serviços, um mesmo saldo do balanço de pagamentos em conta corrente implica em uma *menor* transferência de recursos reais do resto do mundo para o Brasil. Em outras palavras, a contribuição da «poupança externa», real, corretamente definida como a soma dos saldos da balança comercial e da conta de serviços não-fatores é insignificante.

Esta observação é importante porque, infelizmente, ainda tem livre curso no Brasil a associação falaciosa entre *deficit* em conta corrente e poupança externa, como se aquele pudesse ser uma medida apropriada da transferência de recursos reais para o Brasil, quando os juros correntes sobre a dívida acumulada no passado representam mais de 75 % do *deficit* em conta corrente. Levando o raciocínio ao absurdo, é como se quanto mais elevados os pagamentos de juros em um dado ano, maior a contribuição da «poupança externa» para o financiamento do desenvolvimento naquele ano o que não faz o menor sentido do ponto de vista econômico.

108

Este ponto é importante porque a ele está associado um outro equívoco, também corrente no Brasil, que considera que a reduzida contribuição relativa da «poupança externa» tem como contrapartida a necessidade de uma maior poupança doméstica (pública ou privada, compulsória ou voluntária) para financiar um maior nível de investimento. É fundamental distinguir entre «poupança real» e «poupança financeira» neste contexto. Do ponto de vista do balanço de pagamentos, que configura a restrição básica à retomada do crescimento da economia brasileira, é a primeira que é relevante. Com efeito, definindo exportações ( $X$ ) como a diferença entre produção exportável ( $P_x$ ) e consumo doméstico de exportáveis ( $C_x$ ) (abstraindo pois de questões relacionadas à variação de estoques) e definindo importações ( $M$ ) como a diferença entre consumo doméstico de importáveis ( $C_m$ ) e produção doméstica competitiva com importações ( $P_m$ , também abstraindo dos estoques), é possível definir o deficit do balanço de pagamentos em bens e serviços não fatores como:

$$\begin{aligned} M - X &= (C_m - P_m) - (P_x - C_x) = \\ &= (C_m + C_x) - (P_m + P_x). \end{aligned}$$

Ou seja, a eliminação do deficit requer, em termos reais, alguma combinação de: aumento na produção exportável ( $P_x$ ), aumento na produção substitutiva de importações ( $P_m$ ), redução no consumo doméstico de importáveis ( $C_m$ ) ou redução no consumo doméstico de exportáveis ( $C_x$ ). É em relação aos dois últimos itens desta combinação que tem sentido falar em aumento da poupança doméstica, entendida aqui, em termos reais, como redução do consumo doméstico de exportáveis (para liberar parcela da produção para vendas ao exterior) ou como redução do consumo doméstico de importáveis (para reduzir as importações reais efetivas).

Trata-se pois de um problema de balanço de pagamentos que tem a ver com a contenção, em termos reais, do consumo doméstico de «tradeables», e não com a necessidade de elevação da poupança financeira doméstica para financiar uma taxa desejada de crescimento da economia, à la Harrod.

É certo que a poupança financeira doméstica pode aumentar, sob o estímulo de taxas de juros reais positivas para o aplicador. A experiência de vários países semi-industrializados de crescimento restringido pelo balanço de pagamentos indica, contudo, que não há razão para supor que, *porque* a poupança financeira, como proporção do PIB, tenha se elevado, o investimento produtivo tenha que, necessariamente, aumentar na mesma proporção.

Este investimento produtivo pode estar impedido por duas razões. Em primeiro lugar porque em economias semi-industrializadas, recursos em moeda estrangeira são necessários para as importações de bens de produção não produzidos domesticamente. O problema não é a deficiência da poupança doméstica, mas a dependência de bens importados (acrescida, no caso, das obrigações contratuais em moeda estrangeira) e/ou expansão inadequada das exportações.

Em segundo lugar, o investimento privado depende de expectativas favoráveis quanto à lucratividade futura, e não da «disponibilidade» de poupança financeira no mercado doméstico. O investimento privado como um todo, ao elevar a renda via multiplicador, gera os lucros e a poupança que requer para seu financiamento. A decisão de investir do setor privado é pois a decisão básica e naturalmente depende das perspectivas econômicas no médio e longo prazos. A decisão de investir do chamado setor público e sua relação com as decisões do setor privado constituem um outro ponto central de qualquer discussão sobre as perspectivas de desenvolvimento da economia brasileira.

Analistas não comprometidos com posições programático-doutrinárias têm insistido, corretamente, na relação de *complementaridade* entre o investimento público e o investimento privado ao longo deste processo. Com efeito, a experiência brasileira sugere que o fenômeno do «crowding-out» tem escasso significado no Brasil. Não parece ser correto afirmar que, no agregado, o investimento público se faça às expensas do investimento privado, competindo com este por recursos reais escassos ou crédito subsidiado. Tentativas de corte *generalizado* do investimento público afetam negativamente o investimento privado, dada a relação de complementaridade estabelecida ao longo de décadas de uma bem sucedida experiência de desenvolvimento econômico.

As assertivas sobre o impacto inflacionário de magnitude aparentemente excessiva do chamado déficit público consolidado (incluindo os város orçamentos) que o situariam, como proporção do Produto Interno Bruto, na faixa dos 7 % em 1980, deveriam registrar que estão incluindo na estimativas os repasses do setor público às atividades privadas consideradas prioritárias pela estratégia governamental de médio e longo prazo. A redução deste déficit «público» consolidado poderia ser alcançada através de uma elevação da carga tributária bruta, para a qual há espaço e estudos em andamento. Não é preciso financiá-lo de forma inflacionária ou através de expansão da dívida pública.

Mais importante, contudo, é o exercício de seletividade na programação dos investimentos públicos e na concessão de incentivos ao investimento privado. Esta seletividade é um imperativo do momento presente e, seguramente, muito mais importante do que uma discussão doutrinária sobre a necessidade de «redução da participação do setor público» na economia.

Na verdade, o esforço de diversificação estrutural que o Brasil terá que,

forçosamente, continuar a empreender nos próximos anos requer, como instrumentos indispensáveis, a programação dos investimentos públicos (e de formas não-inflacionárias de financiamento) e a definição de prioridades —e incentivos— para o investimento privado.

É certo que é ingênuo e enganoso pensar que o governo é dotado de um superior entendimento da situação atual e de suas perspectivas, cabendo-lhe pois orientar a composição do investimento e do produto na economia brasileira. Sua tarefa primeira, na verdade, é assegurar a capacidade de controle sobre seus próprios gastos, diretos e indiretos. Mas também é ingênuo e enganoso pensar que cabe ao governo apenas assegurar preços relativos «corretos» e «realistas» para que o setor privado realize a alocação de recursos reais com a perspectiva de médio-longo prazo exigida para a superação da crise em que se encontram hoje a economia brasileira e a economia mundial.

## *Dívida Externa, Recessão e Ajuste Estrutural*

110

O ponto de partida de qualquer discussão sobre perspectivas, deve ser o reconhecimento de que estamos, economia brasileira e economia mundial, em meio a uma crise que, como quer que se a defina, não estará superada a partir de 1983 com a esperada recuperação da economia norteamericana. Com efeito, o mundo está atravessando uma de suas mais graves crises estruturais deste século, como evidenciado pelas informações relevantes sobre evolução do produto, emprego, preços e comércio internacional nos períodos 1960-73, 1974-79, 1980-82 bem como projeções para 1983-86 para o conjunto dos 24 países mais ricos que constituem a OECD. As economias da OECD representam cerca de 65 % do comércio mundial e aproximadamente 80 % do produto. O desempenho e a política macroeconômica destas economias, em particular dos EUA, do Japão e da Alemanha (que representam quase 60 % do produto da OECD) configura a ambiência macroeconômica à qual se ajustam de uma forma ou outras as demais economias do mundo capitalista. É ocioso insistir na importância das projeções —não importa quão precárias— realizadas por organismos internacionais, para qualquer discussão minimamente informada sobre perspectivas de uma economia como a brasileira, dado seu grau de integração com a economia mundial.

É importante notar que organizações insuspeitas como o FMI e a OECD projetam taxas médias de crescimento do produto real dos países industrializados da ordem de 2,5 a 3,5 % ao ano no período 1983-86. Vale observar que no triênio 1980-82 esta taxa média foi inferior a 1 %, e que no período 1960-1973, em média, chegou à marca dos 5,2 %. As previsões quanto à expansão do comércio mundial para o período oscilam entre 3,5 e 4,5 %, valendo notar que no período 1960-1973 esta taxa foi da ordem de 9 % e que no triênio 1980-82 situou-se ligeiramente abaixo de 1 %. O número de desempregados nos países da OECD chegou aos 32 milhões no início de 1983. Tanto os Relatórios Anuais do FMI e do BIS quanto o semestral da OECD notam o fato de que «o aumento cíclico do desemprego está superposto a um aumento secular de carácter mais fundamental». A emergência do protecionismo nos países avançados não pode ser dissociada deste fenômeno, claramente não-conjuntural.

Na verdade, a OECD nota a importância do problema «real» a enfrentar: os dois

sucessivos choques do petróleo (1973/74 e 1979/80) reduziram permanentemente («once and for all»), parte do estoque de capital acumulado ao longo de décadas de preços de petróleo cadentes em termos reais e, levaram, possivelmente, a uma redução temporária do crescimento da capacidade produtiva. Nota com propriedade o relatório da OECD.

«A substituição do estoque de capital economicamente obsoleto por equipamento mais adequado à nova estrutura de preços relativos e aos novos padrões de demanda requeria substancial investimento se o nível de emprego tivesse que ser preservado aos níveis de renda real existentes... o desempenho aqui foi menos satisfatório... a elevação da taxa de investimento em economias essencialmente orientadas pelo mercado não é um processo simples.»<sup>20</sup>

Disto sabemos todos, assim como deveríamos ter presente o fato de que a recuperação da taxa de investimento, com alterações em sua composição, é hoje, na OECD —como no Brasil—, o problema central a enfrentar para que a recuperação sustentada da economia e do comércio mundial possa ter lugar.

É certo que, ao nível da economia mundial (como na brasileira), ajustes estruturais e alterações na composição do investimento estão em curso, induzidos em parte pela recessão, em parte pela observada alteração de preços relativos (o consumo de energia e de petróleo por unidade de produto, por exemplo, declinou respectivamente 16 e 26 % nos países da OECD entre 1973 e 1981). Mas o custo social deste ajustamentos estruturais vem-se mostrado elevado em termos de desemprego e foi agravado por uma política macroeconômica até há pouco miope, como a norte-americana, excessivamente preocupada com o controle monetário interno. Como notou o respeitado Prêmio Nobel, Paul Samuelson «o exagero na luta contra a inflação afeta negativamente a motivação para o investimento produtivo», através do efeito sobre as taxas de juros reais. Estas, nota Samuelson, com certa licença, «colocam o último prego no caixão funerário do investimento.»<sup>21</sup> A ressurreição deste —que certamente virá um dia— está demorando demasiadamente e mantendo a economia mundial na pior depressão desde os anos 30, acompanhada, como geralmente ocorre, por uma crise no mercado internacional de crédito, à qual cabe dedicar alguma atenção, dada sua crucial relevância para países fortemente endividados como o Brasil.

III

Com efeito, o mundo começa a se dar conta de um fato para o qual observadores mais atentos ou mais perspicazes vêm chamando a atenção desde pelo menos setembro de 1982: ocorreu uma ruptura no mercado internacional de crédito, da qual só emergiremos com uma significativa reformulação institucional, envolvendo *governos* e decisões políticas de alto nível dos países que contam. Chegamos a um ponto em que a situação é por demais grave para ser deixada a banqueiros —de resto, em parte responsáveis pela gravidade da crise atual—, através de seu conhecido «instinto de rebanho» *i. e.*, pela política de seguir a maioria, seja na expansão, seja na construção.

E o que estamos observando é uma fase de contração. O mercado internacional de crédito encolheu. A questão que se coloca é saber de quanto e por quanto tempo. É verdade que os *grandes* bancos internacionais não têm alternativa senão continuar emprestando, agora sem ilusões, para que possam não perder o serviço de empréstimos antigos, estes sim talvez cheios de ilusões. Mas há um número expressivo de bancos de médio e pequeno porte, dentro os mais de mil que operam

<sup>20</sup> OECD, *Economic Outlook*, julho de 1982, p. 8.

<sup>21</sup> *New York Times*, de 28-11-1982.

internacionalmente, que podem tomar a decisão de reduzir seu grau de «exposure» em relação a países de desenvolvimento. E isto vem ocorrendo, mostram os dados, desde o segundo trimestre de 1982, acelerando-se em quase-pânico a partir de agosto/setembro.

O mercado internacional de crédito não voltará a ser o que era, como sugerem os adeptos do «breve retorno a normalidade pré-1982». Na verdade, fica cada vez mais claro que anormais foram as taxas de crescimento dos empréstimos internacionais de mais de 22 % ao ano observadas na década dos 70 —que levaram a dívida externa global (incluindo curto prazo) dos países em desenvolvimento para cerca de US \$ 700 bilhões em fins de 1982. As dificuldades de manter o seu serviço em condições de relativa estagnação do comércio mundial são óbvias e indicam claramente um ponto crucial: não há solução puramente financeira para a crise atual.

As renegociações de dívida de 1980, por exemplo, foram em número de cinco apenas, e no valor de US \$ 4,5 bilhões. Em 1981, foram em número de quatorze e envolveram US \$ 10,8 bilhões. Para 1982, o número de renegociações foi da ordem de vinte e cinco e poderá chegar aos US \$ 35 bilhões, soma equivalente ao capital próprio dos dez ou doze maiores bancos do mundo (mas deve-se notar, a bem da verdade, cerca de 5 % do total de seus empréstimos). As lembranças de 1929 e suas seqüelas vêm naturalmente ao debate —e com razão. Afinal, se persiste a retração do comércio mundial e se os bancos também se retraem ou emprestam cada vez mais a curto prazo, o quadro de desestabilização da economia mundial está claramente armado— como nos anos 30.

112 É certo que o «crash» financeiro que alguns «pessimistas» chegaram a prever para 1982 foi evitado —com a entrada (tardia) em cena da figura do tradicional prestador de última instância, no caso, o Tesouro e o Federal Reserve norte-americanos, bem como o BIS. Não é menos certo porém, que os problemas fundamentais continuam inatacados, sendo apenas adiados para 1983. Neste ano, os agentes relevantes passam a ser os Governos (e os Bancos Centrais) dos países que contam, um FMI com recursos ampliados e os grandes bancos internacionais sem muita alternativa senão evitar o pior. Não há qualquer filantropia em jogo mas em apenas interesses nacionais e decisões de caráter tanto político quanto econômico.

O aprofundamento da crise internacional em suas dimensões real e financeira acabará, cedo ou tarde (e quando mais cedo melhor) por levar a uma consciência crescente da necessidade de algum esquema de consolidação das dívidas dos países subdesenvolvidos e/ou de um projeto de reformulação institucional do tipo que o «mundo» (leia-se EUA e Inglaterra) aprovou em Bretton-Woods em 1944. Até lá, como ficam as perspectivas e opções abertas a uma economia como a brasileira?

No Brasil, estamos caminhando para o terceiro ano de uma recessão sem precedentes na história econômica estatisticamente documentada deste país. Em 1981, o produto real per capita *declinou* 5,9 % em termos reais. O ano de 1982 registra uma queda adicional no nível do produto real per capita, estimada em 1,5 %. Para 1983, todas as estimativas sugerem a inevitabilidade de uma redução do produto real que, em termos per capita, deverá ser próxima da queda —até então inédita— observada em 1981. A renda real no triênio cairá mais que o produto, devido à deterioração dos termos de troca.

Isto significa que, mantidos os termos de troca, e a crescente parcela de renda líquida enviada ao exterior, o nível de renda per capita alcançado em 1980 (US \$ 2.050, segundo o Banco Mundial) não será recuperado novamente, em termos reais, antes de 1987 (se a economia crescer a uma otimista média anual de 7,0 % em termos reais em 1984, 1985 e 1986), ou mesmo antes do final da década (se a economia

crescer a uma taxa média de 5,5 % reais entre 1984 e 1990). Deve ser notado que, na ausência de significativas modificações na composição do produto e do investimento, taxas de crescimento do produto abaixo de 6,0 % dificilmente permitiriam a absorção do fluxo, estimado em 1,2 a 1,4 milhões de pessoas que passam a integrar, a cada ano, a população economicamente ativa do país. O estoque de desempregados e subempregados certamente aumentará em 1983 e, otimisticamente, será «estabilizado» neste nível até meados da segunda metade dos anos 80.

A experiência mostra que precárias visões e projeções deste tipo são, com frequência, falsificadas *ex-post* pelas peripécias da história, pela ação concertada dos homens e/ou por decisões de política tomadas exatamente para tentar evitar que certas previsões se materializem. Esperemos que seja assim no Brasil dos anos 80.

Mas se a recessão de 1983 parece a esta altura inevitável, é fundamental que a recessão não seja *agravada* por uma política miope que procure, a qualquer preço, realizar o «ajuste voluntário» nas contas externas como forma de manter uma discutível credibilidade junto à comunidade financeira internacional. Com efeito, a programação governamental para 1983, contém muito de ajuste e pouco de voluntário.

As medidas e metas oficiais anunciadas no final de 1982, desde a Programação do Setor Externo para 1983 (aprovada em 25 de outubro, já após consultas informais com os Bancos) até as decisões do Conselho Monetário de 17 de dezembro, passando pela Carta de Intenções enviada ao FMI naquela data e pela reunião com 125 bancos em Nova York em 20 de dezembro, indicam claramente a gravidade do problema de liquidez que marcou os 4 últimos meses de 1982 — e a magnitude da recessão que se pode esperar para 1983. Com efeito, a tentativa de gerar um *superávit* comercial de US \$ 6 bilhões, depende basicamente da redução das importações, que devem declinar para US \$ 16-17 bilhões em dólares correntes; ou seja, de 15 % em relação ao nível de 1982 (US \$ 19,4 bilhões, dos quais US 9,6 de petróleo) que por sua vez é inferior em 15 % ao nível alcançado em 1980 (US \$ 23 bilhões). A queda em termos *reais* é, obviamente, muito superior, estimada em cerca de 50 % entre 1980 e 1983.

Cabe retrair aqui, rapidamente, a *rationale* subjacente à programação para 1983, a partir do inquietante resultado para 1982 (ver Tabela 8). Neste ano o Brasil perdeu quase US \$ 4 bilhões de reservas (além dos US \$ 6 bilhões que havia perdido em 1979 e 1980), estando estas virtualmente esgotadas em setembro de 1982, quando em termos líquidos chegaram a apenas US \$ 1 bilhão de dólares. A crise de liquidez associada a este fato obrigou o Governo norte-americano, o FMI, o BIS e os grandes bancos internacionais a uma operação de salvamento que envolveu «operações especiais» no valor de US \$ 4,2 bilhões de dólares. É bem verdade que não faltaram razões ao Governo brasileiro para alegar que a crise cambial de 1982 se devia a perturbações exógenas, derivadas da contração do produto e do comércio mundial, do protecionismo, das taxas de juros, da queda do preço de seus produtos de exportação e, principalmente, da contração da atividade de empréstimos internacionais, acelerada com o colapso mexicano em agosto e com a frustração da reunião do FMI e do BIRD em setembro.

Entretanto, pela primeira vez no Brasil, o balanço de pagamentos foi programado *al revés* ou seja, não a partir de uma estimativa de crescimento do produto (e portanto das importações), e das exportações, passando a estimativas da conta de serviços para chegar ao *déficit* em conta corrente e em seguida discutir sua forma de financiamento à luz das reservas internacionais disponíveis. Para 1983, partiu-se do princípio de que um *déficit* em conta corrente que não pode ser financiado não pode existir — como os US \$ 14,5 bilhões de 1982, financiados com «bridge loans» que nos levaram à renegociação *de facto*, ainda que não *de jure*, de parcela de uma dívida

externa global que chegou em 31-12-82 à soma de US \$ bilhões de dólares (dos quais cerca de US \$ 16-17 de prazo inferior a um ano).

Para 1983 o Governo estimou que o *máximo* que poderia obter de empréstimos em moeda no mercado internacional seriam US \$ 10,6 bilhões. Como estimou em US \$ 3,5 bilhões os créditos de fornecedores mais o investimento direto, chega-se a US \$ 14,1 bilhões de ingressos via conta de capital. Como as amortizações teoricamente absorveriam US \$ 7,2 bilhões, o superávit da conta de capital seria de US \$ 6,9 bilhões. Este deveria ser, *exatamente*, o déficit em conta corrente mantidas constantes as reservas internacionais. Como o déficit na conta de serviços foi estimado em US \$ 12,9 bilhões, a diferença —US \$ 6,0 bilhões— teria que ser obtida através de um *superávit* comercial.

É curioso notar que esta foi a programação aprovada em outubro. Desde então, ocorreram dois meses de negociações com o FMI, com os Bancos privados e com o Governo norte-americano, que alteraram o quadro para 1983. Mas o Governo brasileiro continua mantendo inalterada a programação de redução do *déficit* em conta corrente de US \$ 14,5 bilhões em 1982 para US \$ 6,9 bilhões em 1983 e de superávit comercial de US \$ 6 bilhões neste ano. Em nosso entender, as necessidades de recursos para o financiamento externo em 1983, *mesmo* com estas metas otimistas quanto à conta corrente, estão longe de ser equacionadas. Na verdade, as necessidades brutas de recursos em moeda conversível para 1983 são da ordem de US \$ 20 bilhões: 7,2 de amortizações, 6,9 de déficit em conta corrente, 3,4 para o pagamento de «bridge loans» obtidos em 1982 junto ao Tesouro americano, Bancos Comerciais e BIS, 1,6 para a «recomposição de reservas», e 1,1 para créditos concedidos aos importadores de produtos brasileiros. No total chega-se a US \$ 20,2 bilhões, devendo-se notar que em 1982 estas «necessidades» chegaram a US \$ 23 bilhões, financiados, em parte, com a perda de quase US \$ 4 bilhões de reservas e operações de salvamento de valor superior a este.

As negociações para equacionar as contas do balanço de pagamentos em 1983 se estenderam ao longo de janeiro a fevereiro, levando a um acordo preliminar com o FMI e os Bancos Comerciais em 28 de fevereiro de 1983. O acordo com o FMI asseguraria recursos potenciais de US \$ 5,9 bilhões até 1985: US \$ 4,8 bilhões em três anos através da Extended Financing Facility e US \$ 1,1 bilhões da Compensatory Financing Facility (US \$ 500 milhões dos quais obtidos ainda em 1982). O acordo com os Bancos contempla um «jumbo-loan» de novos empréstimos no valor de US \$ 4,4 bilhões, o não-pagamento, por parte do Brasil de cerca de US \$ 4,7 bilhões de amortizações devidas em 1983 (transformadas em empréstimos de oito anos de prazo), bem como a *renovação* de linhas de crédito comerciais, no valor de quase US \$ 9 bilhões.

A demanda brasileira pela renovação de US \$ 10 bilhões de empréstimos do mercado interbancário a bancos brasileiros operando no exterior mostrou-se inviável indicando claramente que o Brasil precisará voltar ao mercado internacional de crédito na busca de novos recursos ainda em 1983.

O problema do financiamento externo contudo, é apenas um aspecto dos graves desafios que enfrenta a economia brasileira —e que não se resume ao ano de 1983. A Carta de Intenções acordada em princípio com o FMI contempla um horizonte de tempo mais longo— e demonstra claramente quão estreito é o raio de manobra de que dispõe a política econômica brasileira, principalmente depois que se dispôs, conforme o item 4 da Carta de Intenções a seguir uma estratégia de médio e longo prazo cujo objetivo seria:

«...aumentar significativamente a poupança interna, especialmente no setor público, e tornar a economia mais eficiente, o que será alcançado através do

alinhamento (sic) dos preços relativos entre os vários setores da economia, eliminação de subsídios e redução da intervenção direta e indireta do Governo na economia».

A retórica é bem conhecida —assim como os efeitos sobre o produto, emprego e distribuição de renda, de tentativas de implementação de estratégias deste tipo na América Latina. Nos anos 80, com a crise mundial em curso, os custos de estratégias como esta talvez sejam ainda maiores que aqueles que caracterizaram a experiência recente de alguns países da região.

TABELA 8

**BRASIL: BALANÇO DE PAGAMENTOS 1980/83**

	1980	1981	(Projet.) 1982 <sup>a</sup>	(Efetivo) 1982 <sup>b</sup>	(Projet.) 1983 <sup>c</sup>
1. Balança Comercial . . . . .	-2,8	1,2	3,0	0,8	6,0
Exportações . . . . .	20,2	23,3	28,0	20,2	22,0
Importações . . . . .	23,0	22,1	25,0	19,4	16,0
(Petróleo) . . . . .	(9,8)	(11,0)	(10,3)	(10,0)	(9,6)
2. Serviços . . . . .	-9,8	-12,4	-13,3	-15,3	-12,9
Juros . . . . .	-6,3	-9,2	-9,5	-10,8	-9,0
Outros . . . . .	-3,5	-3,2	-3,8	-4,3 <sup>c</sup>	-3,9 <sup>c</sup>
3. Transferências Unilaterais . . . . .	0,2	0,2	0,2	—	—
4. Déficit em Conta Corrente . . . . .	-12,4	-11,0	-10,1	-14,5	-6,9
5. Conta de Capital					
a) Investimento direto líquido . . . . .	1,1	1,6	1,9	1,1	1,5
b) Empréstimos de agências internacionais e governamentais mais créditos de fornecedores (líquido) . . . . .	2,4	2,4	1,8	2,5	4,1
c) Amortizações . . . . .	-6,7	-7,7	-7,2	-7,8	-7,2
d) Empréstimos em moeda e outros <sup>a</sup> . . . . .	12,1	15,3	13,6	15,2	10,1
d.1. Médio e longo prazo . . . . .	—	—	—	12,3	10,7
d.2. Operações especiais . . . . .	—	—	—	4,2	-0,6 <sup>c</sup>
d.3. Perdas de linhas de crédito de curto prazo . . . . .	—	—	—	-1,3	—
Superavit (+) ou Déficit (-) . . . . .	-3,5	0,6	—	-3,5	1,6

115

a. «Programação do setor externo em 1982». Conselho Monetário Nacional, Brasília, 22-12-81, pág. 15.  
 b. Dados Preliminares.  
 c. «Brasil: Ajustes na Economia Internacional e Necessidades de Financiamento externo»: *Banco Central do Brasil*, dezembro 20, 1982.  
 d. Incluindo transferências unilaterais líquidas.  
 e. Incluindo Erros e Omissões.  
 f. Incluindo empréstimos-ponte dos bancos comerciais (\$ 2,3 bilhões), do Tesouro Americano (\$ 900 milhões líquido) do FMI (\$ 500 milhões) e do Bank for International Settlements (\$ 500 milhões).  
 g. Incluindo, com sinal positivo \$ 2,4 de recursos do IMF (\$ 1.620 milhões do <sup>?</sup> e Extended Fund Facility, \$ 500 milhões do Compensatory Financing Facility e \$ 200 milhões da «tranche» de reservas brasileiras) e com sinal negativo o pagamento parcial (\$ 3,0 bilhões) dos empréstimos-ponte obtidos para fechar o Balanço de pagamentos de 1982.

# Observação Final

«Pensamiento Iberoamericano» dedicou seu primeiro número a uma discussão crítica sobre as implicações do *Retorno à Ortodoxia*. O segundo número foi dedicado ao tema da *Crise e Vigência da Planificação*. O tema do terceiro e quarto *Recessão: Perspectivas e Opções* constitui um feliz complemento dos dois temas iniciais: as perspectivas e opções que nos oferece a crise atual têm uma passagem crucial pela recusa à ortodoxia e pela recuperação da legitimidade — e da necessidade — de um mínimo de programação econômica e de visão de conjunto a médio e longo prazo que hoje parecem estar faltando — no Brasil como no Mundo.

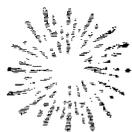


116

## REFERÊNCIAS

- ARIDA, P. (1982) (org.): *Dívida Externa, Recessão e Ajuste Estrutural: O Brasil diante da Crise*. Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro.
- BACHA, E. (1982): «Inflação: Uma Agenda Não-Monetarista», em M. C. Tavares e M. Dias David, *Economia Política da Crise*, Editora Vozes, Rio de Janeiro.
- BONELLI, R. e Werneck, D. F. F. (1978): «Desempenho Industrial: Auge e Desaceleração nos Anos 70», em W. Suzigan (ed.), *Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento*, IPEA/INPES, Serie Monográfica, núm. 28, Rio de Janeiro.
- CONJUNTURA ECONÔMICA, (vários números), Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro.
- COOPER, R. (1979): «Comment», em R. Dornbusch e J. Frenkel (eds.) *International Economic Policy: Theory and Evidence*, Johns Hopkins, U. P.
- IMF, (1981): *World Economic Outlook*, Washington, D. C.
- Indicadores Conjunturais da Indústria*, (vários números), IBGE/DESDE/DINEZ.
- NOGUEIRA, Batista Jr., P. (1983): *A Renegociação da Dívida Externa Brasileira*, Fundação Getúlio Vargas, Centro de Estudos Monetários e de Economia Internacional, Rio de Janeiro.
- MALAN, P. S.: «Financial Integration with the World Economy: The Brazilian Case», em R. French-Davis (ed.), *External Financial Relations and their Impact on the Latin American Economies*, (a sair).
- MALAN, P. S., e Bonelli, R. (1977): «The Brazilian Economy in the Seventies: Old and New Developments», em *World Development*, Jan/Fev.
- OECD, (1982): *Economic Outlook*.
- RELATÓRIOS, Banco Central do Brasil (vários números).
- WERNECK, R. L. F. (1982): *Desequilíbrio, Externo e Reorientação do Crescimento e dos Investimentos: Uma Análise Multisetorial das perspectivas da Economia Brasileira*, Relatório de Pesquisas, Departamento de Economia, PUC, (mimeo), novembro, Rio de Janeiro.
- LARA-REZENDE, A. (1983): «A crise no mercado internacional de crédito e o endividamento externo do Brasil: uma avaliação da situação atual», Departament de Economia da Universidade Católica do Rio de Janeiro, Textos para Discussas, núm. 40, Rio de Janeiro.

# Intervenciones



## Enrique Fuentes Quintana

Como siempre se tiene una inevitable simpatía por las ideas que se comparten, he seguido con el mayor agrado la interesante exposición realizada por Pedro Malán y desearía subrayar alguno de los puntos aludidos en sus palabras que juzgo de especial importancia para formular una opción útil y eficiente frente a la crisis económica que padecemos.

Creo que hoy resulta claro —y la exposición de Pedro Malán lo acentúa— que la crisis presente es, sobre todo, una crisis en la *estructura productiva* vigente en el pasado inmediato. Las formas de producción que se difundieron en los distintos países en vías de desarrollo para orientar su crecimiento espectacular durante la década de los 60 encuentran en los datos económicos actuales contradicciones que exigen inevitables reajustes. Se ha producido, sin duda un crecimiento de la capacidad instalada de la industria en los distintos países que no es compatible con los costes y precios actuales y que demanda un *largo periodo de transición* para readaptarla. Por otra parte, se han registrado asimismo innovaciones tecnológicas que han envejecido, productos o procesos de producción que deben reajustarse. Los reajustes positivos para conseguir, tras un proceso de transición, una estructura más equilibrada e innovada, es el gran reto que plantea la crisis actual.

La proyección de estos desajustes es especialmente intensa en la industria, hasta el punto de que la igualdad *crisis económica*=*crisis industrial* puede mantenerse sin violencia entre los diferentes términos que la componen. El ajuste industrial tiene a su vez dos grandes frentes: el de las medidas, criterios y políticas que deben imperar en la *desindustrialización o reconversión industrial*

y el de aquellos que deben inspirar la *reindustrialización* o aparición de nuevas actividades industriales. Estos dos procesos de desindustrialización-reindustrialización deben ser servidos por un conjunto de *políticas positivas de ajuste* con un contenido denso y complejo de medidas con evidente variedad nacional, pero en el que no deben faltar los siguientes ingredientes:

- 1.º Flexibilidad en los mercados de factores productivos, de trabajo y de capital. El comportamiento de los costes de trabajo en muchos países y la rigidez de las condiciones de contratación del trabajo dificultan, si es que no impiden, cualquier política de adaptación de la industria. Por otra parte, el crecimiento de los tipos de interés y la escasez de fondos en los mercados internos internacionales es un obstáculo de importancia excepcional para la realización de las inversiones que reclama el ajuste a la crisis. No hay política industrial posible que pueda inventar las condiciones de un desarrollo de la estructura productiva adaptada a los datos nuevos sin contar con la necesaria flexibilidad en los mercados de factores. La política industrial tiene sentido *solo* si esa flexibilidad se gana con esfuerzo y con reformas. Estas afirmaciones no significan que el cambio de estructura industrial pueda abandonarse al simple dictado del mercado, aunque los mandatos del mercado no puedan desatenderse por la política de ajuste positivo a la crisis. Equivale más bien a afirmar que la intervención del Estado debe favorecer los ajustes, reforzando y supliendo al funcionamiento del mercado en muchas ocasiones.
- 2.º Favorecer mediante una política tecnológica la difusión de las innovaciones de la industria y crear un ambiente favorable al cambio mediante el fomento de la investigación básica y de la información de la mano de obra. Christopher Freeman y el grupo de la Universidad de Sussex han venido insistiendo con acierto durante los últimos años en la indispensable necesidad de incorporar la política tecnológica como elemento de la política de ajuste. Con frecuencia y error se considera el ajuste como una tarea reservada a las políticas macroeconómicas con la

vista puesta en conseguir ajustes en los equilibrios a corto plazo sin preocuparse de la estructura productiva y de los cambios necesarios en ella. Colocar un acento de importancia en el cambio de estructura productiva para responder a la crisis actual y conseguir *además* mejores situaciones de equilibrio interno y exterior no puede ser en ningún caso una propuesta sorprendente para quienes estén familiarizados con el enfoque estructuralista de los problemas económicos que han tratado de realizar y difundir desde hace muchos años los economistas de la CEPAL. Como Pedro Malan destaca, las *políticas antiinflacionistas a largo plazo* encuentran su mejor fundamento en el análisis de los modelos cepalinos al destacar la importancia de un tratamiento explícito de los procesos de inversión en tres áreas cruciales: el aumento de la productividad en la agricultura, la realización de mayores exportaciones (definiendo los precios relativos, el tipo de cambio y los niveles salariales adecuados) y asegurando la orientación de las inversiones hacia aquellos sectores de importancia crítica para cada economía (se puede y se debe estabilizar invirtiendo más).

- 3.º La apuesta por ciertas industrias ganaderas mediante medidas específicas que protejan y estimulen directa y significativamente ciertas líneas productivas y prometedoras con futuro. Tratar de orientar hacia esos sectores con futuro la estructura productiva requiere diseñar una estrategia de política de compras públicas y de colaboración de empresas públicas y privadas, además de las actuaciones tradicionales de la política financiera y fiscal.

Un segundo punto sobre el que desearía insistir es *la importancia que el déficit público tiene* en cualquier política frente a la crisis. El déficit público se ha generalizado en todas las economías desarrolladas, las medio desarrolladas y las subdesarrolladas. Es un mal que proviene de una creciente apertura en las dos hojas de la tijera de la Hacienda: gasto-ingresos públicos. Los gastos públicos se han acrecentado por causas múltiples que están detrás de cada partida mientras que los ingresos públicos han ido muy por detrás, tanto

por la rigidez de muchos sistemas tributarios (mal general de los países en vías de desarrollo) como por la caída de la recaudación en los países que tienen sistemas fiscales flexibles. El mal del déficit público reside, no tanto en su cuantía, cuanto en su *orientación*. La pregunta: déficit público ¿para qué?, tiene que contestarse en muchas realidades nacionales afirmando que solo ha logrado un empeoramiento injustificado de los servicios públicos, ha introducido una multiplicación injustificada por la situación económica de los gastos de transferencia (subvenciones y subsidios de todo tipo) a hogares y a empresas en pérdidas. La agudización del déficit ha provocado fórmulas de financiación inaceptables (aumentos en la cantidad de dinero o endeudamiento externo) con costes económicos, sociales y políticos para los Estados deficitarios, considerables.

Diseñar una estrategia frente al déficit público es una de las tareas más difíciles e impopulares que la crisis actual plantea y quizás por lo mismo, una de las más necesarias y urgentes. Dicho en otros términos, el ajuste a la crisis necesita un ajuste presupuestario que tiene que tener tres componentes:

- Moderación de los gastos corrientes (tanto de transferencia como de consumo).
- Dotación mayor de las *inversiones económicas que sirvan a la estrategia del cambio industrial*; y
- Financiación adecuada del déficit público.

Por la experiencia que yo he podido adquirir en mi país, creo que el elemento crucial del ajuste del sector público a la crisis reside en diseñar unos programas de gasto que disciplinen su crecimiento y orientar éste en un sentido positivo hacia el cambio de la estructura productiva. Cambiar la estructura del gasto hacia las inversiones económicas de importancia estratégica es tan importante como impopular y requiere la mayor de las autoridades políticas y una perseverancia a prueba de todo desfallecimiento. Es evidente que esta política de gasto tiene que ser secundada por una política de ingresos que haga de una reforma tributaria en los países que disponen de una estructura fiscal rígida, una pieza estratégica fundamental. La Hacienda española ha acometido esta reforma, lo que ha manifestado una vez más las dificultades que invariablemente la acompañan y la acompañarán en todos los países y ha revelado también la necesidad de completar sus medidas (la reforma es frecuentemente *gradual* y se queda, por ello, en *parcial*), e

incorporar como instrumento clave la modificación de la Administración tributaria, que constituye la más importante y las más de las veces la verdadera reforma tributaria. Pero insisto, una reforma fiscal *sin disciplina de la política de gasto público* es, en gran parte, una acción estéril. El sumando de la acción sobre el gasto público es vital como parte de una estrategia completa frente a la crisis y así debe entenderse.

No son, por tanto, pocas las actuaciones que un país de dimensión media tiene en sus manos si quiere diseñar una política de ajuste a la crisis. Pero hay que reconocer también que muchas de las actuaciones internas para lograr plenamente sus resultados necesitan de la colaboración exterior y ahí, el corto desarrollo económico de los países industrializados, la limitada liberación de sus mercados internos, la vigencia de tipos de interés elevados, escandalosamente prohibitivos, la continuidad de las ayudas financieras, deben ser parte vital de una política de ajuste. Y esta aportación exterior de intensificar el desarrollo de los grandes centros, reducir su proteccionismo y sus tipos de interés y aun mandar las corrientes financieras hacia los países en vías de desarrollo le está faltando a la política de ajuste interno. Porque lo cierto es que hoy el comportamiento económico de los grandes centros industriales se halla alejado en muchas ocasiones del conveniente y necesario para que los países en vías de desarrollo logren superar la crisis que actualmente padecen.

## Rolando Cordera

Yo quisiera resaltar una de las cuestiones, que surgió ayer en el comienzo de la discusión, que vuelve a ser traída a colación por el profesor Fuentes y que, evidentemente, tiene que ver con la posibilidad de ir concretando regional y nacionalmente este problema de las perspectivas y opciones de las economías de Iberoamérica. No dudo que, en un nivel general, se ha planteado uno de los elementos de diferenciación de la crisis actual con respecto a la de los treinta. O sea, que estamos enfrentados hoy a un serio problema en el nivel de la estructura y la organización productivas y la cuestión tecnológica. De ahí, en consecuencia, se deriva como imperativo para enfrentar y salir de la crisis la realización de grandes cambios en el nivel de la estructura productiva y de la aplicación de la

ciencia a la producción. Tengo mis dudas de que sea un problema de encontrar nuevas formas productivas y dar lugar a nuevos desarrollos tecnológicos. Me da la impresión, más bien, de que estos ya están con nosotros y que su aplicación y conversión en fuerza productiva está bloqueada u obstruida por un problema de relaciones sociales y de relaciones políticas. Es una discusión que, a mí al menos, me desborda. Sin embargo, de esta apreciación con respecto a la crisis, se derivan fácilmente «slogans», que no siempre coadyuvan positivamente a precisar el carácter de la crisis y sus posibles salidas. La experiencia más aguda de la fuerza confusionista que puede tener un «slogan», la experimenté hace unos años en Venezuela. Era un seminario sobre industrialización. Se hablaba con absoluta convicción de que estábamos frente a un inevitable e imparable «redespliegue industrial», que parecía fatal, que abatiría al mundo del desarrollo e impondría fórmulas de industrialización indeseables, pero inevitables, y que eso iba a ser la salida de la crisis en los centros. Ese redespliegue se demostró muy puntual, muy desigual y muy complicado como para ser, efectivamente, por un lado, una salida a la crisis y, por el otro lado, una imposición indeseable en materia de industrialización sobre la periferia. Es cierto que son pocos los años, desde que circulan estas ideas, para evaluarlas plenamente. Pero el hecho está ahí: el redespliegue no se dió tal y como los profetas del mismo lo anunciaban. Hoy, de nuevo, estamos frente a una idea interesante que puede, sin embargo, convertirse en un «slogan» poco útil: el de la dialéctica «desindustrialización-reindustrialización». Yo no sé qué se quiere decir concretamente con esta expresión, sobre todo al trasladarla de una idea general, de problemas en la estructura productiva y el desarrollo tecnológico, a una proposición concreta de desindustrialización-reindustrialización. En mi opinión, implica incorporar y precisar mediaciones, en cuanto al nivel de desarrollo material de las formaciones sociales de que se trate, y mediaciones, obviamente políticas y de relaciones sociales, cosa que no está hecha. Por ejemplo, yo pienso que proponer una dialéctica tal para países como los nuestros, es correr el peligro de echar el niño con el agua sucia. Porque, ¿cómo se puede proponer para países como los nuestros, procesar una cierta «desindustrialización», a partir de la convicción no fundada, de que todo el aparato productivo existente o buena parte de él, es obsoleto? Para un país como México —aunque quizás el ejercicio valdría la pena hacerlo para un país más

maduro, como Brasil— me permitiría cuestionar esta noción de dialéctica «desindustrialización-reindustrialización», a partir de una supuesta obsolescencia del aparato productivo instalado. Si se trata de hacer a un lado lo existente y lo logrado en materia de fuerzas productivas para incorporar nuevos productos tecnológicos —suponiendo que esto sea correcto— hay que considerar un período de ajuste, indeterminado en cuanto a duración, lo que nos puede dar como resultado «un no país» al final del período. Quizás estoy llevando esta cuestión al extremo, pero quería llamar la atención sobre la misma. Lo hago porque no me queda claro si se trata de una proposición o si trata de un diagnóstico, que se prueba con cierto éxito, al parecer, en el caso inglés si lo que se está dando es efectivamente un proceso de desindustrialización. Pero en el caso de nuestros países, no está tan claro, porque el principal esfuerzo de movilización política, en un sentido nacional y popular en los últimos años, ha sido evitar un proceso de desindustrialización por la vía de las políticas estabilizadoras. En consecuencia, yo querría, aprovechando la presencia del profesor Fuentes Quintana, plantear este problema, que podemos ejercitar discutiendo el caso de Brasil, o enfrentarlo de un modo más general. Pero, como ha habido insistencia en dos colegas españoles en la misma cuestión, creo, entonces, que se trata de una cuestión sustantiva.

120

## Jorge Dubrovsky

Deseo hacer algunas preguntas referidas a una de las características del modelo brasileño —el problema de la captación de empleo— que, creo, es general para América Latina. Se decía en la exposición, que Brasil incorpora más de un millón, un millón doscientos o un millón trescientos de personas como fuerza de trabajo que ingresan en el mercado normalmente y que se requería una tasa de crecimiento del sector industrial, arriba del 5 por 100 para absorberlas. Yo no he leído la ponencia, pero me interesaría saber algo que no se planteó: ¿existe un sector informal en el proceso brasileño? ¿Qué características tiene? Porque, aparentemente, uno de los refugios de todas las estrategias de liberalización que se han seguido ha sido justamente el sector informal. Creo que Brasil, quizá, es un caso particular, porque ha registrado tasas impresionantes de crecimiento en el sector industrial; pero, ahora, que vamos hacia atrás no sé si ese sector informal

va a ser un poco el colchón entre quien gane y quien pierda en esta crisis de readecuación. Esto es, que volvamos a los efectos que normalmente, en América Latina, habían tenido las políticas de estabilización, traducidas en una baja de los costos del salario, tomando en cuenta las particulares condiciones sociales de Brasil. En la exposición se mencionaba que la oposición gana en diez Estados, los Estados más modernos, en donde funciona el aparato industrial oligopólico, Estados en los que hay, por otra parte, un aparato, una organización sindical importante. Pero, ¿qué pasa con el otro Brasil? Ante la coyuntura de falta de crecimiento o de decrecimiento de la economía brasileña, y de las características que, prácticamente, tienen todos los países de América Latina —algunos más y otros menos— ese sector informal se está transformando en un absorbedor de capas importantísimas de población, con la diferencia de productividad a su interior, con la falta de acumulación, etcétera. Pues bien, ¿cómo participaría este sector en términos políticos, si no está organizado? ¿Qué relación tiene este sector con los planes oficiales de «democratización»?

## Aníbal Pinto

Yo quisiera, brevemente, recentrar un poco la discusión que abre la exposición de Pedro Malan en términos del asunto que estamos analizando en este coloquio. Para abrir el fuego, yo diría que, seguramente, todos participamos de algún elemento de admiración y a veces de asombro, con respecto a la experiencia reciente de Brasil, que recuerda a una acrobacia en cuerda floja a gran altura. ¿Cómo se ha dado esa combinación de inflación del cien por ciento, crisis externa agudísima, agravada, además, por la deficiencia en materia de petróleo y, tercero, un proceso de democratización activo, con participación social cada vez más amplia? Parecía difícil imaginar que esa combinación pudiera durar lo que ya ha durado. Hay algunos que dicen que en algún momento este acróbata tiene que caer en la arena; otros que podrá pasar de una cuerda floja a otra cuerda más sólida; que después va a tornar menos riesgosa su proeza. Pero, de todas maneras, hay un hecho, hay una especificidad en el fenómeno brasileño que produce asombro e incita, al mismo tiempo, grandes cavilaciones. Ahora quisiera referirme nada más que a un aspecto del tema, que tiene que ver con la discusión general.

Me refiero al propósito más elaborado, y diría, en cierto modo, más moderado, por no decir más civilizado, de usar la recesión interna como un modo de paliar, o incluso resolver, el desequilibrio externo. Esto responde a un criterio ortodoxo, de tipo general, que conviene analizar. Al mismo tiempo, está claro que esta orientación ha cortado el largo ciclo de expansión que parecía casi inmune a cualquier tipo de contratiempo, a la vez que no ha resuelto los problemas del desequilibrio exterior.

Se han establecido varias relaciones que creo son importantes para la reflexión latinoamericana. A la luz de varios cálculos parece ser que para conseguir una reducción de, digamos, uno o dos mil millones de dólares de importaciones, habría que reducir el producto en un monto cuatro o cinco veces mayor. Claramente hay una gran desproporción: se está matando una mosca con una catapulta. Es cierto que la mosca es muy grande, pero la catapulta parece desproporcionada con respecto a la mosca. Y esto obliga a pensar, porque se trata de una cuestión visible en todas las aproximaciones, no sólo en las más ortodoxas, sino también en otras, no tan extremas, como ocurre en el caso de Brasil, donde se ha tratado, al mismo tiempo, de proteger el nivel de actividad económica. Así pues, debiéramos pensar un poco en porqué esa aproximación no se justifica y no va a funcionar ni funciona en ningún país de América Latina.

Aquí, desde luego, hay una traslación errada de la experiencia de los países desarrollados. Y yo diría que errada desde dos ángulos: tanto porque significa una trasposición a situaciones estructurales totalmente distintas y errada, además, porque tampoco es válida para esos países.

¿Por qué ha prosperado en ellos esa política? Primero, porque descansa sobre una hipótesis de «recalentamiento» de la economía, que exigía «enfriar» la economía, esto es, reducir su ritmo de actividad, tanto para liberar recursos para las exportaciones como para disminuir el de la demanda de las importaciones.

Esa tesis tenía algunos fundamentos en esas economías. Primero, porque los coeficientes de apertura son muy altos: del orden del 30-40% en Europa y algunos más. Segundo, que la verdad es que no existe un sector exportador rígidamente determinado, sino que salvo algunos de los productos no transables, sobre todo servicios, casi todas las actividades tienen la suficiente flexibilidad como para moverse hacia la exportación o hacia el mercado interno. No quiero insistir más en los países desarrollados, pero hay una cosa

también clara: ellos han estado restringiendo la economía para promover las exportaciones y reducir las importaciones.

Pero como todos están haciendo lo mismo, ¿a quién le exportan? América Latina era uno de los destinos, pero para eso tenían que darnos crédito —y esa historia, en lo principal, terminó—. O sea, que incluso en los países desarrollados, hay una tremenda falacia en esto. Pero, de todas maneras, es una falacia que descansa sobre algunos hechos que son reales, que corresponden a ciertos datos histórico-estructurales que no se dan, por cierto, en América Latina. Aquí, primero, los coeficientes de apertura son considerablemente más bajos. Solamente en los países más pequeños, los centroamericanos en general, encontramos niveles de apertura del tipo del 25 por 100 o poco más, pero, en general, no es más de eso. En los medianos, estamos alrededor del 20%; y en los tres grandes, que, mal que mal, representan las 3/4 partes de América Latina, resulta que ellos son del orden del 10%, incluso con todo el aperturismo de los sesenta y los setenta. Una de las cosas que revelan los estudios de CEPAL es que, curiosamente, al final de los setenta, los grados de apertura en el conjunto de América Latina y especialmente en los países grandes y medianos, eran inferiores a los que había a comienzos de los años cincuenta. Y, finalmente, en las proyecciones de largo plazo de la CEPAL, hasta el año 2000, para casi todos los países, los grados de apertura básica no van a cambiar, salvo que ocurran acontecimientos extraordinarios.

Aparte de este problema de los coeficientes de apertura, está también el hecho de que esta política de contención global de la demanda pasa por alto algo fundamental: en nuestros países, en general (y voy a exagerar un poco el argumento, porque evidentemente se puede condicionar, y yo lo condicionaría si tuviera más tiempo) es muy nítida la división entre, como se llama ahora, transables y no transables, o sea, actividades con potencial de exportación y actividades que atiendan al mercado interno o que podrían hacerlo.

Las exportaciones primarias aún representan entre un 75 y 80%, y, salvo en algunos países, la porción que se reserva el mercado interno es pequeño. Y para qué decir de otras actividades. Ustedes pueden restringir la economía en general, donde está trabajando la mayor parte de la gente y, seguramente, no van a conseguir sino ganancias mínimas en términos de productos liberados para la exportación. Lo que sí va a ocurrir es la reducción por el lado de las importaciones, pero

no discriminada, no selectiva y que va a llevar a la restricción del PIB más allá de toda proporción y necesidad. En otras palabras, tendrá lugar una compresión sustancial del nivel de actividad, del nivel empleo y ¿para qué?: para conseguir una reducción del nivel de importaciones que, probablemente, ni siquiera remediará el desajuste externo, que obedece a causas más profundas, que han sido por de más analizadas. Esto está perfectamente claro. Incluso en los casos de los más delirantes proyectos monetaristas, si se toman los coeficientes de exportación, no de los productos básicos tradicionales, sino de los verdaderamente nuevos, la verdad es que su incidencia sobre la estructura productiva global es muy reducida. Por ejemplo, en el caso chileno, que es un caso conspicuo en esto, se pretendió hacer descansar el dinamismo de la economía en el nuevo sector exportador, pero esto, ¿cómo iba a mover toda la economía cuando no representa más del 5 al 6 por 100 del total del producto? No creo que ni siquiera Arquímedes pudiera levantar una economía con esa palanca. A la postre, entonces, no se liberan recursos suficientes y la restricción indiscriminada de importaciones y de la demanda nacional determina un freno o caída del Producto Interno.

122

Ahora, aquí las opciones son claras: el mercado mundial no va a ser muy propicio en los próximos años; así y todo hay que hacer todos los esfuerzos para exportar lo que sea posible, pero no abrigar ninguna esperanza, digamos, de traslación de recursos importantes al sector exportador, ni que éste vaya a ser, en las palabras del profesor Arthur Lewis, el motor de crecimiento. Será lubricante de sobrevivencia, que es la otra posibilidad que señala Lewis, pero no eje de crecimiento, salvo ocasiones y casos muy particulares. Y dado el problema que habrá que afrontar con respecto a las importaciones, vamos a tener que seleccionarlas: ¡ojalá inteligentemente, ojalá racionalmente! con todas las dificultades que levanta cualquier sistema de control.

Con ello volverán a recrudecer las discusiones sobre los inconvenientes de todo control y las supuestas virtudes de las «señales del mercado». La experiencia traumática del petróleo ha dado nuevas luces sobre el asunto, sobre sus orígenes.

Las famosas «siete hermanas» de la industria, esos monstruos de la eficiencia impusieron varias décadas precios fijos del petróleo y no dan ningún testimonio de racionalidad.

En resumen, la experiencia de Brasil nos ofrece varias lecciones instructivas, como son que —a despecho de no haber sido drástica en su orto-

doxia— la compresión de la actividad económica no es arbitrario eficaz y si muy costoso para encarar el desequilibrio exterior. Y a la vez nos hace temer por la suerte de aquel ejercicio en la cuerda floja al que nos referíamos al comienzo.

## Augusto Mateus

El aspecto esencial en el funcionamiento de nuestras economías es el siguiente: los principales agentes económicos tienen una lógica de corto plazo, pero, actualmente, no hay agentes económicos con una lógica de medio a largo plazo; y la contradicción se crea cuando se propone en las opciones que lo necesario son políticas de medio y largo plazo. ¿Dónde están los agentes económicos a nivel privado y a nivel del sector público productivo, y dónde están los gobiernos y las fuerzas políticas y sociales, con perspectivas de medio y largo plazo, que puedan soportar y dar cuerpo a esas políticas? Porque, si no existen, no pasan de ser propuestas interesantes, importantes, pero de intelectuales, de economistas, de técnicos, sin posibilidades de traducción inmediata en términos de realidad concreta. Y puesto que se comparó esta crisis con la crisis de los años 30, hay una gran diferencia que vale la pena señalar: la crisis del 30 era una crisis que venía, fundamentalmente, de un período de grandes beneficios, que fue frenado por la inexistencia de una demanda para el exceso de producción, mientras la crisis que estamos viviendo, como hemos señalado muchos de nosotros, es una crisis de valoración del capital. No es una crisis de demanda; es una crisis en que el propio capital, al nivel del sector productivo, no encuentra formas de valoración adecuadas. Por eso hay que cambiar el sector productivo, hay que introducir cambios tecnológicos, hay que lograr un aumento sostenido de la productividad, que no se está obteniendo en ninguna de las economías centrales ni periféricas.

Si este es el problema, existe otro adicional: el de la propia naturaleza de las políticas recesivas, que lo agravan. Esto es así porque se basan en una lógica de transferencia de recursos entre sectores y entre grupos sociales, que fundamentalmente lleva —esto ya fue debidamente criticado— a una situación en que la propia política se hace recesiva, agravando la recesión porque concentra recursos en los sectores que tienen mayor lógica de valoración a corto plazo. Y esos sectores no tienen perspectivas de inversión y de crecimiento a medio plazo, son sectores claramen-

te aislados —minoritarios en estas economías—, sin capacidad para liderar un proceso colectivo de crecimiento. Por otro lado, son sectores que tienden, por el propio peso creciente de la esfera financiera sobre la esfera productiva, no sólo a una lógica de corto plazo sino a una lógica de valoración del capital más situada en las esferas financiera, comercial y especulativa, que en la esfera productiva.

Esos son los problemas de fondo, que exigen ir más allá de la problemática sector público-sector privado y su articulación con el actual sector público y el actual sector privado. Sin romper esa lógica de valoración a corto plazo, y sin romper el predominio del aspecto financiero, especulativo, y comercial, sobre el aspecto productivo, no hay salida en este tipo de economías para la crisis. En la exposición de Pedro Malan se señala muy bien esta característica del problema.

Otra cuestión que me sugirió su intervención, es la comparación entre Brasil y Estados Unidos. Son grandes economías, grandes sociedades, territorialmente y en número de habitantes. Y, sin embargo, una es una economía subdesarrollada y la otra, desde hace tiempo, economía mundialmente predominante. No obstante, Estados Unidos, al contrario de Europa, se ha vuelto una economía dominante creciendo hacia adentro, alargando su espacio económico interno, a través de un proceso que varios autores llaman «de frontera». Así, a la vez que se fueron transformando en potencia mundial exportando mercancías, capitales y tecnologías, los Estados Unidos fueron ampliando su propia dimensión interna, geográfica y social.

Ahora bien, ¿por qué esa imposibilidad de una estrategia asumida que consiga romper el dualismo y consiga articular los diferentes sectores de actividad? En mi opinión, esto tiene mucho que ver con el planteamiento del doctor Prebisch sobre la imitación y la inexistencia de modelos de consumo y de producción con un mínimo de autonomía y de realidad cultural propia. La pregunta concreta a Pedro Malan sobre este aspecto es la siguiente: ¿existen condiciones para que Brasil conozca un proceso de extensión de su frontera económica interna? ¿Qué rol podrán tener en este proceso los diferentes dinamismos regionales que las elecciones crearon?

Voy a terminar con una pequeña nota sobre la cuestión de «la desindustrialización-reindustrialización». Las economías iberoamericanas no hicieron la segunda revolución industrial, y sufren la crisis en el momento en que las economías centrales están en plena mutación industrial, tecnológica y productiva. Hay un aspecto negativo

en la desarticulación de estas economías intermedias y subdesarrolladas y hay un aspecto positivo, porque no tienen que completar, necesariamente, la fase de la segunda revolución industrial. Sin embargo, el problema no está tanto en «desindustrialización-reindustrialización» sino en conseguir opciones de industrialización que reduzcan aspectos de su actual desestructuración. En estas economías, el proceso de industrialización por imitación tecnológica, por falta de control nacional sobre las grandes funciones macroeconómicas, es una industrialización donde la desestructuración tiene un gran peso. Es ahí donde es necesario actuar. Y relaciono esto con la cuestión del grado de apertura señalada por el profesor Anibal Pinto.

El grado de apertura suele ser medido por una relación entre las exportaciones y las importaciones, y el producto interno bruto. O sea, relacionando valores brutos de producción con un valor añadido. Pero lo que interesa para discutir la cuestión de la apertura —y en ese sentido, reforzaría la posición del profesor Anibal Pinto— es tener una idea del total del sector exportador, al que podemos dividir en tres partes: las empresas que producen bienes de capital que van a ser utilizados, predominantemente, por el sector exportador; las empresas que producen bienes intermedios o materias primas poco transformadas, que van a ser usadas por el sector exportador final; y el propio sector exportador final.

Lo que ocurre en nuestras economías es que el sector exportador está muy poco integrado; es un sector de exportación de productos poco transformados o de exportación de productos finales con materias primas importadas y con bienes de capital importados. El problema del grado de apertura debe ser visto bajo esta perspectiva en lo que se refiere a la promoción de exportaciones y a la búsqueda de una nueva posición en los términos de intercambio internacional. Tiene que ensancharse mucho el grado de apertura, medido de esta manera; es decir, necesita ensancharse bastante, en el sector que produce bienes de capital y en el sector que produce bienes intermedios, el peso de las ventas de esas empresas y de esos sectores a las empresas exportadoras finales.

Ese es el camino esencial, en términos de la promoción de exportaciones y tiene mucho que ver con la cuestión del control de importaciones, porque en todas estas economías tiene un peso enorme la importación de bienes intermediarios.

Un control selectivo de las importaciones sólo tiene sentido si está ligado a un cambio significativo del aparato productivo que conduzca a la

reducción drástica de los bienes intermedios importados. Y ahí se vuelve a colocar el problema de la conexión entre los grupos sociales y los sectores de actividad. Hay empresas industriales extremadamente importantes en estas economías que dependen sistemáticamente de la tecnología extranjera y de bienes importados intermedios y, por tanto, no parece fácil un cambio significativo en la correlación de fuerzas, en términos económicos y sociales.

Y, por último, insisto, en la búsqueda de opciones se debería valorar mucho la discusión de los cambios que, a nivel del sector público y a nivel de los restantes agentes económicos predominantes, se tienen que introducir para que haya correspondencia entre las propuestas y la realidad social y económica.

## Fernando Sánchez Albavera

Yo quería agregar a los comentarios que se han hecho y a las interrogantes que se han levantado, una pregunta y una explicación en torno a las bases del poder que han sustentado el estilo de crecimiento de Brasil que, hoy por hoy, parece haberse agotado, y se refiere a la triple alianza, en la terminología de Evans. La trenza de poder entre los sectores nacionales, el capital extranjero y el Estado tendría que alterarse en una perspectiva de transformación de los patrones productivos, y ¿cuáles serían las posibilidades de que se altere? Me parece que en las condiciones específicas del proceso de apertura democrática en Brasil, no están planteadas claramente esas posibilidades. Entonces, desde tal perspectiva, habría que observar algunas cifras. Por ejemplo, las cifras en relación a la balanza de pagos dan cuenta de una serie de fenómenos subterráneos que es necesario investigar y explicar. El capital extranjero en Brasil es generador de deuda y de déficit comercial. Las 500 empresas extranjeras generan un déficit comercial bastante significativo que, si no recuerdo mal, según cifras de CACEC, alcanza a dos mil millones de dólares. Por otro lado, algunos trabajos referidos a la forma de financiamiento de la inversión extranjera directa señalan que el aporte de capital es reducido, lo cual genera deuda.

Ahora bien, para replantear el estilo de crecimiento en Brasil tiene gran importancia el problema de la dimensión del aparato empresarial del

Estado. Tengo entendido que hay un gran cuestionamiento a las empresas públicas, no necesariamente por su dimensión o su significación económica, sino porque se habrían alejado de los cauces de una planificación mínima del gobierno central. ¿En qué medida esta relativa autonomía de las empresas públicas y, particularmente, la realización de grandes proyectos de inversión de larga maduración (estoy pensando en los proyectos de «Vale do Rio Doce») y en los que resultan de asociaciones con el capital extranjero) podría explicar los resultados económicos que se han obtenido?

Me gustaría que Pedro Malan profundizara más en relación a las posibilidades de una readecuación productiva del Brasil y en torno a esta realidad de la triple alianza, sustentadora del poder en Brasil.

## Pedro Malan

Agradezco la reacción positiva y los estímulos intelectuales que me han supuesto las intervenciones o comentarios a mi ponencia. Resulta imposible responder a todas las cuestiones planteadas, en parte por falta de competencia específica y, en parte, por problemas de tiempo. Pero voy a tratar de responder a lo que me parece más fundamental.

Empiezo por el doctor Fuentes Quintana. No podría estar más de acuerdo con él, acerca de la importancia —a pesar de que la cara visible del «iceberg», es la crisis financiera, de los problemas de alteraciones en la estructura productiva. De hecho, eso es algo que ya está ocurriendo, en parte inducido por la recesión, en parte inducido por el cambio de precios relativos.

En verdad, la economía de energía y de petróleo por unidad de producto de los países de la OCDE, entre los años 73 al 81, cayó en un 16 por 100 para energía y en un 26 por 100 para petróleo. Esa es una señal del cambio estructural que está en curso; en parte, inducido por la recesión, en parte, por el cambio de precios relativos y, en parte, por las decisiones de política y conservación. El problema es que ese ajuste, se está haciendo muy lento: en el proceso, el número de desempleados, en el inicio del 83, deberá llegar a 32 millones en los países de la OCDE, con perspectivas de aumento. Pero, eso no quiere decir (y creo que, Enrique Iglesias lo apuntó), que el proceso de ajuste no está en curso. Lo que una política —con visión social y perspectiva histó-

rico— podría aspirar a hacer es intentar encaminar ese ajuste con un menor costo social.

Algo sobre la cuestión de «industrialización-reindustrialización». El doctor Quintana, llamó la atención, a mi juicio, con mucha propiedad, sobre la necesidad de preservar una economía mixta —eso no se cambia— y sobre la importancia de la experiencia japonesa, que, quizá, es la economía capitalista que mejor ha respondido (y viene respondiendo) a la crisis estructural en que estamos, desde hace una década. A mi juicio él llamó la atención sobre un punto crucial, representado por la necesidad de una muy estrecha colaboración entre el Gobierno y el sector privado, pensando en términos de ese ajuste en la estructura de producción y —lo que yo creo que es relevante, por lo menos, desde nuestra posición en Brasil— una visión a largo plazo. Lo que los japoneses están intentando hacer, es definir la estructura industrial que deben tener a finales del siglo.

Yo creo que esta visión a largo plazo, es fundamental. Tratan de identificar algunas industrias que no deben tener a largo plazo, porque no serán competitivas internacionalmente. Pero, saben que en otras hay que invertir pesadamente para detentar el liderazgo tecnológico y la competitividad internacional. En ese sentido, creo que la idea de un cambio estructural en la organización productiva, es importante. Creo que está en curso y, por eso, Cordera e Iglesias, llaman la atención hacia ello. ¿Qué quiere decir la industrialización-reindustrialización, en países como los nuestros? Celso Furtado, en un trabajo reciente, llamó la atención sobre un análisis que procuraba situar el parque industrial brasileño como obsoleto. Y preguntaba, Celso «¿Obsoleto en relación a qué...?» Bueno, obsoleto en relación a su capacidad de competitividad internacional —ciertamente lo es en algunas ramas— pero, no fue creado para ser competitivo internacionalmente en todas las ramas a corto plazo. Dice Furtado con propiedad: «cuando uno piensa en atender a la necesidad del mercado interno, una parte ponderable del parque industrial brasileño no puede —y no debe— ser considerado como obsoleto».

Eso no quiere decir que, Brasil, no debería tener algo que no tiene hoy, pero que yo espero pueda tener en el futuro: una política industrial. En ésta hay que identificar, muy claramente, cuáles son los sectores obsoletos, desde el punto de vista de su posibilidad, a mediano y a largo plazo, de tener un mínimo de competencia internacional. Pero, es muy peligroso, a mi juicio,

llevar la cuestión de lo obsoleto demasiado lejos, particularmente, en un país con una estructura industrial diversificada, como Brasil.

Un punto que hizo notar el profesor Fuentes Quintana, a mi juicio, es crucial en el proceso de ajuste estructural: la cuestión de restablecer la flexibilidad de los precios relativos. Hay una visión conservadora a este respecto —que no es la del profesor Fuentes Quintana—, pero que aparece en los documentos del FMI y en algunos textos de economistas de la ortodoxia académica y en la práctica de algunos países anglo-sajones. La idea es que cuando se habla de restablecer la flexibilidad, debe entenderse restablecer la flexibilidad de los salarios a la baja, restablecer la flexibilidad de los precios a las respuestas a mecanismos de oferta y demanda. Yo no creo que ese sea el sentido de las palabras del profesor Fuentes Quintana. Estaría de acuerdo con él cuando dice que los precios relativos tienen un papel crucial a desempeñar en ese ajuste estructural. Incluso, cuando se cita el dicho español: «No creo en brujos, Garay; pero de haberlos, los hay.» Vemos, cuando uno considera el «mercado», que lo hay, que existe, que funciona, aunque, como dice Cordera con frecuencia, «en un horizonte de tiempo muy corto».

Yo estoy seguro de que el profesor Fuentes Quintana, tiene razón cuando llama la atención hacia la necesidad de que los precios relativos estén funcionando como señalización de medio y largo plazo para los ajustes estructurales que deban ocurrir. No creo, eso sí, que sea posible hacerlo sin intervención de la actividad reguladora del Sector Público, que debe ser sancionada o rectificadora por el sistema de «mercado». Es iluso pensar lo contrario, y yo creo, como dice él, que eso es una paradoja. Establecer ese mínimo de flexibilidad en el papel de precios relativos, eliminar algunas rigideces, no significa aceptar la visión conservadora, que es la baja de los salarios y mecanismos de oferta y demanda, para determinar los precios de todos los mercados. Sabemos que eso no es así, que tal cosa exige algunos tipos de programación (en particular en las inversiones públicas) y los incentivos de precios a las inversiones privadas, que se hacen necesarios en cualquier visión de cambio estructural a plazo más largo. Creo que es un punto importante, porque, a veces, en ese rechazo retórico de la ortodoxia, en algunos de nuestros países, es como si los precios relativos no tuvieran ningún papel que desempeñar, que fuera algo de una ortodoxia académica, a la que no cabe dedicar mucha atención. Y eso es un equívoco.

Sobre la cuestión de déficit público, el profesor Fuentes Quintana, señaló un punto que es de la mayor importancia: no hay que defender el déficit público «per se», como lo hicieron en un reciente período algunos keynesianos «bastardos», para usar la expresión de Joan Robinson. No creo que el problema sea, simplemente de estímulos a la demanda agregada a través del gasto público: en alguna medida parte del «stock» de capital, desde el punto de vista económico, es hoy obsoleto, y debe cambiar (ayer, llamó la atención sobre esto el doctor Prebisch). Pero también es verdad que no hay que atacar el déficit público per se.

El problema es que cuando se habla de déficit público, por lo menos, en Brasil (no sé cómo será en otros países), se está hablando de cosas muy diferentes al mismo tiempo. En Brasil, se dice, tenemos cuatro tipos de presupuestos. Tenemos el presupuesto fiscal, convencionalmente definido. Tenemos algo que llamamos —quizá sea una singularidad brasileña— el presupuesto monetario, que es una forma por medio de la cual, el Gobierno hace gastos, que son parafiscales a través de la concesión de créditos que, de alguna manera, deberían ser consolidados, aunque sólo fuera para conferir transparencia a la naturaleza de los gastos públicos y las transferencias. Tenemos el presupuesto de las empresas estatales, que es significativo en Brasil; y tenemos las cuentas de la Deuda Pública Interna. En algunas versiones conservadoras, se suma todo eso y se intenta presentarlo como una proporción exagerada del PIB. Esto es un equívoco, porque se suman naranjas con manzanas, que son cosas distintas. No creo que tenga sentido alguno, como no lo tiene llamar deficitaria a una empresa privada que está expandiendo su inversión, y que esa empresa deba comportarse como la señora Thatcher quiere que se comporte la economía británica, como una familia que tiene que recortar sus gastos en función de sus «ventas». Un país es una cosa diferente a una familia. Una empresa privada puede estar endeudándose y ser deficitaria, porque está invirtiendo, porque está en expansión y eso no es malo.

Lo mismo se aplica a la empresa pública. No tiene ningún sentido decir que el déficit de las empresas públicas —porque se están endeudando, porque están invirtiendo— es algo malo en sí mismo; y que, por tanto, debe ser cortado. Tampoco tiene ningún sentido sumar el déficit fiscal del presupuesto monetario con los déficits estatales, para llegar a un porcentaje del PIB. Eso no quiere decir nada, desde el punto de vista analítico. Sin embargo, es así como se presenta

la cuestión en algunos análisis conservadores.

El profesor Fuentes Quintana, tiene razón cuando dice que es importante mirar la relación déficit público-porcentaje de ahorro familiar. Dejando los datos del desbordamiento hacia el exterior del ahorro familiar, una parte de éste que era captado por el sector público, definido en sentido amplio, ahora lo es por el sector privado, que está tomando parte del ahorro familiar para sus actividades normales o para su inversión.

Creo que es un error (que Ronald McKinnon ha hecho mucho por difundir en América Latina), que el ahorro familiar es crucial, que es importante aumentarlo con la elevación de las tasas reales de interés. La experiencia muestra que el ahorro financiero realmente se eleva cuando se eleva la remuneración real. Pero, no hay ninguna razón —y los economistas deberían saberlo, por lo menos, desde Keynes— para que elevando el ahorro financiero de las familias, se deba elevar la inversión, sea pública, sea privada. Eso depende mucho de la estructura de activos con que se contempla una economía y de las decisiones de inversión productivas. Es posible que el ahorro financiero tome otros destinos, que no sean la inversión productiva. Creo que, Cordera, tiene razón cuando argumenta que hay otras aplicaciones (que no son, necesariamente, las financieras) particularmente, cuando las incertidumbres hacen que los horizontes se estrechen.

Estoy completamente de acuerdo con el profesor Fuentes Quintana, cuando habla de la necesidad de la definición de un programa de inversiones públicas como superación de la crisis. No veo ninguna incompatibilidad entre eso y la inversión privada. Tal situación, está en curso en Brasil. Por primera vez, nosotros, en el Ministerio de Planificación, conseguimos convencer al Gobierno de la necesidad de una consolidación y de una programación de inversiones públicas, hasta el año 85.

El profesor Fuentes Quintana, me pregunta: «¿Qué opciones para un país pequeño?» Nosotros —seguramente es mi caso— estamos muy influidos por los países grandes de América Latina —Brasil, México y Argentina—. Tengo serias dudas sobre cómo pensaría yo los problemas de perspectivas y opciones para un país latinoamericano pequeño. Espero que, mañana, en la discusión del caso de Portugal, podamos profundizar un poco en esa dirección.

Comparto la preocupación del señor Cordera sobre qué quiere decir «industrialización y reindustrialización», en nuestras economías. Creo que Iglesias tiene toda la razón cuando dice que este

proceso ya está en curso, en parte inducido por el mercado, en parte por las decisiones de políticos y, en parte, por falta de decisiones. El problema es que los costos, en términos de desempleo, quizá, están siendo altos.

Mi maestro, Aníbal Pinto, llama la atención sobre un caso que, hoy, está en el centro de la discusión en Brasil: la idea de que la recesión, *no es una solución para resolver el problema de los desequilibrios externos, sino, más bien, una «estrategia de sobrevivencia»*. Pero, me gustaría, profesor Pinto, llamar la atención sobre un punto: *estoy en completo acuerdo con usted cuando dice que la recesión puede funcionar, por ejemplo, mientras perdure la disminución de importaciones. Eso está ocurriendo en Brasil; pero, probablemente, no es una solución sensata para un plazo más largo.*

La expectativa que tenían algunos economistas brasileños, cuando hablaban de aumentar el ahorro interno, hablaban *no del ahorro financiero, sino más bien, del ahorro definido en términos reales, o sea, retraer el consumo doméstico para liberar una parcela de la producción doméstica para ventas al mercado externo. Está claro en Brasil, que hay límites muy definidos para esa «estrategia» (llamémosla así, que no lo es) que sea posible, a través de la recesión, aumentar las exportaciones. Eso, quizá sea verdad para algunos países, que tienen una gran flexibilidad estructural y una industria que puede —con pequeñas alteraciones en la faja de cambio y pequeñas señales de precio— transferir, rápidamente, parte de sus ventas del mercado interno hacia el mercado externo. Ese no es el caso en América Latina, ni siquiera en Brasil que, posiblemente, haya avanzado más que otros países en su participación de productos manufacturados en sus exportaciones; hoy representan, en Brasil, más de 50 por 100.*

Yo creo, profesor Pinto, que el problema es que la recesión aparece como una «estrategia» —así, *entre comillas— tentadora; tiene que ver no tanto con la balanza comercial cuanto con que puede tener efectos en un año. En Brasil y en el exterior parece a algunos que la recesión es una demostración de seriedad, de responsabilidad, de madurez. Es algo que le es muy caro a la ortodoxia —no sólo a la académica, sino a la ortodoxia práctica, como la llamó Carlos Díaz, «la ortodoxia de los banqueros», de los que nunca pasaron de los cursos elementales de economía—.*

La idea de que la austeridad es importante como señal de responsabilidad, se hizo en Brasil. La tentativa que hizo el país, en septiembre-octubre, fue básicamente esa. Dijimos: «somos distin-

tos a los mejicanos, a los argentinos, países que no fueron capaces de entender la necesidad de una política doméstica de austeridad para equilibrar cuentas internas-externas; nosotros, estamos poniendo aquí, un ajuste voluntario, que pretende generar un superávit comercial de 6.000 millones de dólares, en el 83.

Un colega de departamento escribió: *«es una tentativa de ganar una nota diez, en comportamiento o en disciplina, a costa de una posible reprobación en aritmética, en moneda y bancos, en historia económica y, quizá, en política. Es un curso arriesgado de política»*.

Básicamente, la tentativa era decir: «nosotros somos maduros, no somos como los administradores de la deuda externa de los demás países de América Latina». Creo que es una estrategia muy equivocada. Un ministro argentino, Martínez de Hoz, que intentó hacer algo con manifestaciones de austeridad y control de la inflación vía tipo de cambio, en 1978, fue elegido como el mejor ministro de hacienda del Mundo Subdesarrollado por la revista «Institutional Investor». Eso muestra cómo demostraciones de seriedad, tal como son definidas por la Comunidad Internacional tienen un efecto que algunos perciben como positivos. Por ejemplo, en Brasil, en los años 64-67, después del movimiento militar, la situación de la balanza de pagos —que fue una de las razones que nos llevó a la caída del régimen anterior— se solucionó muy rápidamente, en un año o año y medio, por Roberto Campos y Octavio Bulhões, básicamente, con una estrategia como esa: una recesión que redujo las importaciones en un 30 por 100, en dólares corrientes, en dos años, y un aumento de las exportaciones, en parte, por el tipo de cambio en una situación internacional más favorable.

La tentativa que hicieron Santiago Dantas y Furtado, en el 62 y 63, de renegociar la deuda externa, de conseguir nuevos aportes vía cuentas de capital, se encontró con un «no» de la Comunidad Financiera Internacional y del Gobierno norteamericano. Pero, tan pronto hubo un cambio de Gobierno, fueron renegociadas muy rápidamente por el nuevo equipo económico de Castelo Branco.

Entonces, la idea es que la autoridad, responsabilidad y madurez, tal como es definida por ellos, es importante para ecuacionar a corto plazo un problema de la balanza de pagos. Desafortunadamente, una parcela de los responsables de la conducción de la política económica de Brasil tiene una visión como esa; pero, estoy seguro, el tiempo se encargará de mostrar que una recesión

sólo es una solución mientras dura. Ninguna mente sensata, incluso ni empresarial —en Brasil, las reacciones empiezan ahora, muy tarde— puede pensar en una recesión duradera como una forma de resolver el problema del desequilibrio externo.

Yo creo que éste es un punto importante. Aníbal Pinto tiene toda la razón cuando dice que es «una falacia de la composición» pensar que eso es una salida viable para todos los países. ¿Qué quiere decir el que Brasil intente un superávit comercial de 6.000 millones de dólares, en el 83? ¿Qué quiere decir que Argentina intente un superávit comercial? ¿O que México intente un superávit comercial para resolver sus problemas? Eso es una falacia de composición, la misma que ocurre en la dimensión financiera. Y para ilustrar lo que digo, una semana después del colapso mexicano, hablaba yo con un banquero internacional y me pregunta: «¿cuál es la interpretación, aquí en Brasil, del colapso mexicano; quién es el responsable?». Y me acuerdo de haberle contestado: «bueno, yo creo que en parte los mexicanos y en parte ustedes, prácticamente, mitad y mitad. Los mexicanos, porque deberían tener un control de cambios mucho más serio; por otra parte, mire usted, la banca internacional aumentó la exposición en México, en el año 81, en 15.100 millones de dólares, un año en que México caminaba para transformarse en una economía casi primaria, exportadora, con un 70 por 100 de sus exportaciones constituidas por el petróleo, cuyo precio iba cayendo en el mercado internacional; el país con una deuda creciente a corto plazo, con la tasa de interés subiendo en el ámbito internacional, y ustedes, los bancos, poniendo más dinero en el país.» Y el banquero me dijo algo que creo importante: «mire usted, cuando un banco está aumentando los préstamos a un país subdesarrollado, ¿no es la naturaleza misma del sistema la que no permite saber cuánto están poniendo los demás? Es un sistema descentralizado de decisiones. Sólo después de un desfase, cuando se publican las estadísticas, cuando se conversa, se descubre que, quizá, la expansión fue exagerada.»

El doctor Prebisch ayer llamó la atención sobre esa verdad. Es la naturaleza misma del proceso de creación de liquidez internacional, hoy que no hay entidad reguladora central, la que hace que el sistema sea asimétrico en la expansión, *pero también lo es la contracción*. La misma decisión que hoy están tomando algunos bancos regionales de los Estados Unidos, de tirar de sus carteras de activos títulos de países que no merecen más

confianza, los nuestros, por ejemplo, es perfectamente racional, desde un punto de vista de la eficiencia de un banco aislado. Para el sistema como un todo, es una combinación desastrosa. Están llevando a un estrechamiento del mercado financiero privado internacional.

La revista *The Economist* publicó esta frase: «aquellos a quienes los dioses desean destruir, primero los hacen prestar en demasía; después, contraer demariado sus préstamos; finalmente, los convierten en proteccionistas.» Esta combinación es mortal, absolutamente mortal. En parte, eso fue lo que condujo a la depresión de los años 30. Se contrae el comercio mundial y desaparece la actividad de préstamos internacional. Un número muy grande de países subdesarrollados pueden no tener condiciones para resolver su problema de desequilibrio externo, ni a través de la balanza comercial, expansionando sus exportaciones, porque el comercio internacional se está contrayendo, ni a través de préstamos internacionales. La combinación es explosiva. ¿No la tenemos ahora, nosotros, una vez más? El futuro dirá.

En cuanto a las observaciones de Augusto Mateus, yo creo que son importantes. Conuerdo con él, en parte, cuando dice que los agentes económicos tienen una lógica a corto plazo. En Brasil, habría que calificar eso un poco más. Creo que hay una tradición —en particular en las empresas públicas y en algunos sectores de gobierno— de evitar esa lógica de corto plazo e insistir en las necesidades de crecimiento y de una programación de inversiones a más largo plazo.

La comparación que hizo de los Estados Unidos y de Brasil —de crecer para adentro— creo es verdadera. Esa discusión sobre qué privilegiar, si el mercado interno o el externo es una discusión que en Brasil hemos dejado hacer mucho. La idea es que nuestro desarrollo industrial fue en el pasado, es hoy y será siempre en el futuro, un desarrollo fundamentalmente basado en el mercado interno. Frente a la dimensión de nuestro mercado interno, las exportaciones —sean medidas como porcentajes del PIB o con las calificaciones que hizo Mateus— representan muy poco (7 a 8 por 100), y representarán muy poco en la perspectiva futura del crecimiento global de Brasil.

Yo tenía un comentario que hacer a lo que dijo Enrique Iglesias. Leí en una parte del libro de Aldo Ferrer sobre Argentina, lo siguiente: «la deuda externa no es el problema más importante de Argentina; hay otros, quizá más sustanciales para resolver el problema económico argentino.»

Enrique Iglesias nos decía que eso es una restricción. Sin duda, es una restricción muy

sería, que restringe el grado de libertad de nuestras economías. Pero, de nuevo, es importante no intentar obtener un grado diez en comportamiento, a costa de subestimar la capacidad de negociación. Lamentablemente, creo, en Brasil hicimos eso. Es verdad que la deuda externa significa serias restricciones al curso de acción, pero, como dije antes, tal cosa se aceptó muy rápidamente: las cifras para el año 83 —dijo alguien a un negociador brasileño en septiembre del 82—, no pueden ir más allá de 10.600 millones de dólares de financiación, vía cuentas de capital. Creo que eso es un error. Es para pensar que hay un «Gosplan» de la Comunidad Financiera Internacional, que establece pautas: para Brasil, 10,6 en el 83; para Nigeria, 1,7; para México, 9,9. No hay tal cosa. Pensar que es necesario aceptar tales cifras, es intentar hacer que toda una economía como la brasileña, de dimensión continental, esté amarrada a esa cifra. Toda la programación para el sector, este año, partió de esa cifra dada en septiembre del 82. A mi juicio, esto va más allá que aceptar que la restricción externa es un hecho. La historia pasada, irrevocable, me hace creer que se subestima la capacidad de negociación frente al sistema internacional. Me parece que Aldo Ferrer tiene un punto importante cuando insiste en eso, en artículos que son leídos y discutidos en Brasil.

Y sobre lo que dijo Enrique Iglesias de que se está produciendo la tercera revolución industrial, creo que sí, que eso es verdad, y comparto plenamente su idea de la necesidad de un nuevo proteccionismo —no en el tradicional de sólo proteger industrias ya existentes—, sino con la idea de crear industrias nuevas en el futuro. Hoy nos hace falta esa visión a largo plazo. También me parece crucial el control selectivo de importaciones, una idea selectiva de la expansión de las exportaciones, temas que están en discusión en Brasil.

Debo pedir perdón a dos personas. Una es Durán, que me pide que hable sobre las posibilidades del sector informal para funcionar como un colchón amortiguador del desempleo generado en Brasil. Mi trabajo es básicamente sobre economía internacional, y en ese tema no me encuentro muy cómodo. Mis informaciones son muy «impresionistas», más que todo lo que he dicho. Le pido perdón por no entrar en esa cuestión del sector informal del «otro Brasil». Hay otros, más competentes que yo, para hablar de este tema.

El otro perdón es para Fernando Sánchez. Me pide que ahonde más en las bases del poder que ha sustentado el desarrollo brasileño y, en parti-

cular, de la triple alianza entre el Estado, el capital extranjero y el capital nacional. Creo que eso continúa y va a continuar, porque todo nuestro proceso de acumulación de capital, con diversificación de estructuras productivas, tuvo lugar con base en el sector público, en el sector privado extranjero —en particular, a partir de los años 50— y en el sector privado nacional, de una manera asociada. No veo grandes cambios al respecto. Hay una razón para que así suceda: esto no les verdad sólo para Brasil, lo es para cualquier país de moneda no convertible, como son los nuestros. Un país tiene que enfrentar los costes de divisas de sus importaciones y las obligaciones contractuales de servicio de la deuda de remesas de lucros y dividendos. Sólo hay tres formas de hacerlo, dejando de lado el intento de hacerlo a través de la recesión, que es una solución a corto plazo para con las importaciones. Hacer frente a la necesidad de monedas convertibles —en economías como las nuestras— exige exportaciones, más deudas o inversiones directas, sean nuevas inversiones, sea una transferencia patrimonial de actividades ya existentes, algo que está en curso en muchos países, incluso en Brasil. Ahora bien, la solución de aumentar la deuda creo que ha sido claramente limitada por la crisis internacional. Entonces, si eliminamos las posibilidades de solucionar el problema de la deuda con más deudas, las opciones se reducen a tres, más exportaciones; más inversión directa (nueva, de preferencia y no transformación patrimonial de activos ya existentes), y *renegociación* de los términos de la deuda contraída en el pasado.

Sobre lo que pregunta Fernando Sánchez respecto al aporte de capital de riesgo, éste es bastante reducido en Brasil. Brasil tiene (no sé cómo son otros países de América Latina) una parcela muy ponderable de ingresos, a través de la cuenta de capital bajo la rúbrica de préstamos y financiamientos que en verdad son formas veladas de capital de riesgo. Hay dos razones. Una es un sesgo, en nuestra tributación, que hace que el tratamiento fiscal de remesas bajo la forma de amortización e interés sea más favorable que el tratamiento fiscal de remesas bajo la forma de lucro y dividendos. Por eso, en los inversores extranjeros, se revela un interés por registrar su inversión, en el Banco Central de Brasil, bajo la rúbrica de préstamos y financiamientos más bien que como capital de riesgo. La otra razón —yo creo que es más importante, quizá— es el hecho de que las remesas, bajo la rúbrica de amortización e interés, son obligaciones contractuales que tienen que ser pagadas, teóricamente, con inde-

pendencia de la «performance» de las empresas, ya estén generando lucros y dividendos o no. Esta es la razón fundamental para que suceda así, aunque en verdad es mucho mayor en Brasil la participación de capital de riesgo, que lo que indican las estadísticas.

Para concluir, el «Sambatorium» —al que aludió Vasconcelos al comienzo, citando *The Economist*— es una propuesta para la banca internacional, que tiene un horizonte muy corto (hasta los primeros meses del 83) y si la respuesta no es positiva, Brasil va a tener que tocar no un «samba» sino una moratoria negociada. Pero el punto que más nos interesa es que, aunque sea positiva la respuesta de la Banca Internacional y la propuesta del 20 de diciembre, eso no significa que el problema esté resuelto, porque, probablemente, Brasil tendrá que volver a sentarse a discutir todo el problema. ¿Que por qué es algo fundamental? Porque en lugar de procurar resolver el problema, con una perspectiva de dos o tres meses, es mejor reconocer la gravedad de la situación actual, tanto desde el punto de vista nacional como internacional, para tratar de sacar un programa más imaginativo para un ajuste que llevará, *por lo menos*, dos o más de tres años. No hacer como se dice en Brasil, «empujar con la barriga una crisis de caja». Porque la intensidad mayor de los problemas de caja se alcanzarán a mediados del 83, aunque se haga el programa de diciembre. Yo creo que tal cosa, progresivamente, queda más claro en Brasil, incluso, para las clases empresariales. Una negociación más amplia de la deuda es inevitable.



# Venezuela

**Eduardo Mayobre** subraya varios aspectos singulares del fenómeno depresivo en su país. Tal es el caso de la antelación del repliegue económico, que le otorga cierto grado de deliberación o, mirado desde otro ángulo, diluye la relación causal con factores desencadenantes en otros países. Ni es menos llamativa la circunstancia de que se plantea primero en condiciones de relativa abundancia, en tanto que la fase más próxima ya se da en un marco de —también relativa— escasez.

131

La menor atención a las políticas de desarrollo, incluidas las guías que ello supone para la iniciativa privada, parece haber tenido más incidencia en algunos años que los niveles del gasto público.





# Los Diversos Rostros de la Recesión

## *Una Recesión sin Causas*

Entre 1958 y 1978, en los primeros veinte años de su actual régimen democrático, el P. T. B. de Venezuela creció a una tasa interanual promedio de 5,5%. En el mismo período los sectores no petroleros de la economía crecieron en un 7% anual. A partir de entonces la economía se ha mantenido estancada, observándose un retroceso cercano al 1% anual en la economía no petrolera.

Si se analiza el comportamiento del empleo durante esos años, encontramos que hasta 1978 el desempleo abierto tiende a disminuir y el crecimiento del empleo en el sector formal urbano supera al de la población urbana económicamente activa. O sea, que hasta esa fecha «cada vez menos personas estaban afectadas por el subempleo, y la subutilización total de la mano de obra estaba disminuyendo en toda la economía» (PREALC). A partir de 1978, el crecimiento del empleo se desacelera notablemente (de 5,1% promedio anual desde 1950 a 1,9% en 1981) y prácticamente se estanca en el sector moderno. La tasa de desempleo en consecuencia aumenta de un 4% en 1978 a cerca de un 10% en la actualidad. De tal manera que de una absorción creciente de la fuerza de trabajo redundante durante tres décadas se pasa a un crecimiento del desempleo y del sector informal urbano, el cual recoge a la mano de obra que no encuentra ocupación en el sector moderno de la economía.

En materia de precios de 1958 a 1978 el promedio anual de aumento del costo de la vida fue de 4% y en los últimos cuatro años de 16%. Aunque el promedio de los primeros veinte años esconde tasas crecientes de inflación, el incremento a partir de 1979 coloca a Venezuela por primera vez en un crecimiento de los precios superior al 10%.

Se puede afirmar, por tanto, que desde 1979 el país ha entrado en una etapa recesiva acompañada de inflación. Señalar las causas de esta recesión es más difícil. Ninguno de los factores que normalmente se citan como determinantes del desaceleramiento de la actividad económica estuvo presente en la economía venezolana durante los últimos tres años, al menos en magnitudes que hubieran podido desencadenar la recesión. Incluso, las dificultades de la economía internacional que afectaron a la mayoría de los países, particularmente a las naciones subdesarrolladas, no tuvieron mayor efecto sobre Venezuela sino que, por el contrario, la situación externa del país fue particularmente favorable por el aumento extraordinario de los precios del petróleo que se produjo en 1979 y continuó hasta 1981. Como se recordará el petróleo representa más del 90% de los ingresos en divisas del país y en él se originan aproximadamente un 70% de los ingresos fiscales. De tal manera que al aumentar los precios de los hidrocarburos exportados por el país de 12 dólares en el 78 a 30 en 1981 se multiplicaron tanto los ingresos externos como las entradas del fisco. No puede, por tanto, rastreado en el estrangulamiento externo o en la

penuria fiscal la causa de la recesión. Por lo contrario, en los últimos tres años las exportaciones pasaron de 9.000 millones de dólares en 1978 a 20.000 millones en 1981. Los gastos del sector público, por su parte, crecieron lo suficiente (14,4% interanual) como para no poder considerarse causa de una recesión. En particular, los gastos del gobierno central presentaron un ritmo acelerado de crecimiento (22,7% interanual promedio).

Otros factores que usualmente se consideran como limitativos del crecimiento económico tampoco estuvieron presentes. La deuda externa aumentó en términos netos y su servicio no significó un porcentaje apreciable ni de las exportaciones ni de los gastos públicos, por lo menos hasta 1981. En el período no hubo aumentos de impuestos y se liberaron los precios de la mayoría de los productos como incentivo para una mayor producción. Por otra parte, la política hacia el capital extranjero fue de apertura. En el plano laboral prácticamente no hubo huelgas y se mantuvo un clima de paz en las relaciones industriales. Y por lo que respecta a los salarios si bien se produjo un aumento general que en promedio alcanzó a un 18% en 1980, los salarios reales se redujeron en el curso de los tres años entre el 2 y el 4 por ciento anual. La liquidez monetaria y el consumo, por su parte, de las que nos ocuparemos posteriormente, en promedio mantuvieron un ritmo de crecimiento aceptable durante los tres años.

Si ante esta falta de causales económicas tratáramos de buscar el origen de la recesión en la situación política nos encontramos con que el clima, e incluso las perspectivas políticas no han podido ser más favorables para el crecimiento económico. La consolidación del régimen democrático, la eliminación de toda violencia, el dominio del escenario político por dos partidos de centro que son los mismos que liderizaron el período de crecimiento sostenido de los veinte años anteriores, la debilidad creciente de los grupos de posiciones extremas y la resolución pacífica de los factores de tensión con los centros internacionales de poder que se produjo en 1976 con la nacionalización negociada de las industrias del hierro y el petróleo, constituían un conjunto de elementos positivos para un desarrollo acelerado de la economía. A esto habría que añadir que en el campo social en los años que van de democracia se ha logrado crear una clase empresarial moderna y consolidar una clase media de habilidades crecientes. Por otro lado, el proceso de Reforma Agraria logró reducir apreciablemente la gravitación del latifundio y si bien existen problemas de distribución del ingreso y de déficit en los servicios sociales, estos son factores que no han incidido de manera inmediata en el ritmo de actividad o que hayan constituido limitantes para mantener un crecimiento moderado de la economía.

Los indicadores en los cuales se refleja la recesión de manera más marcada son los de inversión. Entre 1978 y 1981, la inversión privada se redujo a la mitad en términos reales y la inversión pública después de haber bajado apreciablemente en 1979 sólo vino a recuperar en 1981 los niveles que había alcanzado en el 78. Aunque estas cifras son significativas habría que destacar que los niveles de inversión son tanto un resultado como una causa de la recesión, por lo que mal podríamos conformarnos con señalar a la falta de inversión como origen del estancamiento, particularmente si tomamos en cuenta que otros hechos indicarían que existían condiciones propicias para ella.

En resumen, nos encontramos con que los factores comúnmente señalados como origen de una recesión no estaban presentes cuando ésta se inicia en Venezuela y en gran parte de los casos exhibían características que hubieran hecho pensar en una etapa de expansión más que en la contracción de las actividades que ocurrió realmente. Dicho en palabras de César Vallejo, ya que estamos en Perú, la recesión

venezolana «no tuvo causa ni carece de causa. Es del viento del Norte y del viento del Sur, como esos huevos neutros que algunas aves raras ponen del viento».

## *Una Recesión Provocada*

Aunque sea difícil identificar los orígenes de la recesión en Venezuela, no podríamos conformarnos con desechar las explicaciones más difundidas. Es necesario, por tanto, cambiar de óptica y preguntarnos si ya que no encontramos las causas en los hechos podríamos acaso encontrarla en los actos. Porque la recesión coincide con un cambio de políticas que se produce a partir de 1979. Si bien en 1978 se comienza a notar un desaceleramiento de la actividad económica al pasar el crecimiento del producto de 6,8 por 100 en 1977 a un 3,2 por 100 y disminuye el crecimiento de la inversión, difícilmente podría considerarse a ese año como de recesión. En todo caso, algunos de los síntomas de debilitamiento podrían atribuirse —y así se hizo entonces— al hecho de que se trataba de un año electoral.

Es realmente en 1979 cuando el PTB crece a menos de un 1 por 100 y decae por primera vez la actividad no petrolera, que se puede ubicar el inicio de la actual recesión. En marzo de ese año se produjo un cambio de gobierno y se anunció una nueva política económica. Por ello, no parece aventurado indagar, ya que las causas de debilitamiento de la economía no pueden encontrarse en los agregados macroeconómicos, si no habría más bien que buscarlas en las consecuencias y actitudes provocadas por el cambio de políticas. Y preguntarse además, si más que en las políticas específicas adoptadas no será acaso en la oportunidad y secuencia en que fueron aplicadas en donde radiquen el origen de la nueva situación que ha debido enfrentar Venezuela.

La política del gobierno que asumió en 1979 se basaba en el diagnóstico de que la economía se hallaba recalentada y era necesario «reestablecer los equilibrios básicos». Para hacerlo se prescribía conferir al mercado un papel más importante en la orientación de las decisiones económicas y, en consecuencia, se propugnaba la reducción de lo que se llamó la excesiva interferencia del Estado. Dicho en términos de las consignas publicitarias de la época, el Estado tendría un simple papel de promotor. De manera más concreta se sinceraría la economía mediante la liberación de precios y la liberación arancelaria, por el lado de la oferta y se restringiría el crecimiento de la liquidez y del gasto público, por el lado de la demanda. Se suponía que el control de precios que existía hasta entonces se había convertido en un freno para la producción de bienes y que la apertura al exterior traería una saludable competencia que aumentaría la productividad y significaría un tope para el alza de precios. Por otra parte, la restricción de la demanda acabaría con las empresas improductivas y eliminaría la presión sobre los costos que significaba entonces la escasez de mano de obra. Ante esas perspectivas, un retraimiento de la inversión pública y un redimensionamiento de los proyectos de desarrollo en marcha abriría espacio y posibilidades de crédito a la inversión privada.

En pocas palabras, puede decirse que esta política de enfriamiento se aplicó el primer año de gobierno con excepción de lo concerniente a la liberación arancelaria. La liquidez aumentó menos que el año anterior, el gasto público se redujo en cerca de un 3 por 100, los precios fueron liberados y la inversión pública se redujo en un 19 por 100 en términos reales. Como resultado, el producto creció a menos del 1 por 100 y la inflación se elevó de 8 a 12 por 100.

Algunos comentaristas han señalado que el resultado de la política económica de ese año se debió a un error de diagnóstico. Por una parte, algunas medidas restrictivas adoptadas a finales del 77 no habrían hecho sentir todo su efecto, por lo que la economía se encontraba ya en una etapa de enfriamiento cuando se le añadieron medidas más radicales. Y por la otra, las preocupaciones de las autoridades sobre problemas de balanza de pagos, que debieron disiparse con el aumento de los precios del petróleo, se mantuvieron sin que se produjeran las rectificaciones necesarias.

Ambos elementos son importantes, y sin duda tuvieron significación. Pero lo curioso es que posteriormente la política restrictiva dejó de serlo y la recesión se agudizó. En 1980, la liquidez crece en un 23,4 por 100 y los gastos del gobierno en un 44 por 100. En 1981, las políticas siguen siendo expansivas, pues el gobierno estaba empeñado en lograr lo que llamó una reactivación de la economía. Ese año la liquidez creció en un 20 por 100 y el gasto público en un 34 por 100. Si se consideran los desembolsos internos del Fondo de Inversiones de Venezuela y se deduce el gasto público externo, la conclusión es que el año 80 el gasto fiscal interno no es expansivo, pero en 1981 aumenta en un 51 por 100 en términos reales. A pesar de esto, la economía se contrae en un 1,5 por 100 en 1980 y crece apenas en un 1 por 100 en el 81. De modo que si bien podría culparse a la política de enfriamiento del inicio de la recesión, difícilmente podría afirmarse que ésta se ha sostenido por políticas restrictivas de parte del gobierno.

136 Ante estos hechos se barajan distintas hipótesis. En primer lugar, que una política basada en teorías monetaristas y de libertad de mercado tenía que llevar a estos resultados, de manera similar a como lo ha hecho en otras latitudes. En honor a los seguidores de la Escuela de Chicago, debe decirse que si bien en teoría se adoptaron las recetas que ellos proponen, en la práctica se fue muy poco consecuente con ellas. De hecho, por una combinación de acciones que sería largo explicar, la protección efectiva se aumentó en vez de disminuirse, la oferta de dinero se vio sujeta a fuertes fluctuaciones, las tasas de interés reales se mantuvieron hasta finales de 1981 en niveles negativos y los salarios reales bajaron sólo moderadamente, hechos todos contrarios a las prescripciones de los monetaristas. Incluso en varios casos se produjo un retorno a políticas más tradicionales. En segundo lugar, se ha destacado que han sido esas vacilaciones las que han provocado un ambiente poco propicio al crecimiento económico.

El hecho de decretar una liberación de precios para luego amenazar con volver a los controles, de anunciar rebajas arancelarias que no se llevan a realidad y de mantener tasas de crecimiento de interés relativamente bajas para después liberarlas, habría creado confusión entre los empresarios, que se habría traducido en los bajos niveles de inversión registrados. Hay mucho de verdad en esta hipótesis, pero habría que contraponerla a las políticas adoptadas que habían sido propuestas por los sectores capitalistas y que éstos consideraban beneficiosas para el clima de inversión, tales como la liberación de precios, la apertura al capital extranjero y la reducción de la importancia de las empresas públicas. El balance entre estos dos elementos resulta en reducciones de la inversión privada de 18, 34 y 7,6 por 100 durante tres años consecutivos, y esto es algo que requeriría mayores explicaciones que la simple incoherencia de las políticas.

Una tercera hipótesis es que el modelo de desarrollo seguido durante los últimos veinte años se habría agotado. Este es el viejo argumento de que la sustitución de importaciones habría llegado a su fin con el añadido de que tal circunstancia habría podido disimularse por el incremento explosivo de la demanda ocurrido después del aumento de los ingresos petroleros de 1974. Esto habría ocasionado que se

sobreextendiera la capacidad productiva en las áreas tradicionales llevando al colapso de las industrias ineficientes al terminarse esas circunstancias extraordinarias. Frente a esta hipótesis habría que decir que las circunstancias extraordinarias no cesaron, pues a partir de 1979 se produjo un segundo «boom» petrolero, añadir que el consumo final mantuvo tasas de crecimiento de un orden de magnitud similar a las del pasado y que el margen que queda en Venezuela para la sustitución de importaciones es aún bastante amplio, aun a nivel de bienes finales de consumo. Baste con citar que las importaciones representan un 25 por 100 del Producto Territorial Bruto. De tal manera, que si bien el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones podría constituir un elemento que reste dinamismo al sistema no podría considerarse como causa eficiente de una recesión. En términos más generales, sí podría aceptarse, como se verá posteriormente, que la falta de orientación en las posibilidades de inversión fue una causa determinante de la contracción. Pero éste es un señalamiento que no da sino que requiere una explicación y ésta no se encuentra, al menos de manera suficiente, en el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones.

La caída de las inversiones tampoco puede atribuirse a las tasas de interés, pues éstas se mantuvieron en niveles relativamente bajos hasta mediados de 1981. Las tasas de interés más bien podrían ayudar a explicar por qué el aumento extraordinario del gasto público no tuvo efectos expansivos. En efecto, el bajo nivel de éstas con respecto a las tasas de interés externas, aunado al clima de incertidumbre predominante, indujo a los ahorristas a invertir en los mercados internacionales, por lo que buena parte de los recursos que se inyectaron a la economía se filtraron hacia el exterior. Este fenómeno fue estimulado por las autoridades monetarias a través de una curiosísima política que denominaron de «filtraciones deliberadas» de divisas destinadas a disminuir el circulante en la economía interna.

Como ninguna de estas hipótesis resulta suficiente, aunque todas ellas presenten alguno de los factores que estaban en juego, se añade en cada caso el elemento de falta de confianza para completar la explicación. Hay un acuerdo general, incluso de parte de las autoridades gubernamentales, en que existe un clima de desconfianza que ha sido uno de los determinantes de la baja inversión y de la contracción de la actividad económica. Pero, lamentablemente, la desconfianza es un concepto etéreo, que si bien puede servir para empezar a entender el problema no es particularmente útil para analizarlo. En tal sentido, además de las hipótesis ya esbozadas, se hace necesario intentar otros enfoques para comprender la recesión venezolana.

## *La Recesión en la Abundancia*

De lo dicho anteriormente pueden extraerse algunas conclusiones. En primer lugar, que la recesión venezolana durante los años 1979-1981 se da en medio de la abundancia de recursos y la estabilidad política. Sus causas no se encuentran en insuficiencias o tendencias propias de la economía doméstica o de su inserción en la economía internacional.

En segundo lugar, que el cambio de políticas ocurrido en 1979 provoca la contracción de tal manera que la recesión no es un fenómeno impuesto por los hechos, sino por las acciones de quienes tuvieron a su cargo la conducción de la economía.

En tercer lugar tenemos que la caída de la inversión y en particular el descenso de la inversión privada durante tres años consecutivos a una tasa promedio in-

teranual de 20 por 100 es la causa inmediata de la desaceleración de la economía.

En cuarto y último lugar, que la baja en la inversión privada se debe a un clima de desconfianza que puede asociarse a la falta de coherencia en las políticas gubernamentales, a pesar de que gran parte de ellas estaban dirigidas a estimular el aumento de la producción a través de la primacía de los mecanismos de mercado, lo que era una vieja aspiración de los inversionistas privados.

Estas conclusiones no constituyen una explicación suficiente del curioso fenómeno de recesión dentro de la abundancia padecida por Venezuela en estos años. Un análisis más sofisticado podría tratar de buscar un hilo conductor en la secuencia de los acontecimientos. En ese caso habría que destacar que después de cuatro años de crecimiento explosivo se producen cuellos de botella y brotes inflacionarios que las autoridades intentan controlar mediante la restricción de los agregados monetarios a partir de 1977 y que, aun cuando el efecto de esas medidas no se había sentido a plenitud en 1979, se le superponen otras que desalientan fuertemente la inversión y ligeramente el consumo. Ante la caída del producto que provoca este exceso de enfriamiento, se recurre al gasto público para reanimar la economía. Pero, debido a que las presiones inflacionarias no ceden ante la recesión, se mantienen las restricciones crediticias. Aunque éstas son levantadas posteriormente no se permite suficiente tiempo para que la mayor disponibilidad de crédito se traduzca en inversión, y cuando ese resultado podría haberse producido se elevan las tasas de interés, con el objeto de frenar una fuga de divisas que se había prolongado excesivamente.

Este tipo de análisis, con mayores refinamientos, podría arrojar resultados sobre la necesidad de coordinar las políticas fiscales y monetarias y sobre el carácter insuficiente, y a veces contraproducente, de hacer política económica a través de medidas aisladas. Pero estimo que más que en el análisis detallado de la relación de unas políticas con otras debemos fijarnos en la falta de coordinación como manifestación de una causa más profunda de la recesión dentro de la abundancia: la ausencia de una política de desarrollo. La incoherencia, la mala distribución en el tiempo de las políticas adoptadas y la consecuente desconfianza por parte de los inversionistas parecen responder al vacío que produce una falta de dirección para el desenvolvimiento de los factores reales de la economía.

En una economía como la venezolana, en la cual el Estado determina necesariamente el curso de los acontecimientos y las áreas de inversión, tanto por su capacidad normativa como por el hecho de que produce el 40 por 100 del PTB, controla las industrias básicas y es el único agente económico con capacidad para acometer proyectos que requieren una gran concentración de capital, la inversión privada necesita de orientaciones que le permitan discernir cuáles sectores e incluso cuáles rubros tienen perspectivas de ser rentables en el mediano y largo plazo. La viabilidad de la gran mayoría de las industrias —y parte de la agricultura— depende de la protección oficial y en algunos casos del crédito del Estado. Las posibilidades de exportar, dada la sobrevaluación de la moneda, son escasas y se limitan a rubros y sectores que requieren gran concentración de capital. La sustitución de importaciones, si bien no se ha agotado, ha sido cubierta en aquellos casos en los cuales las ventajas de la localización cerca del mercado son obvias. De tal manera que sin una política industrial por parte del Estado, en la cual se indique cuáles áreas serán objeto de un desarrollo prioritario, las posibilidades de inversión quedan indeterminadas. Si no se levanta esa indeterminación, la inversión se retrae o se convierte en meramente especulativa.

Ante la falta de orientación por parte del Estado, sus acciones pasan a percibirse

como una interferencia excesiva en las actividades privadas, pues los controles, estímulos y restricciones impuestos tienden a perder sentido. La intromisión del Estado, que sin duda en algunos casos es excesivamente engorrosa y hasta contraproducente, pierde patrones de referencia por los cuales pueda medirse su eficacia. En estas circunstancias se crea un círculo vicioso, según el cual se desmantelan algunas de las formas de intervención de los poderes públicos de manera desordenada, con lo que tiende a desdibujarse el sentido de dirección aún más de lo que estaba al principio por la ausencia de definición de políticas.

En este sentido, al anunciarse una política de reducción de la protección, que no llegó a materializarse, se estaba introduciendo un factor de incertidumbre, y al decretarse una liberación de precios con la advertencia explícita de que los controles serían reimpuestos cuando el gobierno detectara signos de especulación, este estímulo perdió su eficacia. Pero quizá más importante sea el hecho de que se plantearan como postulados programáticos eliminar la protección que venía prestando el Estado a la industria y la reducción del papel que venían jugando en la economía las empresas del Estado.

Durante los años que siguieron al aumento de precios del petróleo de 1974, una buena parte de los recursos extraordinarios recibidos se dedicó a la inversión en las empresas básicas en manos del Estado. La inversión pública aumentó entre 1974 y 1978 a una tasa interanual promedio del 36 por 100. La inversión total llegó a significar en 1978 un 40 por 100 del PTB. Dentro de estas inversiones, las empresas del Estado jugaban un papel de primer orden, tanto directa como indirectamente. Directamente por su simple magnitud e indirectamente porque los proyectos de desarrollo industrial creaban oportunidades y expectativas para la inversión en torno a ellas, tanto en la elaboración de sus productos como en el abastecimiento de sus insumos. Como se dijo anteriormente, la sustitución de importaciones en bienes finales de consumo había perdido parte de su dinamismo y las áreas de mayor potencialidad para la inversión pasaron a ser las asociadas con las producciones básicas realizadas por las empresas estatales.

Cuando se produce el cambio de política en 1979 se anuncia que la mayoría de las inversiones en esas empresas serán revisadas. Había que acabar con el gigantismo —se dijo— y redimensionar o desfasar los proyectos. De hecho, en 1979 se redujo la inversión pública en un 19 por 100 y la inversión privada en un porcentaje similar. Pero más que la contracción efectiva de la inversión, pues algunos de los proyectos más importantes continuaron, fue la ruptura de las expectativas, la pérdida de certeza sobre los sectores que serían desarrollados y promovidos, lo que creó el clima de desconfianza que ha persistido hasta ahora. Cuando en 1980, y particularmente en 1981, se reanuda el crecimiento de la inversión pública, la inversión privada sigue decayendo, pues la política industrial de los gobiernos anteriores fue abandonada y no fue sustituida por ninguna otra política de desarrollo.

Durante 1979, el crecimiento de la producción básica —responsabilidad de las empresas del Estado— compensó en parte la contracción del sector industrial de bienes de consumo, pues varios de los proyectos habían madurado y otros llevaban un ritmo que no podía detenerse. Pero la inversión pública por sí sola no podía reanimar la economía, aunque se hubiera mantenido a niveles más altos, porque los proyectos más importantes tenían un efecto multiplicador relativamente bajo, debido a su alto componente importado. Esta característica de los proyectos era deliberada, pues ellos habían sido concebidos en momentos en que uno de los principales problemas era la absorción de los recursos extraordinarios petroleros y evitar que ingresaran en exceso en la circulación interna.

La falta de una política de desarrollo, particularmente de una política industrial, puede entonces identificarse como una de las causas principales de la incertidumbre que llevó a la baja inversión y al estancamiento de las actividades productivas. Esta falta de política, que puede explicar también la incoherencia de las medidas de corto plazo, se vio reflejada en el retraso con que se produjo el VI Plan de la Nación, que hubiera podido servir de instancia orientadora, y se agravó cuando los supuestos básicos del Plan resultaron ajenos a la realidad y le hicieron perder toda vigencia desde el momento mismo de su publicación.

La ausencia de políticas de largo plazo —cuya única formulación era dejar que el mercado estableciera las orientaciones— hizo que se intentara manejar a la economía con medidas de corto plazo. Ante los cambios de circunstancias, y particularmente el recrudecimiento de la inflación, las acciones fueron dispares y a veces contrapuestas entre sí, como por ejemplo la prohibición total de algunas importaciones después de haberlas liberado. La falta de posibilidades de inversión hizo además que la inversión especulativa se trasladara de la economía doméstica al exterior, con el aliciente de las tasas de interés externas más elevadas. La salida de divisas que esto produjo se transformó así en otro elemento contrario a la reactivación de la economía. Las salidas de capital aumentaron de \$ 2.300 millones en 1978 a \$ 5.500 en 1981 y las salidas de capital a corto plazo de \$ 1.300 millones a \$ 4.200 para las mismas fechas.

La poca disponibilidad de crédito, primero, la inflación y la incertidumbre, después, y, por último, las altas tasas de interés afectaron a una rama de producción importante que escapa en parte a las consideraciones anteriores: la construcción. El Producto Territorial Bruto del sector construcción cayó en un 9,8 por 100, 15,5 por 100 y 2,6 por 100 en los años 79, 80 y 81, respectivamente. Este comportamiento afectó a las industrias tradicionales y a la situación de empleo. Se podría decir que la construcción fue el sector más perjudicado por las políticas reseñadas, ya que el consumo continuó creciendo y la baja inversión en otros sectores, como se explicó anteriormente, respondía a otras consideraciones. En resumen, podríamos afirmar que la recesión dentro de la abundancia se produce porque el Estado no ejerce un papel orientador del desarrollo. En Venezuela, en cuanto país en desarrollo y por la circunstancia particular de que el Estado tiene una gravitación enorme y es prácticamente el único productor para los mercados externos, este papel orientador es fundamental para hacer posible la inversión y darle las garantías mínimas de seguridad y rentabilidad. Al abandonarse las políticas anteriores —que en líneas generales fueron las mismas durante veinte años— y no reemplazarlas por otras políticas de largo plazo, se crea un vacío que inhibe la inversión y lleva a que las acciones gubernamentales respondan a estímulos inmediatos de corto plazo. La incoherencia que resulta en el manejo de los instrumentos de corto plazo ahonda la desconfianza y prolonga el estancamiento. Esto a su vez provoca respuestas que sólo atienden al carácter inmediato de las situaciones planteadas.

Se llega así a una especie de inmediatismo en la conducción de la economía que es totalmente ajeno a las características propias de un país en desarrollo, aunque éste sea uno de grandes recursos financieros, pues, como muestra don Raúl Prebisch en «Transformación y Desarrollo», la superación del subdesarrollo a través de tasas elevadas de crecimiento del producto sólo puede lograrse mediante un esfuerzo consciente y deliberado.

Lamentablemente, el cuadro recesivo de Venezuela no concluye aquí, pues a partir de 1982 comienzan a entrar en juego algunas de las limitaciones externas que hasta entonces habían estado ausentes.

## *La Recesión en la Escasez*

Los ingresos petroleros externos, que en 1981 llegaron a \$ 20.000 millones, bajaron en 1982 un 20 por 100 y en 1983 se espera que se mantengan en un nivel similar o sufran un mayor deterioro. Esto a su vez se refleja en los ingresos petroleros fiscales, los cuales en 1981 llegaron a 71.000 millones de bolívars, en 1982 bajaron a 50.000 millones y se han presupuestado en 48.000 millones para 1983.

De manera que la caída de los ingresos externos y las dificultades para financiar el presupuesto que no se habían dado en los últimos años están ahora presentes. A esto habría que añadir que el acceso a recursos externos por la vía del endeudamiento, que hasta ahora no había constituido mayor problema, se hace cada vez más difícil, tanto por el monto y el perfil de la deuda existente como por las condiciones de los mercados financieros internacionales, los cuales además se han vuelto particularmente restrictivos con los países de América Latina.

Las nuevas condiciones, que se superponen a la recesión ya reseñada, se originan en la debilidad de los mercados petroleros, los cuales presentan una fuerte caída de la demanda que, de acuerdo a los pronósticos más difundidos, se prolongará durante varios años. Como consecuencia de estas expectativas, a la desconfianza existente se le añaden ahora perspectivas negativas para la economía del país, a lo cual debe sumarse la incertidumbre que provoca el hecho de que 1983 es un año electoral.

Este conjunto de factores ha determinado que la salida de divisas se haya agudizado durante 1982 y las reservas internacionales hayan disminuido en cerca de \$ 5.000 millones, lo cual, a pesar del alto nivel que aún mantienen, se convierte en un factor restrictivo adicional para la formulación de la política económica.

141

De acuerdo a los indicadores disponibles, 1982 fue otro año de estancamiento, con una caída del producto de aproximadamente 1 por 100, una continuación en la baja de la inversión privada y una inversión pública menor que la del año anterior. Según cálculos del Ministerio de Hacienda, el Gasto Interno Neto del sector público tuvo efectos contractivos durante 1982, al mantenerse igual en términos nominales y más pronunciados durante este año, cuando se reducirá en un 15 por 100, también en términos nominales. Para completar el cuadro debe señalarse que la inflación se ha reducido de 16 por 100 en 1981 a 10 por 100 en 1982 a costa de una situación en la cual la liquidez se ha mantenido prácticamente estable. Por otra parte, las presiones para aumentar los salarios empiezan a acentuarse y podrían constituirse en un factor adicional de inquietud respecto al desenvolvimiento de la economía.

En resumen, después de tres años de una recesión inasible, cuando se hacía más necesaria una recuperación, se presentan elementos externos y una acumulación de factores internos que dificultan la adopción de políticas que puedan llevar hacia una mayor actividad productiva y conducir a un ambiente propicio para el crecimiento económico. En pocas palabras, se ha pasado de una recesión con abundancia de recursos a una recesión con escasez.

Una de las características que ha causado mayor asombro en la recesión venezolana es que se mantuvo a pesar de un aumento del gasto público interno, en 1981, de 51 por 100 en términos reales, cuando todavía se tenían expectativas favorables sobre la situación petrolera. Hemos tratado de explicar este hecho por la falta de una política de desarrollo y se podría añadir que en este resultado influyó también una restricción de la liquidez durante ese año, unida a una fuerte salida de divisas. El problema que se presenta ahora es que con dos años más de estancamiento,

a pesar de que la reactivación de la economía se hace más necesaria por razones de índole económica y social, ya no se tienen ni se esperan para el futuro inmediato los recursos que hubieran permitido hacerlo mediante un incremento del gasto público mejor planificado.

Las reservas que se habían acumulado a partir del aumento de precios petroleros de 1974, que hubieran podido servir para financiar un esfuerzo anticíclico, han ido disminuyendo y se plantea la duda sobre la oportunidad de utilizar las que aún se encuentran disponibles, en vista de las perspectivas poco favorables de los ingresos provenientes del principal producto de exportación.

Al respecto debe recordarse que con motivo de los ingresos extraordinarios del 74 se segregaron cantidades importantes de divisas en el Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) y, posteriormente, a raíz de la nacionalización del petróleo, se retuvo parte de los ingresos en un Fondo de Reservas de la Industria. Estos ahorros llegaron a alcanzar a Bs. 50.000 millones en el Fondo de Inversiones y Bs. 36.000 millones en el Fondo de Reservas. En conjunto, aproximadamente 20.000 millones de dólares.

Las inversiones en las empresas básicas del Estado y el intento de reactivación de 1981 fueron mermando las disponibilidades del FIV. Su disminución fue aún mayor en 1982, cuando cumplieron la función de compensar la caída de la inversión pública de origen presupuestario. Esta misma función se le ha asignado para 1983, con lo que las reservas se reducen a un mínimo, a pesar de lo cual, como ya se dijo, el Gasto Interno Neto del sector público se reducirá en más de un 15 por 100. Las reservas de la industria petrolera han ido utilizándose en las inversiones propias del sector durante los últimos dos años y aún alcanzan montos considerables (5.000 millones de dólares), pero buena parte de ellas se encuentran comprometidas en los programas de la industria y el resto ha sido destinado a apoyar las reservas internacionales del país, ante la disminución de estas últimas provocada por la fuga de divisas.

142

A esta situación se debe añadir que el expediente tradicional de aumentar la tributación petrolera en época de escasez tiende a agotarse y utilizarlo pondría en peligro los programas de inversión actualmente en marcha. Queda aún el recurso de aumentar los impuestos al resto de los sectores, pues la carga tributaria en la economía interna es bastante baja, pero se presenta el problema de que un aumento de la tributación no acostumbra a significar un estímulo para la reactivación de la economía.

Nos encontramos entonces con el dilema de que ante la necesidad de reanimar la economía no se cuenta con los recursos suficientes para hacerlo. Esta situación no es totalmente nueva en Venezuela, como no lo es para los otros países de América Latina. Limitándonos a los años posteriores a la segunda guerra mundial, se puede citar el antecedente de los años inmediatamente posteriores al establecimiento de la actual etapa democrática del país en 1958.

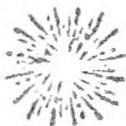
Entre 1958 y 1969, los precios del petróleo sufrieron una caída constante, que los llevó de \$ 2,60 por barril en 1957 a S 1,80 en 1969. Esos años se caracterizaron además por las conmociones internas que acompañaron al advenimiento y consolidación del régimen democrático. A pesar de ello, en el período, el Producto Territorial Bruto creció a una tasa interanual promedio de 5,4 por 100 y los sectores internos en 6,5 por 100, con una inflación promedio inferior al 3 por 100. Estos resultados fueron posibles gracias a una unidad de objetivos en el manejo de la economía y a una política que llevó al crecimiento rápido y la consolidación de la industria nacional.

Las condiciones actuales son distintas, aunque no necesariamente más difíciles. En aquella época se pudo compensar en parte la caída de los precios del petróleo a través del aumento de los volúmenes exportados y existían condiciones de estabilidad

y crecimiento en la economía internacional. Además, las áreas no explotadas de desarrollo industrial eran más sencillas, aunque esto sea más fácil decirlo ahora que si recordáramos a las restricciones de entonces.

La peculiaridad del caso actual es que el descenso de recursos se da después de cuatro años de recesión y cuando la confianza ha sido seriamente minada. Se presenta además en medio de un desarreglo generalizado en las condiciones de la economía internacional. Se requerirá, por ello, de una clara concepción de los objetivos de mediano y largo plazo y de una extraordinaria habilidad para el manejo de las situaciones inmediatas para salir de una recesión que no por paradójal es menos cierta.





## Javier Iguíñiz

En el caso de Venezuela, la expresión de César Vallejo, mencionada por el ponente, me parece que es muy insatisfactoria, porque nos deja en la penumbra respecto de ambiciones teóricas.

Deseaba mencionar dos puntos, que creo sugestivos, en relación con lo que son nuestros razonamientos «standard»: la inestabilidad política, como factor de la falta de inversión privada, que Venezuela demuestra no haber tenido, y, en segundo lugar, las restricciones externas, que es parte también de nuestro lenguaje y que tampoco parece haber tenido Venezuela. Esto nos sugiere, como lección, la existencia de factores más de fondo, o muy especiales, que también deberían plantearse para entrar en un análisis del proceso industrial. A mi juicio sería la pista a buscar. Y ahí habría que ver específicamente qué se agotó, si se agotó la expansión industrial o no. La fuga de capital privado y la crisis, sin restricciones externas, e incluso la expulsión de dólares como política, nos muestra que la restricción externa, como factor explicativo de la crisis, debe ser evaluado. Por lo menos debe serlo como para incorporar esta experiencia y ver si ella es tan especial que no nos sirve para el caso general latinoamericano, o si más bien en realidad no es tan general, lo que nos obligaría a buscar más a fondo de la mera restricción externa los factores explicativos de la inflación y de la crisis contemporánea.

## Raúl Prebisch

Quisiera preguntarle a Eduardo Mayobre lo siguiente: Tengo la impresión, por visitas fugaces a Venezuela, que, aparte de la sobrevaluación estructural —que viene de mucho tiempo atrás—

debida al petróleo, ha habido sobrevaluación porque, habiéndose tenido una inflación interna, no muy pronunciada pero sí importante, se mantuvieron las tasas de cambio, ¿cuál fue el ritmo inflacionario en Venezuela en estos años considerados en su ponencia y el ritmo del período anterior?

## Pedro Malan

Algunas preguntas y un comentario general. He leído y escuché fascinado la historia que nos relató Eduardo Mayobre, y creo que es posible buscar causas económicas para explicarla. En la discusión académica se llamaba «Dutch disease». Aunque no menciona el año, el hecho de que las importaciones, como participación del producto, lleguen a un 25 por 100 seguramente tiene que ver con la sobrevaloración y la inestabilidad de la política económica, y esos términos, que me dejaron fascinado, de filtraciones deliberadas de divisas hacia el exterior para control de la liquidez interna.

Creo que hay una explicación para el caso venezolano, que tiene que ver con una de las razones que Mayobre mencionó: la total inconsistencia de la política económica del Gobierno, incapaz de definir el rumbo. Yo he notado que dijo que es al directorio al que no le gusta el corto plazo. Pero, como dijo el doctor Prebisch ayer, incluso cuando no se tiene preocupación en el medio y largo plazo éstos empiezan hoy. Entonces debe haber una inquietud muy concreta —incluso de las personas, como yo, que están preocupadas con «horizontes de tiempo largo»— para que exista un debate abierto, público, que es una manera de evitar algunos claros errores y equívocos en política económica y permitir correcciones de rumbo.

Para terminar, me gustaría saber las opiniones sobre lo siguiente: a mí me preocupa algunas veces el que depositemos excesiva responsabilidad en la situación internacional, en relación a nuestros problemas. Es verdad que la economía internacional está en recesión, que el comercio internacional se está contrayendo, que ha habido una elevación significativa de la tasa de interés internacional, que los términos de intercambio se han deteriorado, que los precios han caído vertiginosamente; todos, factores adversos para la periferia. Pero a mí —y no estoy hablando de Venezuela o Costa Rica, sino como brasileño y crítico de la política a corto plazo de Brasil—, frecuentemente me incomoda que coloquemos

todos los problemas y sus perturbaciones en lo que en otra oportunidad llamé «pretexto de la exogenia». Hoy, desafortunadamente, somos incapaces de lidiar con una situación internacional que nos es desfavorable, pero creo que algunas veces exageramos, incluso cuando se discuten las limitaciones, por ejemplo, impuestas por las necesidades de renegociar con instituciones que, en ocasiones, adquieren ribetes demonológicos, como es el caso del Fondo Monetario.

La idea es que estamos dentro de una camisa de fuerza y no hay ninguna opción. Creo que tenemos que ser mucho más serios y críticos —y autocríticos— en reconocer nuestras propias fallas, no porque nos hayan enseñado algo equivocado, sino por errores en que nosotros mismos incurrimos. Tenemos que asumir, por ello, nuestras responsabilidades.

Creo que los negociadores con el Fondo deberían leer los documentos de 1980, en que se dice: «es importante que los países miembros, particularmente aquellos con un relativo amplio potencial de crecimiento, adopten políticas que no reduzcan o limiten sus tasas de crecimiento innecesariamente, en orden a permitir que sean capaces de servir su deuda externa en el futuro».

Tengo otra cita del Fondo Monetario Internacional, que está en mi trabajo, llamando la atención hacia la precaria política de control de la demanda agregada y los costos que eso tiene. Voy a leerla, para terminar. Dice, en la página 9 del *World Economic Outlook* de 1981: «En las condiciones actuales, una reducción en la tasa de crecimiento de la demanda nominal, en ausencia de otras medidas, puede tener un impacto negativo adicional sobre el empleo, en inversiones, en la tasa de crecimiento de la productividad: la inflación puede declinar, pero los aumentos de precios, en términos de productos, pueden ser amplios, y no está claro que la inflación no se acelere de nuevo tan pronto la actividad económica se recupere.

El dilema es que, por un lado, una política de reducción en la tasa de crecimiento de la demanda nominal puede no afectar expectativas por un período de años; por otro, que no puede ser políticamente factible mantenerla por un período prolongado, si la mayoría de sus impactos caen en el producto, en el empleo, en lugar de hacerlo en los precios».

Esto está escrito en los textos de la ortodoxia; es un texto oficial del Fondo Monetario Internacional. Creo que los economistas latinoamericanos, sentados como negociadores, deberían saberlo de memoria y utilizar los argumentos de los

documentos oficiales del Fondo para no aceptar políticas que proponen un ajuste recesivo.

Creo que hoy existe margen de negociación. Y si no lo hay no explorar bien este punto es señal de nuestra incompetencia y deberíamos asumirlo.

## Aníbal Pinto

Quería hacer nada más que una referencia a esta extraordinaria oportunidad que hemos tenido de escuchar, entre otros, a Eduardo Mayobre, de Venezuela, y a Rolando Cordera, de México, porque, aunque los casos de prosperidad súbita y extraordinaria no son muy numerosos en América Latina, creo que son dos experiencias que se necesita analizar debidamente.

Parece que hubiera un sino fatal en América Latina que, por angas o por mangas, llegamos a menudo a situaciones de crisis. A propósito de esto, respecto de la «petrodolarización» que mencionaba Rolando, recuerdo perfectamente que cuando comenzó el auge en México hubo una reunión en CEPAL donde asistió un gran mexicano, Carlos Quintana, que fue secretario general de la CEPAL, que expuso precisamente sus temores con respecto a lo que podía ocurrir en su país. Hubo una discusión porque varios, entre quienes me cuento, dudaban mucho de que pudiera producirse aquel fenómeno, por razones que parecían plausibles. Tanto el «momento histórico» de los dos países, como también las estructuras sobre las cuales caía el «maná», eran muy distintas en el caso de México y en el caso de Venezuela. Uno podía anticipar problemas, dificultades, pero, evidentemente, no se veía razón para temer una «petrodolarización» de la economía similar a la de la economía venezolana en el pasado.

Ahora bien, creo que lo ocurrido en México es bastante diferente. La «petrodolarización» en Venezuela, en su sentido original, y esto es importante, incluso para la cultura económica latinoamericana, está ligada, sobre todo, a un flujo extraordinario de recursos que «caen» sobre una estructura muy retrasada, poco diversificada, y que se traduce en un desbordamiento del consumo, de tal manera que asfixia el desarrollo de otras actividades. La caricatura de Venezuela, hace veinticinco o treinta años, era que hasta las lechugas se traían de Miami, etc. Venezuela, dentro de ciertos márgenes, logró vencer en alguna medida esa fatalidad con el lema de «semremos el petróleo», a pesar del lastre del tipo de cambio, cada día más artificial y dañino

para la economía no petrolera. La verdad es que así, Venezuela logró, en condiciones sumamente difíciles, una diversificación apreciable de su estructura productiva, tanto en el campo industrial, como en el campo agrícola, servicios, construcción, etc. Y esto es una cosa importante. Y también lo es la discusión sobre el tipo de cambio. A este respecto, si hubiera habido mayor claridad en las opciones de política económica y de instrumentos, es probable que Venezuela debería haber empleado un sistema de varios tipos de cambio, dos o tres, que en ese tiempo estaban legitimados en América Latina, en razón de su heterogeneidad estructural tan marcada. Había una Venezuela donde trabajaba el 90 por 100 de la fuerza de trabajo, era el país real, y otro espacio, que pertenecía geográficamente a Venezuela pero que en realidad estaba inserto en la economía internacional, que era la industria del petróleo. Y sobre la base de la extraordinaria productividad de ésta se fijó y congeló el tipo de cambio. Era una aplicación bárbara del principio de ventajas comparativas, porque nada era «eficiente» si no lograba traspasar la valla de una paridad que no tenía nada que ver con el conjunto de la economía venezolana.

146

El problema que ha tenido México es muy diferente del que se le planteó a Venezuela en sus primeros tiempos petroleros y es importante tenerlo en cuenta para que no se mistifique lo del estigma del petróleo. Sin embargo, también hay algunos elementos comunes, que se evidencian si recordamos la situación venezolana en los dos grandes saltos de los precios del petróleo, o sea, 73-74, y después 78-79. En verdad, casi nunca nos planteamos cuán difícil es absorber, de pronto, una cantidad enorme de recursos con respecto a lo que el cuerpo económico está acostumbrado a digerir. Parece darse por descontado que cualquiera que sea la cantidad, de alguna manera, se pueden asimilar productivamente y la verdad es que no es así. Esto se discierne tanto en la experiencia de Venezuela en esas coyunturas como en la reciente de México.

Esta cuestión es muy clara desde un punto de vista estructural y asimismo desde el financiero; esto es, en relación a la contraparte de ahorro nacional.

El caso de Venezuela es muy interesante como experimento latinoamericano para manejar el exceso de divisas en un momento dado. Cuando se produce el primer salto petrolero del 73-74, recuerdo que Héctor Hurtado —entonces ministro de Hacienda— estaba muy preocupado con los problemas que encaraba su país. No necesito

decirles que nosotros nos reíamos un poco: ¡ojalá todos tuviéramos los mismos problemas suyos! Pero él tenía razón para inquietarse: ya antes del «shock virtuoso» del petróleo, se manifestaba cierto recalentamiento de la economía venezolana; había casi pleno empleo, la capacidad productiva estaba relativamente copada, las insuficiencias de oferta agrícola no eran fáciles de resolver. Sobre el trasfondo de esa situación tiene lugar la súbita y radical alza del petróleo. Y ahí fue que Hurtado decidió no ingresar a la economía venezolana parte de los recursos obtenidos y constituía un Fondo de Inversiones, colocado en buenas condiciones en el exterior.

Se trata, claro está, de un expediente excepcional y transitorio, pero de todos modos aleccionador. Como también lo es la experiencia política que han vivido varios países productores —e incluso no exportadores— de petróleo, como Colombia, como Perú, en cuanto a la dificultad para reajustar o aproximar los precios internos al nivel internacional. La posibilidad de incrementar el ahorro público y nacional por esta vía encara obstáculos de gran magnitud, situaciones realmente conflictivas: huelgas, movilización, destrozos, etc.

Volviendo al caso de México, tenemos un fenómeno muchísimo más rápido, más radical que en Venezuela, donde ya se había adquirido una experiencia de ingerir recursos e incluso aplicar ciertas innovaciones instrumentales, como la del Fondo de Inversiones, aunque después ocurrieron los episodios que presentó Eduardo Mayobre y a los cuales no me voy a referir. En México, a su vez, se encuentra una economía mayor y más diversificada que, por lo menos en primera instancia, acusaba un gran potencial para absorber esos recursos. No se planteó la pregunta: ¿qué hacemos con esta plata ahora?; al contrario, parecía que se podía hacer cualquier cosa. Se transita, en breve plazo, de una situación que acusaba dificultades para sostener sus anteriores tasas de desarrollo, a otra de gran abundancia de divisas, que parecía facultar un «gran salto» adelante. Pero si esto era una condición necesaria para intentarlo, ciertamente no fue suficiente.

De todas las interpretaciones de este verdadero «atragantamiento» y posterior explosión —aparte de las sugeridas antes— sobresale una primera y pedestre, pero que no puede subestimarse y que encierra lecciones significativas. Ocurre que toda esta ingestión brutal de recursos se hace poco antes de una elección presidencial, donde hay varios ministros de estado y altos funcionarios que tienen comando directo en sus esferas sobre el

gasto y el crédito públicos y que, además, son candidatos presidenciales.

Insisto en que se trata de *una* de las explicaciones, pero ayuda a esclarecer lo que es casi inexplicable en un país, como México, que tiene una burocracia pública, en términos latinoamericanos, particularmente avezada y competente, porque el Estado ha sido muy fuerte y capaz de aplicar políticas consistentes durante un período muy largo. Así que no es una cuestión que se explica por improvisación o inexperiencia; más bien, de una coyuntura política que empuja a una desmedida y desordenada asignación de recursos, que tiene que ver básicamente con los propósitos de inversión (no del consumo importado): es un proyecto nacional el que trata de ponerse en marcha, pero que cada uno no puede poner en marcha por su cuenta y con una serie de desarticulaciones, tanto más porque, como decía Rolando Cordera, la industrialización mexicana padeció de muchos vicios de incomplementariedades e insuficiencias, incluso cara a la de otros países comparables en la región. Y todo esto sin aludir a la compleja y vulnerable relación con su «gran vecino» del norte.

## Aldo Ferrer

Sobre un punto que ya mencionó en otro momento Rolando Cordera, tengo una pregunta: ¿A mayores tasas de inflación → crecimiento económico? Cuando hablamos de sobrevaluación de las monedas nacionales, estamos pensando, siempre, en términos de procesos que no duran más de uno, dos o tres años, a partir de ese momento la situación explota. La última devaluación del bolívar fue hace veinte años; no se puede tener veinte años sobrevaluada una moneda. Por eso, quisiera que Eduardo Mayobre comentara ese punto del doctor Prebisch —¿qué pasó con la tasa de inflación y con el tipo de cambio?—. Porque, me parece, no se puede pensar en los mismos términos en relación a la paridad de la moneda venezolana.

Otro punto se refiere a la cuestión de la negociación de la deuda. Creo que la deuda tiene una dimensión interna y otra externa. La dimensión externa, claramente, es la relación entre el país deudor y los acreedores, incluyendo el Fondo Monetario Internacional. Pero la deuda no es una variable independiente de las fuerzas sociales actuantes en cada país, de las opciones políticas de cada sociedad, de los intereses en juego;

forma parte de la estructura política interna. En consecuencia, la definición de la estrategia negociadora se da no sólo por las restricciones reales que puedan existir en el plano internacional, sino por las opciones políticas, que toma quien negocia, en función del sistema de poder que está conduciendo la negociación. En el caso argentino esto es clarísimo; es, probablemente, la situación más clara de América Latina; es el único de los países de cierto tamaño y de cierta industrialización en el que todavía hay un pequeño grupo dirigente que sigue pensando en términos de la Argentina preindustrial. Yo no conozco —ni en Brasil ni en México, ni siquiera en los países medianos— alguien a quien se le ocurre asentar el modelo de desarrollo volviendo al sistema primario-exportador.

El conflicto político se plantea en términos de distribución del poder, distribución del ingreso, opciones tecnológicas; pero, que yo sepa, no hay ningún brasileño que diga que el café, por ejemplo, puede ser otra vez la base principal de la economía brasileña. Ni siquiera en México, con el surgimiento del petróleo, encontré a alguien que dijera que el petróleo era la base fundamental. En Argentina, sí. Hay un viejo grupo recalcitrante, de pensamiento conservador, para el cual la receta ortodoxa —en términos de mecanismos de ajuste, de concentración del ingreso, de devaluación, de transferencia, de ingresos al sector exportador, de apertura de la economía, unificación del tipo de cambio efectivo, de acabar con los tipos de cambios múltiples, de bajar el nivel arancelario, de integrar la economía en el mercado internacional—, es el fondo de la teoría del ajuste. Esta es la política que les encanta a estos señores de la minoría en Argentina, con o sin deuda externa, con o sin Fondo Monetario Internacional.

Creo que es importante el problema de la dimensión interna —me parece que el caso argentino debe ser el más extremo— porque no encuentro en ninguno de los otros países importantes, situaciones comparables, aunque, de todas maneras, sigue siendo válido que la deuda está ligada a los sistemas que han generado el endeudamiento a las empresas endeudadas nacionales o extranjeras, es decir, a la estructura del poder interno. Creo que esto no debe olvidarse.

Las citas que hizo Pedro Malan no son producto de ningún infiltrado o espía de la CEPAL en el Fondo Monetario, porque tales cosas aparecen inclusive en el «Wall Street Journal». Ayer les recordé que hace un par de días el «Wall Street Journal» publicó un artículo criticando las

estrategias ortodoxas de ajuste, diciendo que «esta política del Fondo, no va con la condición del mundo moderno». Porque, si realmente es cierto que, en función de las tendencias del sistema financiero internacional, la comunidad financiera y el Fondo Monetario van a tener una actitud más realista, creo que la amplitud del campo negociador es mayor, y, entonces, la definición de esta dimensión interna de la deuda en cada uno de nuestros países, y la definición de la estrategia negociadora, es fundamental.

Por eso, estoy de acuerdo con lo que señala Pedro Malan acerca de la importancia de identificar este problema, porque creo que no hay una sola estrategia negociadora, sino que hay más de una. En las condiciones actuales me parece que los países endeudados —sobre todo, los mayores— están en condiciones de fijar términos bastante firmes en la negociación. Ante esta actitud, la comunidad financiera no tiene muchas opciones de presión como para quebrar una posición nacional firme. Por ello, en las condiciones actuales, y a pesar de la cuestión de la deuda y su dimensión, creo que la firmeza de la posición negociadora nacional es un elemento fundamental en la determinación de las condiciones estrictas que lleven a un eventual acuerdo.

148

## Eduardo Mayobre

La verdad es que ante tantas preguntas y el contenido de cada una, me siento un poco abrumado, porque casi tendría que hacer otra ponencia; pero también me siento encantado, porque no deseaba hablar de sobrevaluación, sino que ustedes la detectaron. ¡Veo que la detectaron y subrayaron con bastante unanimidad!

Yo me había limitado a la recesión, a partir de 1979, y no me había referido a la otra etapa, que es muy interesante: la de la abundancia de recursos, asumida como tal, que fue la del año 74 en adelante.

Empezando por el final, con la pregunta de Aldo Ferrer, quizá sea cierto que en ningún otro país, salvo Argentina, haya un grupo que defienda lo que él llama «modelo primario-exportador». En Venezuela, quizá no exista tal grupo, pero, de hecho, es lo que se hace con la propia sobrevaluación de la moneda. Por eso, lo único que se puede exportar es el petróleo, y una u otra cosa que da la naturaleza. Pero esas exportaciones permiten que el bolívar haya estado sobrevaluado, aunque no por veinte años, ¡ha estado sobrevalua-

do durante cuarenta años! Esto, porque la sobrevaluación era un excelente negocio, era una manera de sacarle más dinero a las petroleras. El bolívar estaba sobrevaluado, en los términos que decía el doctor Prebisch y también en los términos del poder de compra, lo que permitía una mayor imposición a las petroleras. De hecho, hasta 1974, sí existió un cambio diferencial, aunque no con demasiada diferencia. Sólo después del aumento del precio del petróleo del año 74 —cuando se veía venir la nacionalización— Venezuela eliminó este cambio preferencial y entró en el artículo octavo del Fondo Monetario. La entrada de Venezuela en el Fondo Monetario (el país no era de los firmantes originales) provocó una negociación bastante fuerte para que se permitiera mantener el cambio diferencial.

A mí me parece muy importante lo que decía Anibal Pinto, y me da la oportunidad de no dejar la imagen de Venezuela, como el país que fracasó con el modelo petrolero. Venezuela no ha fracasado con el modelo petrolero. Lo que él recordó —como caricatura de Venezuela— «que traíamos hasta las lechugas» era verdad en el año 1958; pero, hoy, Venezuela, con excepción de algunos alimentos (rubro en que se exageran bastante las cifras), produce bienes de consumo industriales y agrícolas, con una gran diversificación. Eso se ha hecho en veintitantos o treinta años.

Las tasas de crecimiento anual del PIB no petrolero, entre 1958 y 1963, fueron del 7,24 por 100, en promedio; entre 1963 y 1968, del 7,46 por 100; entre 1973 y 1978, del 8,31 por 100. Indudablemente es un logro dentro de un régimen democrático, dentro de ciertos cambios estructurales, mínimos si se quiere, que en contraste con otros países significan un progreso.

Se hizo una reforma agraria (aunque no haya resultado, desde un punto de vista productivo) que terminó por quebrar el poder político del latifundio venezolano. Esto es importante y, por lo mismo, hace más triste el final que les contaba de la recesión, un poco inexplicable, de estos últimos años.

Ahora bien, la prosperidad súbita, en gran parte, se supo utilizar. La creación del Fondo de Inversiones —como dijo el profesor Pinto— logró esterilizar recursos, de manera muy consciente. Se le dijo a la sociedad «que la economía no tenía capacidad de absorción», como lo reflejaba el «slogan» que tratamos de imponer, sin mucho éxito: «El Fondo de Inversiones es la caja de ahorros del pueblo» en la que deben guardarse los recursos para que se puedan sacar en épocas de mayores penurias.

Se trató de evitar la indigestión, aumentando o acelerando los proyectos existentes para no tener que esperar el lapso de maduración de otros proyectos, y poder gastar productivamente el dinero. Venezuela dedicó una parte a la ayuda externa, con todas las presiones políticas en contra. Esto se le pudo explicar a la gente, pero lo que no se pudo hacer fue una reforma tributaria seria, y eso, por las razones que decía el profesor Pinto.

¿Por qué nos endeudamos, a pesar de los recursos del petróleo? Esa es la pregunta más difícil, pero hay una razón muy importante: en 1976 se produce la nacionalización del petróleo; entonces era necesario tener liquidez. Yo estaba en el Ministerio de Hacienda. No sé si eso se hizo del todo conscientemente o no; creo que sí, pero no podría afirmarlo. Pero, ante una medida política tan importante, había que disponer de dinero para enfrentar cualquier represalia, que las hubo. Durante los primeros seis meses hubo dificultades, más o menos considerables, para colocarlo. Después nos enviamos con la banca internacional. Eso es verdad —y lo iba a mencionar respecto a México. Pero existen también los enamoramientos de la banca—. Ocurre que se enamoran de los países y les ofrecen villas y castillos. Nosotros ya habíamos sacado el petróleo, lo que marca una cierta diferencia, porque México se endeudó más por un petróleo que no había sacado. En cambio, nosotros nos endeudamos por un petróleo que ya teníamos capacidad de sacar. México, cada cierto tiempo, anunciaba que tenía más potencialidad, que iba a alcanzar mayores niveles de producción. Nosotros, por lo menos, teníamos una cota políticamente determinada, de 2.200.000 barriles. Esto es algo muy importante. Entre el 73 y el 74 producíamos más de tres millones de barriles diarios. Por una decisión política, se rebajó la producción de petróleo a 2.200.000 barriles. No se sembró el petróleo, pero se guardó abajo. Creo que esta baja ayudó mucho —incluso desde el punto de vista conservacionista— porque se estaba sacando más petróleo del deseable.

Ahora bien, la sobrevaluación tradicional del bolívar pierde un poco de sentido cuando se nacionalizó el petróleo. Ya no se trata de obtener más dinero de las petroleras extranjeras, sino de obtenerlo de una empresa del Estado.

Dijo otra cosa interesante el profesor Aníbal Pinto: «que la economía, en el año 73, estaba, más o menos, recalentada.» Y tanto es así, que en los últimos meses del Gobierno de Caldera se revaluó dos veces —minirrevaluaciones—, pero que dan una idea de la tendencia. (Caldera estaba

orgullosa de haber revaluado en esos momentos.) Después incluso se planteó la revaluación para bajar las presiones inflacionarias.

En Venezuela, la tasa de cambio es un fetiche, tanto que a mí me tiene preocupado porque la están igualando con la estabilidad institucional. Por eso, la paridad del bolívar es muy difícil moverla. En la época inmediata después de la nacionalización, la razón para no moverla fue que se estaban importando los bienes de capital de los grandes proyectos. A mí nunca me convenció ese razonamiento, porque la mayoría eran importaciones del propio Estado. O sea, que lo que se ganaba por un lado se iba a perder por el otro; porque ésta es una de las peculiaridades de Venezuela: toda la ganancia interna de una devaluación llega al Estado, porque es el exportador del 98 por 100. Y para evitar las presiones inflacionarias —que venía con la importación de los equipos— no se devaluó. Además, consideren que hubo un momento en que teníamos tasas de inflación, durante el 76-77, menores que las de Estados Unidos y se deseaba mantenerlas.

Contestando a la pregunta del doctor Prebisch, por lo que yo recuerdo el ritmo de inflación, era más del 7 por 100, casi 8, en el 78; 12 en el 79, 23 en el 80, 16 en el 81 y 10 en el 82, en promedio; es decir, si se toma promedio contra promedio. Aquí tengo la declaración de fin de año de la CEPAL, hecha por Enrique Iglesias que es diciembre-diciembre: 7 por 100 en el 78, 20 en el 79, 19 en el 80, 10 en el 81 y 9 en el 82. En todo caso, por diferencias de inflación, se ha producido una sobrevaluación del bolívar respecto al dólar en los últimos años. Debo decir que un banco americano calculaba la paridad del bolívar, en vez de 4,30, a 5,30 ó 5,40, frente al dólar, que, a su vez, se ha revaluado respecto de las monedas europeas. Esa es una razón que ayuda a explicar la baja en la inflación durante los últimos años.

Lo curioso es que —y yendo un poco a lo que decía Javier Iguiniz— se detuvo un proceso que venía siendo exitoso, que con todas las limitaciones, con todas las injusticias sociales que tenía dentro, venía dando una tasa de crecimiento elevando y absorbiendo más fuerza de trabajo que la que producía, y llegando a tasas de inversión, en el año 78, de un 40 por 100 del PIB.

Todo eso se detiene por razones que no son las mismas que manejamos normalmente para otros países. Ahí es donde creo yo que hay que indagar más, y traje la cita de Vallejo para provocar. Hay que tener en cuenta que las políticas importan, como importa lo que hace la gente. No se trata,

simplemente, de categorías que se mueven por sí solas; también importan las «metidas de pata», y se han hecho.

Con respecto a lo que decía Pedro Malan del Fondo, sí, creo que ese texto debió ser filtrado, porque una cosa es lo que dicen teóricamente y otra lo que dicen a los países pequeños. A Brasil y México los tratan mejor, tanto por razones geopolíticas como por su mayor capacidad de negociación. Al país pequeño, desde Washington, le mandan la carta de intención, y el afectado firma o no firma. Esa es la manera normal en que actúa el Fondo. Ahora mismo entonan cantos de sirena debido al famoso ajuste estructural del Banco Mundial, que creo tiene algo de trampa. Nosotros estábamos pidiendo préstamos por programa, y lo que nos dieron fue ajuste estructural. Ajuste estructural: es el aperturismo concretado. Esa es toda la filosofía que está detrás del ajuste estructural: «reindustrialícense ustedes mientras nosotros no nos reindustrializamos; ábranse ustedes mientras nosotros no nos abrimos».

Esto significa el manejo, por parte de instituciones del centro, como se dice aquí, del Fondo y del Banco, ya no sólo de la política macroeconómica, sino también de las políticas de desarrollo. Ese es todo el cuento del ajuste estructural, eso sí, vendido con cantos de sirena: el que la toma de decisiones de inversión se haga en Washington. Esto lo tienen clarísimo en el Fondo Monetario y en el Banco Mundial.

Digamos, finalmente, que para negociar con ellos hay que hacerlo basados en factores reales del poder más que basados en discursos oficiales.



# Costa Rica

El autor considera que el examen del muy *sui-generis* caso de Costa Rica precisa un diseño previo de las características que lo tipifican en el cuadro centro-americano. Ellas permiten la distintiva combinación de dinamismo y equilibrio social que primó en su pasado y cavilar sobre la brusca interrupción que significó el trauma externo reciente.

Mirando hacia el futuro, **Ennio Rodríguez Céspedes** examina las opciones para retomar el impulso, teniendo en cuenta la dimensión y vinculaciones de la economía costarricense.





# Del Crecimiento Sostenido a la Recesión: en Busca de Alternativas\*

La profundidad de la crisis costarricense difícilmente puede ser exagerada. Se inicia, sin embargo, luego de un período de prosperidad sin precedentes. Su dinamismo y estabilidad se evidencian por el hecho de haber encabezado el crecimiento económico de América Latina desde el fin de la segunda guerra mundial hasta los primeros años de la década de los setenta. Se mantuvo luego en un lugar privilegiado hasta 1979. Al año siguiente la economía se estancó y en 1981 el ingreso nacional bruto cayó en un 10,5 por 100<sup>1</sup>.

La discusión de opciones debe necesariamente plantearse las bases del dinamismo que precedió a la crisis, con el objetivo de explicar sus raíces estructurales y en este contexto plantear las estrategias alternativas de desarrollo.

En este artículo se contraponen la opción ortodoxa y un proyecto de intervención de las fuerzas del mercado. No obstante, es claro que las características de la crisis han reducido notablemente las posibilidades de manejo histórico en sus planos tanto externo como interno y en sus dimensiones políticas y económicas.

153

## *Trasfondo Histórico de la Crisis Costarricense*<sup>2</sup>

Antes de iniciar la discusión sobre la crisis costarricense, es preciso mencionar las particularidades del desarrollo histórico de este país. Surge como interrogante el origen de la posibilidad histórica de una sociedad periférica en donde los antagonismos sociales hayan tendido a ser «resueltos» en forma predominante, por métodos e instrumentos que han buscado lograr un consenso social. Así desde la formación del estado capitalista alrededor de 1870, la principal característica política ha sido la forma democrática de gobierno. El control político y social se han fundado en la educación y los sistemas jurídicos.



\* El autor agradece los comentarios de Eduardo Lizano y Rebeca Grynspan.

<sup>1</sup> Véase CEPAL: *Estudio Económico de América Latina 1981. Costa Rica*, E/Cepal/L 268/Add. 18, septiembre de 1982.

<sup>2</sup> Esta sección se basa en E. Rodríguez: «¿Ocaso del intervencionismo en Costa Rica?», *Revista de Ciencias Sociales*, núm. 2, 1982 (en prensa); y E. Rodríguez y A. Ulate: «Costa Rica en los años ochenta: Un caso de estrangulamiento externo. Antecedentes y perspectivas.» Ponencia presentada en el Seminario de la Maestría en Sociología. *Crisis económica y perspectivas*, Universidad de Costa Rica, 1982.

Estos mecanismos político-ideológicos para atender conflictos sociales han sido posibles gracias al desarrollo de estructuras productivas y consecuentemente configuraciones sociales, en las que el tipo de polarización ocurrido en otros países latinoamericanos no ha tenido lugar.

Estas estructuras productivas han proveído amplias posibilidades de propiedad y empleo en las que la concentración del poder económico, si bien han sido una tendencia existente, ha sido un proceso lento y que a su vez ha definido diferentes estratos sociales en su evolución.

Las clases dominantes que han surgido con el desarrollo material, han tenido que optar por pactos en los terrenos tanto económicos como políticos y sociales. Solo así han establecido su hegemonía e impulsado su proyecto político. La forma de dominación resultante ha tendido entonces a depender más del consenso que del autoritarismo.

Algunos de los elementos de este desarrollo deben rastrearse hasta la época colonial. El sistema de dominación español significó para un área absolutamente marginal mecanismos de extracción de excedentes y prohibiciones al establecimiento de competencia a rutas de comercio o a actividades productivas asignadas a distintos lugares.

Internamente, los españoles también encontraron una población indígena, que resistió tenazmente los intentos de desarrollar encomiendas y otras formas de dominación.

Fue así como a pesar de los esfuerzos de los colonos por desarrollar actividades rentables ninguna tuvo larga vida. De modo que la estratificación social y racial prevaleciente en los inicios de la colonia no dio lugar a la formación de clases sociales con posiciones estructuralmente diferenciadas en el aparato productivo. El proceso tendió por el contrario, hacia una homogenización social.

La transición hacia formas capitalistas de organización de la producción tuvo un bajo costo social y transcurrió en un periodo relativamente corto. El vehículo fue, al igual que en un sinnúmero de casos, el desarrollo del comercio, en particular el intercambio con Inglaterra.

Al desaparecer los frenos mercantilistas al desarrollo productivo con la Independencia, no hubo encarnizados conflictos de clase. Prácticamente no había estructuras de apropiación de excedentes que defender por parte de los grupos sociales en disputa.

En este contexto la centralización de la autoridad política y la liberalización del comercio fueron logrados en forma relativamente fácil por líderes preclaros como Braulio Carrillo.

El desarrollo de la producción de mercancías se asoció con un proceso de diferenciación social. Pero debido a la escasa densidad de población y las estructuras de propiedad y tenencia de la tierra heredadas de la colonia, el proceso de formación de clases sociales fue lento, especialmente en la constitución de un fuerte núcleo de población asalariada.

Las vastas áreas de colonización ofrecían la posibilidad a los asalariados de retornar a ser propietarios, con lo que nunca se generó un significativo desempleo estructural que presionara los salarios hacia la baja.

La fuerte necesidad de mano de obra estacional que requiere el café le imprimió características especiales al pacto cafetalero. Estableció límites al proceso de concentración de la propiedad al hacer funcional una simbiosis entre la grande y la pequeña propiedad. La mano de obra familiar de esta última ayudaba en el periodo de la cosecha. Se estableció así toda la red de relaciones sociales conocida como compadrazgo.

Estos límites a la concentración del poder económico también operaron en el plano político. La mutua necesidad entre los grupos sociales exigía formas de dominación sutiles. Si en la economía incrementos en el excedente debían buscarse a través de inversiones y tecnologías que elevaran la productividad del trabajo, en lo político no fue casual que se evolucionara hacia formas en las que todos los grupos sociales pudieran expresar sus intereses, aunque desde luego algunos debían hacerlo en forma subordinada.

Por otro lado, a pesar de la vulnerabilidad del modelo de acumulación a la crisis de las economías industriales y a las fluctuaciones en los mercados de café, las áreas de colonización operaron como válvulas de escape. Migración a las tierras incultas no sólo fue un proceso espontáneo, sino que fue promovido por el estado.

Así Costa Rica sobrevivió incluso a la crisis de los años treinta sin amenazas profundas a las estructuras político-económicas. El sistema político fue capaz de responder a las demandas de los obreros bananeros y a las huelgas y movimientos de protesta urbana. La forma del estado fue la que precisó modificarse al asumir nuevas funciones que le permitieran regular el conflicto social. Sin embargo, la transformación la efectuó la misma dirigencia liberal y de esta manera, mediante concesiones oportunas, se evitó que las estructuras de poder tuvieran que tornarse más rígidas.

En la década posterior a la segunda guerra a pesar del dinamismo de las economías centrales, la estrategia de desarrollo basada en una economía abierta alcanzaba sus límites, geográficos en el caso el café y por políticas de compañías transnacionales en el caso del banano. Incrementos en las productividades de estos cultivos difícilmente podían siquiera compensar la caída en los términos del intercambio posterior a 1954. Además resulta difícil imaginar que existieran alternativas en la producción primaria capaces de ofrecer suficiente empleo a una población en rápido crecimiento. Finalmente, el incremento en la densidad de la población había reducido enormemente las posibilidades de colonización.

En los años cincuenta se adoptó una estrategia de desarrollo que privilegió la sustitución de importaciones industriales, aunque también incluyó una diversificación de la estructura de las exportaciones.

Como se mencionó el dinamismo de la economía costarricense hasta 1980 no puede dejar de sorprender. Pues es dato conocido que los procesos de sustitución de importaciones tienden a generar estrangulamientos externos.

Las cifras de balanza de pagos evidencian un déficit creciente en las transacciones internacionales de bienes y servicios para el período 1960-1980.

Otras características que menciona la CEPAL y que inciden sobre las dificultades del sector externo también han estado presentes; apertura de la economía, elasticidad de las importaciones superior a la unidad y tendencia al deterioro de los términos del intercambio.

En general, a pesar de estas tendencias, la política económica y cambiaria en particular y los movimientos en las cuentas de capital lograron evitar que se presentara un estrangulamiento externo por un período bastante prolongado. Así una época de crecimiento continuo ha sido acompañada por muy altos niveles de empleo.

La primera década del Mercado Común Centroamericano (1963-1972) se caracterizó por un crecimiento de la economía del 7,1 por 100 por año.

En primer lugar, debe calificarse el problema del déficit persistente en balanza comercial. Este no fue mayor gracias a la diversificación de las exportaciones (azúcar y carne) al aumento del banano, a los incrementos de la productividad cafetalera y a las exportaciones industriales.

A pesar de lo anterior, en este lapso fue necesaria una devaluación y una

profunda inyección de capitales extranjeros para sostener el dinamismo de la economía.

El proyecto de industrialización fue conducido inicialmente por un grupo de empresarios privados nacionales que estuvo anuente a lograr una fusión con capital transnacional. Cerca de un 57 por 100 del capital a largo plazo que ingresó en esa década fue capital privado que se dirigió principalmente a las actividades más dinámicas del sector industrial. Asociado entonces con las altas tasas de crecimiento está el influjo masivo de capital privado internacional.

El período 1974-78 muestra cambios en la importancia del sector privado en los movimientos compensatorios en la cuenta de capital de la balanza de pagos. La proporción se revierte con lo que el flujo de capital oficial a largo plazo pasó a representar un 57 por 100 del total.

La segunda década del MCCA empieza a evidenciar un cierto agotamiento de la etapa fácil de sustitución de importaciones. Además, a partir de 1978 prácticamente se detiene la formación de capital en el sector agrícola y la inversión privada en industria venía en descenso. El excedente privado se orientó fundamentalmente hacia actividades no productivas, bienes raíces, sobre todo urbanizaciones y consumo suntuario.

No obstante, la tasa de inversión de la economía no decayó. El contexto internacional de franca expansión de la banca privada hizo posible una modificación en las funciones del estado. La formación de capital fijo en el sector público pasó de un 5,8 por 100 del PIB en 1975 a un 11,3 por 100. Pero el cambio no sólo fue cuantitativo, la inversión estatal se dirigió a actividades productivas; el estado empresario irrumpió en áreas tales como la agroindustria, cemento, aluminio y turismo.

El proceso político fue sin duda complejo y parece estar asociado con un proyecto de hegemonía por parte de una nueva clase social en el que los grupos tradicionalmente dominantes pasarían a ocupar un lugar subordinado. Sin embargo, sin profundizar en esta línea de análisis, el fenómeno del estado empresario y consecuentemente el dinamismo de la economía que lo acompañó, no sólo fue posible por la disponibilidad de crédito internacional. Una situación de estrangulamiento externo y el programa de estabilización ortodoxo resultante, habrán dado al traste con el proyecto.

Además del abundante crédito externo, en este periodo 1974-78 los términos del intercambio mejoraron en un 38 por 100 debido especialmente al alza en los precios del café. Si bien la escaramuza por controlar el excedente que se generó la perdieron empresarios estatales, la expansión del valor de las exportaciones en parte también hizo posible importar un volumen creciente de bienes e insumos necesarios para la expansión de la economía.

En 1981 el estrangulamiento externo hace crisis cuando se deja de cumplir con el servicio de la deuda en octubre. Además de una vertiginosa caída en las reservas internacionales a partir de 1979, se nota que el capital hacia el sector público de largo plazo pasó a representar un 80 por 100 del influjo total de este tipo de capitales. Más grave es el dato que el cociente capital hacia el sector público de corto plazo/capital hacia el sector público de largo plazo pasó de un 2 por 100 en 1974-78 a un 40 por 100 en 1978-81. Es decir, en una carrera contra el tiempo, se mantuvo una política cambiaria obtusa, que significó financiar con capital de corto plazo y más caro (dado el endurecimiento en los mercados financieros internacionales) un elevado volumen de importaciones y una fuga masiva de capitales.

El trasfondo de crisis estructural del estilo de desarrollo al que el estado empresario pretendió ser una respuesta, fue sustituido incoherentemente por una estrategia «neoliberal».

Un aumento de las tasas de interés, una baja en las sobretasas a la importación económica expansiva acompañada de una negativa a devaluar en una primera instancia, para luego dejar flotar la moneda, fueron posibles debido a un endeudamiento creciente que llegó a superar la capacidad de pago de la economía.

Agotadas las posibilidades de movimientos de capitales la economía encontró su estrangulamiento externo que ha significado 1) una depresión de su actividad interna a niveles compatibles con su capacidad de generar divisas, que por cierto también se ha visto contraída y, 2) un violento proceso de concentración del ingreso a favor de los grupos exportadores.

El manejo de la política económica aceleró la manifestación de las dificultades con que eventualmente se toparía Costa Rica de no mediar una modificación sustancial de su estilo de desarrollo. Estos cambios son tanto más difíciles ahora que las posibilidades de maniobrar se han reducido.

## *El Contexto de las Economías Centroamericanas*

Rosenthal señala tres aspectos importantes del desarrollo regional. En primer lugar, destaca que a pesar de las crecientes dificultades del proceso de integración económica centroamericana, existe un considerable nivel de interdependencia entre los cinco países de la región<sup>3</sup>.

Se presentan diferencias por país y por año, pero entre un 20 y un 25 por 100 de las exportaciones se originan por la demanda regional, de donde es un hecho incontrovertible que por lo menos para cuatro países de la región —Honduras sería la excepción— el régimen de libre comercio intracentroamericano se ha constituido en un ingrediente absolutamente vital de su comercio exterior y del funcionamiento de su planta industrial.

El segundo lugar, dado que el 90 por 100 de los artículos comerciados son de origen industrial, no están sujetos a los altibajos de los productos de exportación tradicionales. Introducen, por tanto, un elemento de estabilidad del sector exportador, que contribuye a atenuar las recesiones cíclicas del comercio extrarregional.

Finalmente, no obstante la reciente diversificación y ampliación de las exportaciones y la sustitución de importaciones, la apertura de las economías centroamericanas no ha disminuido. Mantienen su dependencia de los mercados tradicionales de exportación; de la importación de productos estratégicos (petróleo, insumos y bienes de capital) y, consecuentemente, la tendencia creciente al déficit en cuenta corriente ha implicado mayores requerimientos de ingresos netos de capital.

Dadas estas características, Centroamérica se ha visto abocada a la peor crisis desde la gran depresión. Se han conjugado una serie de factores externos e internos que determinan la gravedad de la situación.

Se destacan, sobre todo los problemas del sector externo tradicional. Ha habido una caída violenta de los términos del intercambio. Desde 1978 han presentado tasas negativas de variación para todos los países del área.

<sup>3</sup> G. Rosenthal, «Apuntes sobre la evolución reciente de las economías centroamericanas». Ponencia presentada en el Seminario *Empresas transnacionales y el desarrollo latinoamericano*. San José, Costa Rica, 1982.

El consecuente incremento en los déficit de balanza comercial fue enfrentado con mayores niveles de endeudamiento. Pero este aumento fue acompañado por un deterioro de su estructura (un peso cada vez mayor de la deuda a corto plazo) y un alza violenta de las tasas de interés.

De naturaleza más bien interna, las tensiones políticas, sociales y militares han debilitado la inversión privada y, aun más, han dado origen a una intensa y sistemática fuga de capitales.

Agotadas las reservas monetarias internacionales, la libertad cambiaria desaparició de Centroamérica y los países se han visto obligados a contraer sus importaciones. La implicación ha sido una profundización de las presiones recesivas.

Ante este panorama de crisis generalizada el nivel de interdependencia de las economías centroamericanas no ha podido funcionar como factor amortiguador. Dos elementos han afectado seriamente el comercio intrarregional, la violenta contracción en la demanda global y la imposibilidad de los países deficitarios en el comercio de la región de pagar los saldos en divisas.

## *Análisis de Opciones*

### **Perspectivas del Aperturismo**

158

Las estrategias de corte ortodoxo frecuentemente se argumentan a partir de una supuesta tendencia centrífuga del capitalismo mundial. Tal que una vez desmanteladas las «distorsiones» al sistema de precios estas presiones se encargarán no sólo de llevar la economía al pleno empleo, sino que también la impulsarán a subir por la «escalera» tecnológica hacia niveles de productividad e ingreso más elevados<sup>4</sup>. Para confirmar el argumento se mencionan los famosos casos del lejano oriente<sup>5</sup>.

La primera duda surge sobre la naturaleza del sistema global, si no predominan las fuerzas centrífugas, quizá, convenga intervenir en las fuerzas del mercado. Así, por ejemplo, Prebisch afirma: «hay quienes sostienen que la protección industrial responde a un condenable error doctrinario. No han comprendido todavía que el capitalismo desarrollado es esencialmente centripeto. La idea de que la tendencia del capitalismo a expandirse planetariamente traería consigo, de manera espontánea, el desarrollo de la periferia, ha sido un mito»<sup>6</sup>.

En la década de los años setenta se dio un importante flujo de capital transnacional hacia los nuevos centros industriales que dio pie al optimismo de autores ortodoxos e incluso marxistas<sup>7</sup>.



<sup>4</sup> En teoría se puede mostrar que no existe ninguna presunción general que en un programa de liberalización del comercio cualquier contracción en las industrias de sustitución de importaciones es compensada por un aumento de las actividades de exportación. No existe ninguna tendencia mágica hacia equilibrios paretianos de pleno empleo para una sola economía, ni para situaciones de comercio internacional. Véase E. Rodríguez y A. U'ate, *op. cit.*

<sup>5</sup> Véase I. Little, T. Scitovsky y M. Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries: a comparative study*, Londres, Oxford University Press, 1970; y B. Balassa, «The process of industrial development and alternative development strategies», *Word Bank Staff Working Papers*, núm. 438, 1980.

<sup>6</sup> Véase O. Rodríguez, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, S. XXI, 1980, prólogo, p. 8.

<sup>7</sup> B. Warren, «Imperialism and capitalist industrialization», *New Left Review*, núm. 81, septiembre-octubre, 1973.

Las preguntas son inevitables, ¿por qué en este preciso momento? y ¿cuáles son sus perspectivas?

El capitalismo ha sido históricamente centrípeto y lo sigue siendo, particularmente en los sectores de vanguardia. Después de Inglaterra ningún país ha ingresado al centro industrial, sin haberse aislado, al menos parcialmente, de estas fuerzas centripetas, hasta tanto no haber generado las condiciones que las originan.

Parecen existir economías de aglomeración (externalidades pecuniarias, economías de tiempo y movimiento) que explican la tendencia de la inversión a concentrarse en determinadas áreas geográficas <sup>8</sup>.

Los grandes flujos de capital estadounidense primero y europeo y japonés después en el período mencionado, pueden explicarse por la evolución de la competencia entre estos grandes centros.

Es dato conocido que los aumentos de la productividad de la economía estadounidense fueron inferiores a los ocurridos en Japón y Alemania principalmente, en todo el período de la posguerra. A pesar de la enorme riqueza y poderío industrial de los Estados Unidos se llegó al punto en que empezó a generar un déficit comercial, que a sus aliados no les pareció que se pagara con simples pedacitos de papel verde.

No pareciera ser casual en este contexto, que luego de la declaración de la inconvertibilidad del dólar por oro, se iniciara un traslado masivo de procesos industriales intensivos en mano de obra hacia países que garantizaran su disciplina y bajo costo. La respuesta de los competidores no se hizo esperar, con lo que se generó una segunda ola de inversiones.

En vista de que siempre existirán procesos relativamente más intensivos en mano de obra, sin embargo, no garantiza que existan muchas posibilidades para países periféricos.

El cambio técnico tiende a mecanizar precisamente aquellos procesos simples y repetitivos con lo que industrias como la textilera por ejemplo, está retornando al centro <sup>9</sup>.

La existencia de desempleo en los países industriales está disminuyendo las presiones al alza de los salarios reales.

Asociados con las perspectivas de crisis generalizada se encuentran las crecientes olas de aumento del proteccionismo en el centro, con lo que el acceso a sus mercados se dificulta.

Por otro lado, la competencia entre los países no industriales se ha intensificado con las dificultades de crecimiento que una mayoría enfrenta. En consecuencia, los salarios competitivos tienden a la baja y las ventajas de localización a pesar más. De donde es posible que debido a las economías de aglomeración que ya lograron algunos países del lejano oriente logren mantenerse como regiones industriales de segundo orden, pero resulta poco probable que otros países lo logren <sup>10</sup>.

Costa Rica, debido a la crisis, ha disminuido sus salarios a niveles de cierta competitividad. Sin embargo, su localización es menos favorable que la de otros países del Caribe o que la frontera mexicana. La desventaja tendría que compensarse con salarios aún más bajos que los de sus competidores y con tanta o mayor «disciplina» laboral. Pero todavía en esas circunstancias, es difícil esperar que Costa



<sup>8</sup> R. Murray, «Underdevelopment, international firms and the international division of labour», en *Towards a New World Economy*, Totterdam University Press, 1972.

<sup>9</sup> *Ibidem*.

<sup>10</sup> M. Godfrey, «Surplus labour as a source of foreign exchange», Universidad de Sussex (mimeo), 1980.

Rica pueda convertirse en un centro «maquilador». Lo cual no significa que no pueda haber limitadas posibilidades para este tipo de desarrollo, que representen empleo y acceso a divisas.

En la práctica, una estrategia de liberalización de las fuerzas del mercado es más probable que signifique un retorno a la dependencia de la exportación primaria, luego de un proceso de desindustrialización (por ejemplo, Chile)<sup>11</sup>.

En Costa Rica, los límites de esa estrategia ya han sido señalados<sup>12</sup>. Además de los problemas por las fluctuaciones violentas de los precios de los productos primarios y posibles tendencias a la baja de los términos del intercambio, se agrega una población económicamente activa, en gran parte urbana, en rápido crecimiento. En consecuencia la actual densidad de la población hace poco probable que producción primaria y los efectos dinamizadores que pueda tener, sean suficientes para elevar el nivel de vida de la población.

## Elementos de una Estrategia Alternativa

La gravitación de la deuda externa sin atender sobre la libertad de maniobra, es tal que un programa de estabilización de corte ortodoxo es ineludible en el corto plazo. Aún más, existe el riesgo que este se convierta en un componente de una estrategia de «liberalización» de la economía en forma explícita, o que debido a la alta prioridad asignada a la estabilización no se pongan en marcha programas de reactivación y distribución de la propiedad y del ingreso.

160

Se impone entonces una estrategia intervencionista, que no acepte pasivamente el rol asignado por la división internacional del trabajo.

Ahora bien, la alternativa de desarrollo autocentrado no puede siquiera plantearse para una sociedad de menos de tres millones de habitantes. Por otro lado la opción del MCCA se presenta limitada en el plazo corto e incluso en el medio por la gravedad del conflicto político militar. Debe mencionarse además que aún las cinco economías de la región en bloque no superan en dimensión a la economía peruana. No obstante, incluso cuando se plantea la necesidad de penetrar mercados fuera del área centroamericana, esta deberá permanecer por sus efectos en el nivel de empleo y para garantizar ciertas economías de escalas mínimas.

Se trataría de definir con un horizonte de largo plazo los grandes lineamientos que tiendan a precisar cómo se puede conjugar la política económica con la iniciativa privada, con el objeto explícito de construir las ventajas comparativas, dentro de un marco de necesaria especialización internacional.

Antes de discutir algunos antecedentes que podrían contribuir a la discriminación de actividades a ser promovidas dentro de un horizonte estratégico, es preciso introducir algunos elementos de carácter político que naturalmente inciden sobre la factibilidad de una estrategia de desarrollo alternativa.

Ante la profundidad de la crisis y la pérdida de legitimidad del gobierno que finalizó en mayo de 1982, los grupos agroexportadores se redefinieron como fracción



<sup>11</sup> R. French-Davis, «Exportaciones e industrialización en un modelo ortodoxo, Chile 1973-1978», *Revista de la CEPAL*, diciembre, 1979.

<sup>12</sup> R. Facio. *Estudios sobre economía costarricense*, San José, Editorial Costa Rica, 1972; y C. M. Castillo, *Growth and Integration in Central America*, Nueva York, Praeger, 1966.

dominante y habían optado por cursos de acción incompatibles con la reproducción de la sociedad: fuga masiva de capitales<sup>13</sup>.

Parecía haber indicaciones de que el PLN (Partido Liberación Nacional) había perdido independencia frente a estos grupos agroexportadores. Claramente de la posibilidad de lograr un nuevo entendimiento dependía en buena medida la suerte de las instituciones políticas y económicas.

La transacción con estos grupos requería no sólo transferir los recursos destinados al exterior hacia inversiones productivas internas. Precisaba también que se aceptara una reforma tributaria que contribuyera, aunque parcialmente, a aliviar los problemas financieros del Gobierno. Se requería, asimismo, la aceptación de un proceso de redistribución de la propiedad de la tierra.

Adicionalmente, los sectores medios urbanos parecían estar destinados a ver continuamente reducido su estándar de vida. Poco podría hacer el PLN para evitarlo. En consecuencia, deberían ser sustituidos como base importante de apoyo político.

A la fecha, la fuga de capitales parece haberse detenido significativamente, con lo que el tipo de cambio se ha estabilizado. La renegociación de la deuda pública externa empieza a tener visos de poder realizarse. Se aprobó una reforma tributaria y se financió el Instituto de Desarrollo Agrario.

Sin embargo, el panorama político no ha perdido complejidad, el riesgo de una prioridad excesiva al plan de estabilización en desmedro de la reactivación está lejos de haberse esfumado.

Aún más, en el trasfondo se indicó la necesidad de modificaciones sustanciales del estilo de desarrollo. Desde un punto de vista político, esto probablemente requiere una perspectiva temporal de mayor alcance que el definido constitucionalmente para periodos presidenciales.

De aquí que la responsabilidad le corresponde al PLN en tanto que partido político además de gobierno de turno.

Así, el PLN se podrá plantear opciones estratégicas sólo si logra detener el avance de la crisis. Pero la reactivación de la economía deberá colocarse en el horizonte del larzo plazo, con el objetivo de introducir prioridades, en vez de dejar que los instrumentos de política se utilicen en forma indiscriminada o de acuerdo con los dictados de los grupos de presión, sin más perspectiva que la de sus propios intereses. Es más, probablemente, sólo si se adopta un curso de acción con fundamento estratégico será el PLN capaz de enfrentar el presente reto histórico en toda su dimensión.

Debe advertirse, sin embargo, que la formulación de los elementos «económicos» de una estrategia de desarrollo necesita una serie de estudios de base en una gran parte inexistentes.

Si se parte de la necesidad de modificar quizá el elemento esencial del estilo de desarrollo, cual es el modo de inserción en la economía internacional, se deduce el objetivo de modificar la estructura productiva de acuerdo con criterios que tiendan hacia una mayor productividad del trabajo.

La selección de las actividades sobre las cuales fundar las futuras «ventajas comparativas» debe basarse en consideraciones tanto de origen externo como interno a la economía en cuestión.

Entre los factores de naturaleza más bien externa debe mencionarse la dirección



<sup>13</sup> Otros sectores del capital, también adoptaron este curso de acción, pero en desmedro casi inmediato de su actividad. No es este el caso de los agroexportadores que podían mantener su actividad productiva.

del cambio técnico y las implicaciones de sus aplicaciones sobre actividades posibles de ser asumidas por países periféricos. Desde luego, también deben estudiarse las características de los mercados de los bienes a ser producidos y los posibles efectos del aumento del proteccionismo.

El análisis de estas variables externas debe combinarse con los recursos humanos y materiales de que dispondrá la economía para determinar los patrones de especialización del aparato productivo.

Ahora bien, una vez que se plantea no dejar el completo arbitrio de las fuerzas del mercado las decisiones sobre el proceso de inversión, se presentan serias dificultades en la definición de la estrategia económica.

Un fundamento teórico ha sido la crítica de la CEPAL a las consecuencias de la integración vía comercio internacional a los centros industriales. Se han discutido extensamente los problemas de la inestabilidad y tendencia decreciente de los términos del intercambio para productos primarios.

La alternativa usual que se ha deducido ha sido un proyecto intervencionista que tiende a privilegiar la producción industrial para los mercados internos.

Sin dejar de considerar ventajas que una estructura proteccionista de este tipo pueda generar al incrementar las habilidades y destrezas industriales y gerenciales y posibilitar ciertos mínimos de escala, el tamaño del mercado interno se vuelve importante. Como se mencionó, el agotamiento de la etapa llamada fácil de sustitución de importaciones llega a presentarse rápido para economías pequeñas. Etapas más profundas de sustitución no son siquiera posibles en muchas direcciones.

Ante esta conclusión la recomendación de política pasa a ser la integración regional. Esquema que Centroamérica ha puesto en práctica en alguna medida. No obstante, la dimensión del mercado regional sigue siendo una base limitada para centrar la estrategia en la sustitución de importaciones.

De aquí que la conclusión que se puede extraer del análisis cepalino para las condiciones de Costa Rica es la necesidad de modificar la estructura de las exportaciones, a fin de construir un nuevo patrón de especialización internacional. El MCCA quedará como una base que garantice protección para industrias infantiles, así como un mercado cautivo que sirva de plataforma para penetrar terceros mercados al asegurar ciertas economías de escala.

Para contribuir a precisar la naturaleza del proyecto intervencionista, se puede mencionar la abundante literatura en desarrollo económico que hace referencia a una de las debilidades fundamentales del sistema de precios<sup>14</sup>. La ausencia de suficientes mercados que hagan posible la coordinación de innumerables decisiones interdependientes en el proceso de inversión. Complementariedades y sustituibilidades que no necesariamente se consideran al no existir información sobre ellas, especialmente en situaciones de cambio estructural.

Significa, entonces, que adicional al criterio de eventual competitividad internacional está el de procurar programar las inversiones que presenten mayores externalidades «pecuniarias». Es decir, proyectos de inversión interdependientes dentro de actividades que tiendan hacia una mayor interrelación de decisiones.

Otro criterio importante lo constituye la base industrial existente, en el tanto en el que represente una acumulación de habilidades y destrezas, así como capacidad gerencial. Esto incluye experiencia de exportación.



<sup>14</sup> T. Scitovsky, «Two concepts of external economies», en A. N. Agarwala y S. P. Singh (eds.), *The Economics of un derdevelopment*, Oxford University Press, Nueva Delhi, 1975.

Estos criterios requieren rescatar la noción de planificación incluso en torno a variables críticas señaladas por la CEPAL. En particular, el manejo del sector externo de manera que permita las nuevas inversiones sin caer en situaciones de estrangulamiento externo. Además, las externalidades «pecuniarias» demandan un sistema de información que complementa al sistema de precios. Inclusive puede requerirse intervención estatal directa en el proceso productivo para asegurar que inversiones complementarias tengan lugar simultáneamente.

La programación se requiere también para formular la política económica y garantizar que se provean los incentivos requeridos para que se promueva el desarrollo de las actividades seleccionadas.

Un marco teórico distinto surgido del análisis crítico de los procesos de sustitución de importaciones lo constituye la llamada escuela de la dependencia. Sus implicaciones de política son en la mayoría de los casos difusas y a veces más parecieran referirse a alternativas de desarrollo socialista autárquico. No obstante, en el plano «económico» le dan gran énfasis al dominio del capital extranjero y las limitaciones que éste pueda conllevar.

El control que ejerce el capital extranjero es sobre todo a través de la propiedad directa y por su monopolio tecnológico en muchos procesos.

En el plazo medio la consideración de esta variable se torna central dependiendo del nivel de control nacional que quisiera mantenerse en las actividades en las que se construyen las «ventajas comparativas». De nuevo la acción del Estado se requiere para regular la participación de este capital y en muchos casos para entablar las negociaciones con grandes compañías transnacionales.

En la parte final de este ensayo se analizan algunos de los antecedentes existentes que podrían contribuir a la formulación de una estrategia industrial para Costa Rica. La discusión se limita a los factores internos y no incluye otros sectores de la economía. Se hace una distinción entre criterios para escoger las actividades a ser promovidas en el corto y en el largo plazo.

El proceso de ajuste no ha significado una revisión de la estrategia de industrialización. Sin embargo, la devaluación de un 500 por 100, el alza en las tasas de interés y la caída en la demanda interna y centroamericana han tenido un profundo impacto sobre la capacidad de crecimiento de las distintas actividades industriales.

La variación en los precios relativos ha significado un incentivo tanto para exportar como para sustituir importaciones. No obstante, la profunda recesión interna califica sensiblemente este segundo efecto.

El impacto global ha sido una drástica caída de la producción a partir del primer semestre de 1981<sup>15</sup>. La única actividad que respondió positivamente ante este nuevo juego de indicadores fue la división 32 (textiles, confecciones y cuero). También puede mencionarse que la caída fue menor para la división 31 (alimentos, bebidas y tabaco). Todas las demás divisiones muestran caídas significativas en su actividad.

A continuación se analiza una serie de variables con el objetivo de explicar el comportamiento del sector y prever su posible evolución. Entre los criterios importantes en el corto plazo se encuentra la intensidad relativa en el uso de la mano de obra, que estaría asociado con la tendencia a reasignar partes del proceso industrial en la periferia<sup>16</sup>.



<sup>15</sup> Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, *Encuesta de coyuntura industrial*. Universidad de Costa Rica.

<sup>16</sup> La fuente es el trabajo, de R. Grynspan y E. Rodríguez, *Algunos indicadores económicos que caracterizan las empresas del sector industrial por actividad*, Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad de Costa Rica, núm. 45, 1982.

Un segundo elemento lo constituye el análisis de la utilización de la capacidad instalada y su uso potencial según la perspectiva de los empresarios <sup>17</sup>.

Luego se discuten resultados de un estudio sobre competitividad en mercados fuera del área centroamericana <sup>18</sup>; para, finalmente, comentar el impacto del uso de contratos de licencia en el tanto en el que faciliten o restrinjan la entrada a mercados externos <sup>19</sup>.

En el corto plazo la actividad textilera es indudablemente la más promisoría, tal como lo demuestran sus cifras de crecimiento a pesar de la crisis generalizada.

Dos agrupaciones de esta división 32 se encuentran entre las tres que hacen un uso más intensivo del factor trabajo, son la fabricación de prendas de vestir y la industria de cuero.

En el análisis del uso de la capacidad instalada se encontró que en promedio los empresarios manifestaron estar dispuestos a incrementar esta utilización en un 40 por 100 <sup>20</sup>. Las agrupaciones de la división 32 no difieren significativamente del promedio de la muestra total excepto la fabricación de calzado, que manifestó el mayor potencial de incremento de la utilización de la capacidad instalada del sector.

En cuanto a competitividad internacional fue una de las dos divisiones en las que en mayor porcentaje de las firmas encuestadas respondió ser competitiva fuera del MCCA, tanto en precio como en calidad. También la división 32 se ubicó en segundo lugar por el número de empresas que manifestó en el segundo semestre de 1981, tener planes ya fuera para incrementar las ventas fuera del MCCA o para iniciarlas.

Los contratos de licencia se concentran en tres divisiones, una de ellas es la 32; sin embargo, contrario a lo que sucede en las otras dos, sólo un bajo porcentaje de estos contratos (18 por 100) presenta cláusulas restrictivas referentes al destino de la producción. Aún más, la 32 es la división que ha mostrado mayor flexibilidad para cambiar el destino de la producción. En realidad, las licencias, en su mayoría se refieren no al conocimiento técnico, sino a marcas de los productos y como tales tienden por el contrario a facilitar la distribución en mercados internacionales.

Ninguna otra actividad del sector industrial muestra signos tan inequívocos que la singularicen como actividad prioritaria en el corto plazo, como es el caso de la división 32.

Por su intensidad en el uso de la mano de obra se destacan la división 38, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, en especial la agrupación construcción de maquinaria eléctrica. Merecen mencionarse también las agrupaciones fabricación de muebles y accesorios y fabricación de otros productos químicos.

El primer escollo sobre todas estas actividades es el efecto recesivo que la crisis ha tenido a pesar del claro incentivo a la exportación.

En lo que se refiere a potencial de incremento de utilización de la capacidad instalada, ninguna de las actividades mencionadas difiere significativamente del promedio muestral (40 por 100).

Los datos de competitividad internacional no son nada desalentadores, pues ubican a la industria de la madera (división 33) en primer lugar; a la industria química (división 35), en tercero, y a la metalmecánica (división 38), en cuarto.



<sup>17</sup> E. Rodríguez y A. Ulate, *Utilización de la capacidad instalada y contratos de licencia: restricciones o posibilidades para la reactivación industrial*, IICE, U.C.R., núm. 35, 1982.

<sup>18</sup> E. Rodríguez y A. Ulate, *Competitividad internacional del sector industrial por actividad*, IICE, U.C.R., (en prensa).

<sup>19</sup> E. Rodríguez y A. Ulate, *Utilización...*, *Op. cit.*

<sup>20</sup> Por el efecto combinado de un mayor número de turnos y un uso más intensivo por turno.

Sin embargo, la recesión internacional es de esperar que tenga un fuerte impacto negativo sobre la demanda de muebles.

Por otro lado, los datos sobre contratos de licencia preocupan, sobre todo, en las divisiones 35 y 38. En primer lugar, dentro de estas divisiones estos contratos se concentran en las agrupaciones seleccionadas por el criterio de uso relativo de los factores: construcción de maquinaria eléctrica y fabricación de otros productos químicos.

El 60 por 100 de los licenciarios de la agrupación fabricación de otros productos químicos cuentan con cláusulas que los inhiben a exportar fuera del MCCA. Sin embargo, el 40 por 100 restante no exporta a terceros mercados ni planeaba hacerlo en 1981. Probablemente sean subsidiarias de empresas transnacionales, además de licenciarias, establecidas con el objetivo expreso de sustituir importaciones.

En la agrupación construcción de maquinaria eléctrica hay pocos contratos de licencia con cláusulas restrictivas. De modo que a pesar de la presencia de subsidiarias, se percibe un incremento leve de la proporción de la producción destinada a terceros mercados.

En síntesis, en el corto plazo para los objetivos de empleo y atracción de divisas debe promoverse la división textiles, prendas de vestir e industria del cuero. También, aunque con el objetivo de promover las exportaciones, industrias dedicadas a la construcción de maquinaria eléctrica. En menor medida, puede haber posibilidades en la fabricación de otros productos químicos y en la industria de los muebles.

En tanto que objetivos de corto plazo estos son compatibles con el diseño de una política de atracción del capital extranjero. Es más, el éxito dependerá en gran medida de las vinculaciones con capital transnacional para lograr penetrar mercados internacionales.

En el plazo medio, por las razones antes apuntadas, una estrategia de economía abierta tiene escasas posibilidades de brindar oportunidades crecientes de vida a la población. Es por esto que las actividades recién seleccionadas difícilmente podrían conformar la base de la estrategia de industrialización. Se puede concebir, sin embargo, que estas actividades desempeñan un papel suplementario en el medio plazo. Podrían complementar la estrategia básica como fuentes de empleo y de divisas.

Central a la formulación de esta estrategia es la selección de las actividades industriales que podrían eventualmente constituir la base para construir el patrón de especialización internacional.

El análisis que se lleva a cabo a continuación es hecho sobre la base de características actuales del sector industrial. Tiene, por tanto, la limitación de no considerar el posible impacto del cambio técnico en la modificación de estas características, lo que hace posible que ciertas actividades seleccionadas puedan tener que descartarse al considerar este y otros aspectos de naturaleza global, o viceversa <sup>21</sup>.

La meta final es que la estructura productiva evolucione hacia actividades de alta productividad del trabajo y, consecuentemente, de elevada remuneración de la mano de obra. Así se han seleccionado actividades que en el presente gozan de estas características <sup>22</sup>. Quizá sea éste uno de los criterios más sensibles al cambio técnico en el sentido antes apuntado.

El análisis de la base industrial existente se aproximó a través de indicadores de



<sup>21</sup> Limitaciones por la calidad de los datos sobre las que se basa la discusión pueden verse en R. Grynspan: *Comparación de algunas fuentes estadísticas del sector industrial*, IICE, UCR, núm. 41.

<sup>22</sup> R. Grynspan y E. Rodríguez: *Algunos indicadores...* op. cit.

dimensión de la actividad <sup>23</sup>. Esta es una variable importante en la medida en que la base de la que se parte es fundamental para determinar el impacto de cualquier tasa de crecimiento. Por otro lado, este indicador también incorpora, aunque implícitamente, la acumulación de habilidades y destrezas de la fuerza de trabajo, así como capacidad gerencial.

En vista de que interesa particularmente señalar dónde se concentran las experiencias de exportación, se han introducido indicadores de exportación y de balance de comercio (exportaciones menos importaciones de materia prima) <sup>24</sup>. Este último indicador con el objetivo de revelar, al menos parcialmente, el impacto de la actividad sobre la balanza comercial.

La discusión de la interrelación de actividades se ha visto limitada por la ausencia de estudios de las relaciones entre sectores. En esta dirección se introducen indicadores sobre el origen de la materia prima con el propósito de dar prioridad a las actividades que signifiquen un mayor valor agregado nacional. Estos indicadores se complementan con un análisis del valor agregado dentro de la actividad <sup>25</sup>. Adicionalmente, dada la abundancia de energía hidroeléctrica, se ha introducido como criterio de especialización la intensidad en el uso de la energía en el proceso de fabricación <sup>26</sup>.

Una actividad que califica con la mayoría de los criterios mencionados es la agrupación 311, fabricación de productos alimenticios. Incluso si se excluyen las exportaciones tradicionales (beneficio de café, matanza y destace de ganado e ingenios), representa un 29 por 100 del valor agregado de todo el sector industrial. Sus tasas de crecimiento históricas son también importantes <sup>27</sup>.

La 311 es una de las agrupaciones con mayor productividad del trabajo. Se destaca, además, por ser la actividad que consume más materias primas de origen nacional en términos absolutos y que relativamente las materias primas importadas representan un bajo porcentaje de las materias primas totales. Presenta un superávit comercial, que incluso si se excluyen las exportaciones tradicionales sólo se convierte en un déficit moderado.

La industria de la madera (331) llama la atención tanto por su dimensión como por sus tasas de crecimiento, aunque estas últimas son dependientes de la actividad de la construcción.

Por otro lado, la productividad del trabajo de la 331 no es particularmente alta: ni tampoco el valor de la materia prima nacional que requiere. No obstante, las materias primas importadas son relativamente bajas con respecto a las materias primas totales y, lo que quizá es más importante, gran parte del valor bruto de la producción se genera dentro de la actividad.

La 331 tiene un saldo positivo en su balance de comercio y su proceso de producción es altamente intensivo en energía.

Otra agrupación que amerita destacarse es la fabricación de sustancias químicas



<sup>23</sup> R. Grynspan y E. Rodríguez: *Evolución histórica de algunas variables del sector industrial. 1963-1980*, IICE, UCR, núm. 44, 1982.

<sup>24</sup> R. Grynspan y E. Rodríguez: *Procedencia de las materias primas y análisis de las exportaciones del sector industrial*, IICE, UCR (en prensa).

<sup>25</sup> *Ibidem*.

<sup>26</sup> R. Grynspan y E. Rodríguez: *Fuentes energéticas del sector industrial*, IICE, UCR (en prensa).

<sup>27</sup> Desafortunadamente, dadas las fuentes estadística existentes, la selección de actividades no puede hacerse con mayor nivel de desagregación que dos o tres dígitos de la CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme).

industriales (351). Su peso es significativo dentro del sector industrial y sus tasas de crecimiento han sido altas.

La alta productividad y remuneración al trabajo presentan esta actividad como positiva de acuerdo con estos criterios de selección. Esto contrasta, sin embargo, con un bajo uso de materias primas nacionales y un fuerte déficit en su comercio exterior. En este sentido, debe profundizarse en el rol que el capital y la tecnología extranjera han jugado y podrían jugar en el desarrollo de esta actividad y su impacto sobre su capacidad exportadora. Finalmente, trabaja en sentido positivo su intensidad en el consumo energético.

Dos actividades que se proponían como importantes en el corto plazo eran la 352, otros productos químicos, y la 383, fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos. Su peso es importante en el sector y tienden a contribuir al balance de comercio (la 352 se destaca por su consumo de materias primas nacionales y la 383 por su balance positivo de comercio). No se caracterizan por ser procesos intensivos en energía y la presencia de contratos de licencia y otros factores han inhibido su capacidad de penetrar mercados exteriores.

No obstante, luego de introducirse toda una gama de consideraciones globales, puede plantearse la posibilidad de su evolución a partir de las habilidades ya acumuladas hacia actividades de alta productividad del trabajo.

Finalmente, deben mencionarse dos actividades de desarrollo actual incipiente que son altamente intensivas en energía; son la 341, fabricación de papel y productos de papel, y la división 37, industrias metálicas básicas.

Debe mencionarse, además, que las «externalidades pecuniarias» de estas actividades son muy significativas, tanto por el consumo de materia prima nacional como por ser insumos de otras actividades productivas.





# Chile

El trabajo de **Ricardo Ffrench-Davis**, que se enlaza con muchos otros del autor dedicados a seguir los bruscos vaivenes del experimento monetarista en su país, pone el acento inicial en las dimensiones externas del fenómeno, que constituyen un antecedente principal de la fuerte incidencia de la recesión internacional.

También establece el marco para examinar posibles opciones para eventuales políticas de reactivación en el futuro. La identificación de las «áreas de acción» sobresalientes tiene un interés especial, que trasciende al caso particular que se examina.



# Monetarismo y Recesión: Elementos para una Estrategia Externa

La economía chilena experimentó un cambio profundo entre 1973 y 1982. Durante este período se llevó a cabo un proceso de liberación de los mercados internos, de reducción de la actividad económica del Estado y de su capacidad de orientación y conducción<sup>1</sup>. En lo tocante a las relaciones con el exterior se procuró la integración indiscriminada de la economía chilena con los mercados internacionales.

En América Latina se han registrado muchos intentos de establecer políticas económicas que conceden al mercado un rol mayor que el que habían tenido precedentemente. Ello, sin embargo, puede involucrar intensidades muy diversas del ámbito de acción del mercado, del papel del Estado, de formas de propiedad de los medios de producción y de participación de las distintas fuerzas sociales en las decisiones centrales y en la distribución de los frutos del desarrollo. El proceso impuesto en Chile tuvo una profundidad, intensidad, extensión en el tiempo y amplitud de cobertura que le dan el carácter de un experimento único en años recientes.

Los estudios que han evaluado el comportamiento de la economía chilena comprueban un deficiente desempeño entre 1974 y 1981. Salvo éxitos en algunos ámbitos, tales como la expansión y diversificación de las exportaciones no tradicionales, en general la producción nacional ha permanecido estancada, la inversión y ahorro han decrecido, la concentración de la propiedad y del ingreso se acentuaron espectacularmente y la vulnerabilidad frente al exterior aumentó en diversos frentes. Para observadores superficiales de la realidad chilena, los graves problemas de fondo pasaban desapercibidos. Sin embargo, a partir de 1981 los problemas estructurales subyacentes, que se habían ido acumulando durante la aplicación del modelo, han surgido a la superficie. Durante 1982, la economía chilena fue la que exhibió el peor desempeño entre todos los países latinoamericanos. Este desempeño está estrechamente asociado a la naturaleza del modelo impuesto durante estos años, debido a la mayor vulnerabilidad frente al exterior a que da lugar.

En estas notas se pasa revista a algunos de los rasgos más sobresalientes del modelo económico y de sus resultados, enfatizando aquellos aspectos más relacionados con la inserción de Chile en la economía internacional (sección I). Se procura con

171

  
<sup>1</sup> El experimento económico realizado en Chile a partir de 1973 se examina en detalle en Alejandro Foxley: «Experimentos neoliberales en América Latina», *Estudio CIEPLAN*, núm. 7, Santiago de Chile, marzo 1982. Un examen sintético del experimento aparece en Ricardo Ffrench-Davis: «El experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica», *Estudios CIEPLAN*, núm. 9, Santiago de Chile, diciembre 1982; así como un extenso listado de referencias bibliográficas. En *Modelo económico chileno: trayectoria de una crítica*, CIEPLAN, Edit. Aconcagua, Santiago de Chile, 1982; se recopilan artículos breves y columnas de opinión elaborados entre 1975 y 1982 por una decena de autores sobre el carácter del modelo, su aplicación y enfoques alternativos.

ello proveer elementos para entender el porqué de la mayor vulnerabilidad que sufre actualmente Chile frente a los acontecimientos registrados en la economía mundial. A partir de las lecciones que se derivan, se esbozan algunas reflexiones respecto de las opciones disponibles para Chile en sus relaciones con la economía mundial, en un marco externo caracterizado presumiblemente por la incertidumbre y la falta de dinamismo (sección II).

## *El Modelo Económico y su Dimensión Externa*

El modelo bajo estudio constituye un caso extremo por la amplitud del papel asignado al mercado, por la privatización profunda de la propiedad de los medios de producción y por el cambio impuesto sobre la organización social del país. En respuesta a la aplicación del modelo se registraron cambios sustanciales en el rol desempeñado por el sector público en la actividad económica. Se postuló el retiro generalizado del amplio campo que cubría la acción estatal. Ello abarcó la propiedad pública<sup>2</sup>, el papel activo del Estado en el desarrollo y la orientación de las políticas económicas indirectas, respecto de las cuales se planteó que debían ser absolutamente «neutrales». La concepción oficial de «Estado subsidiario» se aplicó con una delimitación notablemente estrecha y presupuestando que el mercado privado podría asumir numerosas funciones que de hecho no pudo cumplir satisfactoriamente.

Los perfiles más extremos del modelo no se observaron en su totalidad desde un inicio. El equipo económico fue conformándose y consolidando su hegemonía entre 1973 y 1975, e imponiendo paralelamente su ortodoxia. El mayor extremismo de la política económica tuvo lugar entre 1975 y 1981, con un proceso continuo de intensificación de sus rasgos distintivos (véase Foxley, 1982).

Las relaciones económicas con el exterior ocuparon un rol protagónico en el diseño y aplicación del modelo. Las ventajas comparativas de mercado debían constituir el factor determinante de la asignación de recursos. Para ello se postuló el libre intercambio de mercaderías y de movimientos de capitales. Dos supuestos comunes en la literatura teórica convencional estuvieron presentes en el diseño y aplicación del modelo. Por una parte, el supuesto de que los mercados externos eran competitivos, integrados y estables. Por otra, que efectivamente Chile cumplía con los requisitos de «país pequeño», por lo cual enfrentaba precios dados en los mercados internacionales de mercancías y de capital, y podía ofertar o demandar cantidades ilimitadas a esos precios.

Es indudable que la evolución registrada por los mercados internacionales durante los dos decenios precedentes daba cierta base relativa a esos postulados. En comparación con los años cincuenta, el grado de integración de algunos mercados de bienes, el incremento del número y origen de las empresas transnacionales, el auge del mercado de capitales privados, el acceso más expedito a ciertas innovaciones tecnológicas, el mejoramiento de las comunicaciones portaban esa base. Pero al mismo tiempo, era preciso considerar que una proporción creciente de las liberaciones arancelarias del intercambio de los países industrializados se ubicaba en rubros



<sup>2</sup> No obstante la intensidad de la privatización, la propiedad pública aún es más importante en Chile que en varios países latinoamericanos. La norma, sin embargo, es la pasividad que se le imprimió a las empresas públicas.

operados predominantemente por corporaciones transnacionales basadas en esos mismos países y que beneficiaba principalmente al comercio de éstas; la inestabilidad de los mercados internacionales, a su vez, que se había atenuado significativamente en la década de los sesenta, después de 1973, se acentuó notoriamente; por último, los componentes dinámicos del intercambio comercial corresponden predominantemente a actividades en las que las «ventajas comparativas», antes que en atributos naturales, residen en propiedades *adquiribles*, con el esfuerzo combinado de las empresas productoras y de la política nacional de desarrollo que las enmarca.

A través de los años, se adoptaron medidas que ignoraron totalmente las consideraciones anteriores. Ello se manifestó en las diversas formas de relacionamiento con el exterior. Aquí nos limitaremos a mencionar seis dimensiones.

En relación al intercambio comercial se estableció un régimen de libre importación, con un arancel aduanero uniforme de 10 por 100, y se eliminaron los mecanismos de defensa frente a la inestabilidad de los precios internacionales. De tal manera, tanto en bienes importables como exportables, los productores y usuarios nacionales quedaron liberados a la fuerte inestabilidad experimentada por los precios de productos como el cobre, el azúcar y el trigo. En lo tocante a las exportaciones, se le imprimió una clara pasividad y reticencia a la posición de Chile dentro del CIPEC (agrupación de los principales países exportadores de cobre, el rubro más importante para Chile). Subyacía en esa posición, entre otros, la opinión de que la bolsa de metales de Londres funcionaba en forma competitiva y eficiente para los intereses de Chile. La pasividad se extendió a las exportaciones no tradicionales, postulando que los instrumentos de promoción debían ser el tipo de cambio y la liberalización de las importaciones, relegando al semiolvido una política comercial activa. Por último, el gobierno se retiró del Pacto Andino (Acuerdo de Cartagena), por considerarlo un mecanismo que lo alejaba del libre comercio indiscriminado.

173

Los antecedentes disponibles apoyan la hipótesis de que para el mercado ha sido fácil apenas la identificación de «ventajas comparativas» que poseen una definida base de recursos naturales. Para las restantes actividades, ellas han sido «difusas». Los numerosos cambios registrados en la economía chilena, la deprimida demanda interna, las elevadas tasas de interés, la inestabilidad cambiaria y la pasividad impuesta al sector público, han hecho difícil identificar dónde se localizan las posibles «ventajas comparativas» que poseen un componente *adquirible* significativo, que resulta determinante no sólo de los costos sociales de producción sino también de los de mercado. Ello ha representado uno de los factores que explican la baja tasa de inversión interna registrada durante el experimento monetarista ortodoxo.

En definitiva, el mensaje reasignador de la liberalización del intercambio ha sido más claro para los sectores que debieron contraerse que para los susceptibles de expandirse. El desempleo, la inversión insuficiente y la depresión de la demanda generaron un marco real sustancialmente distinto al marco teórico en que se apoya la argumentación en favor del libre comercio. No obstante, aún en un marco de pleno empleo, la presencia de efectos indirectos y dinámicos, y la naturaleza limitada de la información disponible en el mercado de un país en desarrollo como Chile, dan sustento teórico y pragmático a políticas que protejan selectivamente la producción nacional y regulen activamente el mercado (French-Davis, 1979b; 1982b). Ello permitiría aumentar tanto la eficiencia social como el volumen de la inversión. Ni la protección excesiva ni la liberalización extrema son la solución apropiada.

En cuanto al capital productivo y financiero se siguió similar predicamento. Respecto de la inversión extranjera directa se adoptó una política de apertura indiscriminada. Dentro de ella no había lugar para negociaciones respecto de los

aportes de tecnología y de mercados que efectúen las corporaciones transnacionales, y se las dejó sometidas a un tratamiento idéntico al de las nacionales. En relación a los movimientos de capitales financieros se postuló que la deuda por parte del sector privado es esencialmente eficiente y que debía ser dejada al libre juego del mercado<sup>3</sup>. Se suponía que Chile tenía acceso ilimitado al capital financiero.

Como es sabido, durante buena parte de los años setenta, en los mercados internacionales de capitales privados, las tasas de interés reales fueron bajas y el acceso a los fondos fue expedito. Ambas características contribuyeron a crear en el equipo económico, y en muchos otros círculos a través del mundo, la opinión de que endeudarse era «un buen negocio» y que si los países lo hacían a través del sector privado habría seguridad de que los fondos serían invertidos eficientemente. De esa manera, se sostuvo, no habría problemas para servir la deuda. La realidad resultó muy distinta. Una proporción significativa del crédito externo se destinó al consumo. El voluminoso ingreso de fondos, a su vez, contribuyó a promover y hacer viable, en el corto plazo, una excesiva liberalización de las importaciones y una intensa apreciación cambiaria. En efecto, de haber sido menor la disponibilidad de crédito externo, el Gobierno se habría visto obligado a moderar la liberalización arancelaria y/o el atraso cambiario. De hecho, la disponibilidad de créditos con que contó Chile fue muy amplia y mayor que la que podía absorber productivamente. A diferencia de otros países, que canalizaron los fondos externos hacia la inversión, en Chile, en vez de tener un proceso de «crecimiento económico promovido por la deuda», se tuvo un «déficit en cuenta corriente promovido por la deuda», con un impacto negativo sobre la producción nacional, derivado de la inundación del mercado interno por importaciones y del desaliento de las exportaciones. Por último, las condiciones externas también cambiaron hacia fines del período: las tasas reales de interés se elevaron abruptamente y el acceso expedito a los fondos se tornó más difícil en 1981-82.

La política adoptada descansaba sobre la base de un continuado acceso expedito al crédito externo y a tasas reales bajas. El cambio registrado en los mercados financieros exteriores demostró la enorme vulnerabilidad que la aplicación del modelo monetarista había ido introduciendo en la economía nacional.

Los mercados internacionales, a pesar de los problemas experimentados a partir de 1973, ofrecieron a Chile, probablemente, más oportunidades y beneficios *potenciales que costos*. No obstante ello, el funcionamiento de la economía nacional resultó muy deficiente. Las perspectivas que ofrecen los mercados internacionales en los próximos años parecen tornar aún más inadecuada para Chile la mantención de ese enfoque.

## *Elementos para una Estrategia Externa*

Los perfiles de una estrategia externa deben estar condicionados a la naturaleza de la economía internacional que se enfrente, a las características estructurales de la economía nacional y a los objetivos que se procure satisfacer. No es posible, en el espacio limitado de esta nota, examinar a fondo cada uno de estos tres rubros ni analizar cada uno de los escenarios posibles.

 <sup>3</sup> Hubo ciertas desviaciones entre la práctica y la teoría oficial, pues se mantuvieron algunas restricciones sobre el endeudamiento. Véase R. French-Davis y J. P. Arellano, «Apertura financiera externa: la experiencia chilena en 1973-80», *Estudios CIEPLAN*, núm. 5, julio, 1981.

A cambio de ello, aquí nos concentraremos en tres puntos, que enfocan su atención en los componentes que, a nuestro juicio, presumiblemente tendrían mayor validez general para Chile durante los años ochenta. Nos parece, además, que varios de los aspectos que se exponen a continuación son también válidos para la mayoría de los países de la región. En esta sección, en consecuencia, se analizan en primer lugar, la tónica general del escenario interno y externo probable y de los objetivos de una estrategia externa. Luego, los rasgos más distintivos de las lecciones que entregan las experiencias previas y posteriores a 1973, que no deben ser ignoradas al diseñar una nueva estrategia. Por último, los desafíos que se enfrentan en las principales áreas de acción de una estrategia de relacionamiento con la economía mundial y sus diversos segmentos.

## **El Escenario Interno y Externo**

Es indudable que existen serias dudas sobre cuál será la naturaleza de la economía mundial durante el curso del presente decenio. Parece claro, no obstante, que por lo menos en los próximos años, los mercados internacionales no se comportarán como presume la ortodoxia monetaria. Esto es, es altamente probable que durante los próximos años los países en desarrollo enfrentarán mercados externos poco dinámicos, con un acceso no expedito y con significativos signos de inestabilidad en los rubros que sean competitivos con la producción local de los países importadores. A su vez, en el ámbito financiero, no cabe pensar en un retorno, por lapsos extensos, a una situación de exceso de fondos crediticios privados y tasas de interés reales negativas o cercanas a cero.

En el marco interno, la situación de partida es muy distinta en países como Chile a la del promedio de la región. Como se ha demostrado en otros textos (véase French-Davis, 1982a), el aparato productivo ha sido desarticulado y parcialmente destruido a consecuencia de la aplicación del modelo ortodoxo monetarista, y el sector público ha sido desactivado o desmantelado. Por tanto, se enfrenta un difícil desafío de reconstrucción en ambas áreas.

Por otra parte, en particular en los países que como Chile sufrieron los embates de la ortodoxia monetarista, los objetivos de la estrategia externa requieren una modificación radical. Se requiere un diseño de las relaciones económicas internacionales que privilegie la equidad interna, la autonomía de las políticas públicas y que impulse deliberadamente el desarrollo económico.

## **Lecciones del Pasado**

El experimento realizado desde 1973, provee lecciones útiles para Chile y otros países en desarrollo respecto del diseño de su estrategia externa. Al mismo tiempo, nos parece imprescindible traer a colación las lecciones derivadas de las experiencias precedentes de desarrollo hacia adentro, vigentes, con diversas dosificaciones, durante más de tres decenios.

Hay tres rasgos del experimento ortodoxo y de sus efectos que parece necesario destacar aquí. En primer lugar destaca la debilidad del argumento de que la expansión de las exportaciones, en el marco de una política de libre comercio, basta por sí sola para operar como «motor del desarrollo». De hecho, la significativa expansión de las exportaciones no tradicionales, registradas en particular en los años del experimento, no generó efectos multiplicadores importantes en la economía

nacional. Más aún, la liberación indiscriminada de las importaciones, como se ha demostrado en otros artículos, provocó desestimulos sobre la producción nacional superiores a los incentivos generados por la expansión de las exportaciones no tradicionales. La incapacidad de estas para operar como «motor del desarrollo» estuvo asociada a la baja participación en el PIB (inicialmente alrededor de un 5 por 100), y a sus limitados estímulos a la producción de exportables. En efecto, las exportaciones inicialmente fueron intensivas en aprovechamiento de capacidad instalada, y progresivamente se tornaron intensivas en recursos naturales y/o en componentes importados. Por tanto, la cadena de efectos hacia la economía nacional se debilitó. Por otra parte, nunca se logró poner en marcha un proceso dinámico de inversiones, que posibilitará un crecimiento sostenido de las exportaciones. Por último, la expansión descansó en el aprovechamiento de ventajas comparativas naturales, en la ausencia de un marco que promoviera la adquisición de nuevas ventajas comparativas. Un proceso vigoroso de multiplicación de los efectos del impulso exportador inicial y su reproducción continuada en el tiempo, en cambio, requerían una política pública selectiva y activa.

La pasividad impuesta por el modelo a la acción pública dió lugar a otro rasgo distintivo. La economía se tornó notablemente vulnerable frente al exterior. La sensibilidad nacional ante la evolución de los mercados mundiales exhibió una notoria asimetría. En tanto que frente a la demanda externa creciente pudo responder débilmente, a consecuencia de la falta de efectos multiplicadores y de la escasa inversión reproductiva, la respuesta de la economía nacional ha sido fuertemente negativa frente a las tendencias recesivas manifestadas en los años recientes. La escasa inversión y la ausencia de la función compensadora en la acción estatal facilitaron la mencionada asimetría. Esta también se manifestó en la magnitud del acceso comercial a mercados externos vis-a vis el acceso recibido. Dada la política de libre comercio adoptada, por lo general la producción nacional sólo logró penetrar mercados de acceso relativamente expedito, en los cuales el componente natural desempeñaba un rol fundamental. Una excepción notoria a esa norma fue el acceso de productos intensivos en valor agregado que se exportaron a países de la región con los cuales Chile tenía acuerdos de cooperación económica; ejemplo de ello fue el vigoroso incremento de las exportaciones no tradicionales hacia los países andinos, tendencia que se revirtió en 1977 al retirarse Chile del Pacto Andino. En cambio, con su política de apertura comercial indiscriminada, Chile cedió sin compensación alguna sus mercados internos. Ello contribuyó a otro de los rasgos asimétricos de comportamiento de la economía chilena: una expansión de las importaciones crecientemente mayor que de las exportaciones.

En tercer lugar, cabe citar la significación que alcanzó la transmisión hacia el mercado interno de la inestabilidad de origen externo. Luego de una atenuación de las fluctuaciones de precios registrada en los años sesenta, después del primer «shock» petrolero tuvo lugar un significativo incremento de la inestabilidad de los términos del intercambio para la región en su conjunto y para cada uno de los países aisladamente (Ffrench-Davis, 1981). Ese fenómeno fue acompañado por grandes fluctuaciones de las condiciones del financiamiento; como es sabido, las tasas de interés han experimentado altibajos notables, así como los plazos de los créditos externos; más recientemente, el acceso a la renovación de préstamos y a fondos frescos se ha tornado incierta para muchos países en desarrollo. Los mencionados problemas han registrado en Chile una dimensión superior, hecho asociado al desmantelamiento de los mecanismos de defensa y regulación ante las fluctuaciones externas en los mercados de bienes y financieros.

En los tocante a las lecciones emanadas del período de desarrollo hacia adentro, en cuanto se refiere al ámbito cubierto por esta nota, hay tres puntos que nos parece necesario destacar. Son ellos muy conocidos y por lo común concitan un reconocimiento mayoritario como defectos de aquella etapa. En primer lugar, la falta de selectividad y de relacionamiento con objetivos explícitos del desarrollo nacional del sistema de protección aplicado. En segundo lugar, la despreocupación por la producción de exportables y su injustificada segregación respecto del proceso de sustitución de importaciones. En tercer lugar, la ausencia de objetivos y normas de regulación efectivos para lograr un funcionamiento dinámico y eficiente de las empresas públicas.

## Áreas de Acción

Sobre la base de la discusión precedente, pueden esbozarse los rasgos más sobresalientes que debiera contener la política económica externa de un país como Chile. Su principal particularidad, a diferencia de la «neutralidad» y «automatismo» que receta el enfoque ortodoxo-monetarismo, es su carácter selectivo y deliberado, en la expresión que usa Ferrer.

Para los propósitos de la exposición agruparemos en cinco rubros los tópicos a discutir. Ellos se refieren al diseño de la estrategia de desarrollo y la generación de ventajas comparativas; a las políticas cambiaria, monetaria y crediticia; a los movimientos de capitales y relaciones con las corporaciones transnacionales; a las regulaciones dirigidas a atenuar la transmisión hacia la economía nacional de la inestabilidad de origen externo, y a la cooperación internacional.

El enfoque ortodoxo presupone la ausencia de una estrategia de desarrollo impulsada activamente por el sector público y la identificación por éste de sectores «estratégicos». Por el contrario, sostiene que las ventajas comparativas de *mercado* deben ser determinantes de la asignación de recursos. La discusión precedente ha señalado que la identificación de las ventajas comparativas es fácilmente realizada por el mercado en el caso de productos intensivos en recursos naturales valiosos o en atributos adquiridos con anterioridad. En cambio, en sectores en los cuales las ventajas son *adquiribles*, en virtud del aprovechamiento de economías de especialización y de externalidades dinámicas, el mercado enfrenta graves dificultades para identificar en qué actividades se localizan las ventajas comparativas. Es lo que hemos llamado ventajas «difusas» (French-Davis, 182b). Ese carácter difuso explica en parte la asimetría del proceso de restructuración de la economía nacional durante la aplicación del modelo ortodoxo, esto es contracciones de los sectores desfavorecidos por las nuevas políticas que son más intensas que las expansiones de los rubros favorecidos. En definitiva, entonces, la estructura productiva resulta distorsionada y el volumen de inversión inferior al potencial. En breve, una asignación ineficiente de un volumen de recursos subóptimo.

En estos casos de ventajas «difusas» corresponde un papel insustituible a la autoridad económica, como agente seleccionador de familias de productos o complejos estratégicos a los cuales concentrar los esfuerzos de generación de externalidades dinámicas, aprovechamiento de economías de escala y búsqueda de mercados exteriores<sup>4</sup>. En las situaciones en las que las ventajas comparativas obedecen fundamentalmente a atributos *adquiribles*, la eficiencia exige selectividad y concentración de esfuerzos. Esta opción, en consecuencia, difiere del enfoque ortodoxo en cuanto procura poner en marcha un proceso deliberado de fomento de la producción;

y difiere el enfoque tradicional de sustitución indiscriminada de las importaciones en cuanto es un esfuerzo selectivo y coordinado en diversos frentes.

Un estado activo en la producción requiere, por supuesto, de empresas públicas. Confiar en que éstas, por el mero atributo de ser públicas, operarán en forma eficiente puede resultar tan reñido con la realidad como el supuesto ortodoxo respecto de las firmas privadas. En consecuencia, reviste primera prioridad la identificación de criterios, normas y controles que empujen a las empresas públicas a operar en forma eficiente y dinámica.

En segundo lugar, una nueva estrategia requiere políticas monetaria, crediticia y cambiaria activas. Se trata de su regulación coordinada con el programa de desarrollo y las políticas de corto plazo, en reemplazo de los enfoques de ajuste automático tipo patrón oro, al estilo del llamado «enfoque monetario de la balanza de pagos», de resultados tan desastrosos en el Cono Sur. Dos puntos deben ser mencionados en este breve esbozo, referidos a la tasa de interés y al tipo de cambio. Los procesos de reformas financieras ortodoxas han promovido políticas pasivas respecto de la tasa de interés, subordinándola a la evolución de la tasa vigente en los mercados internacionales de capitales privados. De hecho, esto ha involucrado la pérdida de un instrumento clave de la política monetaria y crediticia. El retorno a tasas de interés congeladas a niveles reales negativos, como las que se aplicaron frecuentemente en el pasado, tampoco parece conveniente. La lección derivada de ambas experiencias es una tasa de interés regulada activamente por las autoridades económicas a niveles reales positivos, dentro de rangos «razonables». Las tasas resultantes en los experimentos ortodoxos de 40 por 100 anual se ubican notablemente fuera de esos márgenes. Por otra parte, el tipo de cambio constituye un valioso instrumento de política económica. Curiosamente, el enfoque «estructuralista ingenuo» se da la mano con el enfoque monetario de la balanza de pagos en negar la posibilidad y/o conveniencia de intentar regular el nivel real del tipo de cambio. La experiencia de los años recientes demuestra que es posible y conveniente esa regulación, y que la opción desemboca con frecuencia en situaciones traumáticas y de llamados desesperados al Fondo Monetario Internacional.

En tercer lugar, los movimientos de capitales adquirieron una gran significación en numerosos países semi-industrializados. Luego de la expansión relativa de fondos asociada a la inversión extranjera directa durante los años sesenta, en el decenio siguiente los flujos financieros se transformaron en el componente dinámico. Este fenómeno también se dio en Chile, y con intensidad inusitada. Respecto del capital financiero su liberalización y canalización hacia deudores privados ha creado problemas graves. Sobre esa base, su regulación parece requerir tres requisitos. Primero, controlar sus movimientos, para evitar un ingreso excesivo en periodos de abundancia y retiros masivos en situaciones de escasez o incertidumbre, y condicionar su magnitud a las necesidades programadas de la cuenta corriente. Segundo, regular la asignación del crédito externo, de manera que se dirija fundamentalmente hacia la inversión productiva. Tercero, transferir el crédito externo a los usuarios nacionales en moneda nacional y a tasas compatibles con las vigentes en el mercado interno; de esa manera, se contribuye a i) integrar los segmentos interno y externo del mercado financiero y a captar el margen sustancial entre las tasas de interés interna y externa que ha prevalecido en los experimentos monetaristas en el Cono Sur, y ii) a debilitar la fuerza de los intereses creados que se oponen a una política cambiaria autónoma cuando una parte significativa de la deuda externa debe ser servida directamente por el sector privado.

En cuarto lugar, la proliferación de diversas fuentes de inestabilidad de precios

y volúmenes en los mercados internacionales (de bienes, servicios, capitales y tecnología) ha puesto nuevamente de actualidad el tema de los mecanismos de regulación de su transmisión hacia la economía nacional. Aquí se plantea la necesidad de conciliar tres aspectos. Por una parte, mitigar la transmisión hacia la economía nacional de fluctuaciones externas *transitorias y especulativas*, en rubros o sectores estratégicos. Ello debe conciliarse con la receptividad frente a las *tendencias* que exhiban los mercados mundiales; por ejemplo, ante un cambio presumiblemente permanente del precio de cierto producto. Por último, no siempre la *tendencia* debe ser absorbida por la economía nacional. La necesidad de gradualidad en la absorción es clara, no sólo en países en desarrollo sino también en las naciones industrializadas, por ejemplo frente a cambios tecnológicos que desplazan recursos nacionales de difícil reubicación: asimismo, algunas innovaciones son disfuncionales para el estadio de desarrollo nacional o para los objetivos de éste; entre los que se topan con éstos se ubican la transmisión de patrones de consumo de países de alto nivel de vida, que resultan incompatibles con los niveles medios de ingreso vigentes internamente y con la satisfacción del objetivo de desarrollo con equidad. En otros términos, no basta con distinguir entre componentes «transitorios» y «permanentes», sino también entre las tendencias compatibles con el desarrollo y los objetivos nacionales y aquellas que no lo son, y que por tanto debe procurarse obstaculizar su irrupción indiscriminada en el mercado interno.

Dado el costo de operación que involucra cualquier acto de regulación y la dificultad para discernir entre tendencias deseables e indeseables, y entre aquéllas y las fluctuaciones, es preciso ser selectivo. Aparte de la regulación de los movimientos de capitales y de su precio (tasa de interés), también reviste prioridad moderar las fluctuaciones de los precios que enfrentan los productores nacionales de rubros como el cobre, por su significación en las exportaciones y en el presupuesto fiscal, y de algunos otros bienes estratégicos por su influencia en las expectativas, en la producción y/o en el consumo, tales como el trigo.

Por último, los mercados internacionales no constituyen un dato inmutable para los países en desarrollo, por pequeños que sean. En combinación con otras naciones pequeñas pueden desarrollar acciones conjuntas de intercambio comercial, acuerdos de producción y complementación. Luego del ambiente difícil enfrentado por los esfuerzos de integración, entre grupos de países del tercer mundo durante el ciclo expansivo de la economía mundial, en las actuales perspectivas de estagnación relativa la cooperación entre estas naciones se torna más promisoría; las nuevas condiciones la hacen tanto más viable así como más necesaria. La dinamización del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino), lugar natural para Chile, y de la ALALC (actualmente denominada ALADI), dentro de esquemas revisados, ofrecen una área de acción que debe ser vitalizada. Esquemas muy globalistas (en términos del número de países y de sectores productivos) pueden resultar inviables; asimismo mecanismos exclusivamente «comercialistas» (liberación recíproca de aranceles o meros acuerdos de trueque comercial) también pueden ser inadecuados, como lo fueron en los años sesenta y setenta en América Latina. Se requiere más bien acuerdos que profundicen en el ámbito de la producción de rubros con ventajas comparativas adquiribles, y que requieren mercados ampliados estables como base de sustentación para su desarrollo. La concertación, por supuesto, no debe restringirse al ámbito regional. Hay un campo vasto de posibilidades de cooperación entre diversas categorías de países en desarrollo. Dentro de ello, el carácter de países semiindustrializados avanzados, como es el caso de las naciones ibéricas y el ingreso paulatino a esa categoría de varios países latinoamericanos, posibilita el intercambio comercial y acuerdos de producción.

sobre bases de beneficio mutuo, en líneas de producción en las que las economías de especialización y de escala resultan cruciales. Finalmente, Chile necesita retomar la posición activa que tuvo entre los países en desarrollo que buscan un nuevo orden económico internacional. Las perspectivas oscuras que ofrece la economía mundial debieran, luego de la dispersión y desconcierto prevaleciente en los años recientes en el tercer mundo, promover la revisión y actualización de sus planteamientos y la emergencia de nuevas formas de articulación entre las naciones. La intensificación de la cooperación Sur-Sur debe ser, en los años ochenta, un ingrediente imprescindible para la mejora de su poder de negociación y para la concreción de reformas del orden económico mundial que resulten eficaces y equitativas.



## REFERÊNCIAS

180

- ARELLANO, J. P., y R. CORTÁZAR: «Del milagro a la crisis: algunas reflexiones sobre el momento económico», *Colección Estudios CIEPLAN* núm. 8, Santiago, julio (1982).
- BANCO CENTRAL DE CHILE: *Estudios monetarios*. Números IV a VII.
- CIEPLAN, varios autores: *Modelo económico chileno: trayectoria de una crítica*. Ed. Aconcagua, Santiago (1982).
- DIPRES: *Somos realmente independientes gracias al esfuerzo de todos los chilenos*. Ministerio de Hacienda, Santiago (1978).
- FERRER, A.: «El monetarismo en Argentina y Chile.» *Comercio Exterior*, México (1981).
- FFRENCH-DAVIS, R.: «Exportaciones e industrialización en un modelo ortodoxo: Chile, 1973-78», *Vierteljahresberichte*, núm. 75, Bonn, marzo, y en *Revista de la CEPAL*, núm. 9, Santiago, diciembre (1979a).
- FFRENCH-DAVIS, R.: *Economía internacional: teorías y políticas para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México (1979b).
- FFRECH-DAVIS, R.: «Nuevas formas de inestabilidad externa en América Latina: fuentes, mecanismos de transmisión y políticas.» *Colección Estudios CIEPLAN* núm. 6, Santiago, diciembre (1981), y en Syrquin, M., y S. Teitel, eds., *Trade, technology, equity and development in Latin America*, Academic Press, New York, 1982.
- FFRENCH-DAVIS, R.: «El experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica», en *Problemas d'Amérique Latine*, núm. 66, París, diciembre, y en *Colección Estudios CIEPLAN* núm. 9, Santiago, diciembre (1982a).
- FFRENCH-DAVIS, R.: «Comparative advantage, equity and collective selfreliant industrialization», en G. Helleiner, ed., *Economic theory and North-South negotiations*, Institute of International Affairs, Oslo, y University of Toronto Press, Toronto (1982b).
- FFRENCH-DAVIS, R., y J. P. ARELLANO: «Apertura financiera externa: la experiencia chilena en 1973-80.» *Colección Estudios CIEPLAN* núm. 5, julio (1981), y en R. Ffrench-Davis, ed., *Relaciones financieras externas y desarrollo nacional*. Fondo de Cultura Económica, México, 1983.
- FOXLEY, A.: «Experimentos neoliberales en América Latina.» *Colección Estudios CIEPLAN* núm. 7, Santiago, marzo (1982).
- MINISTERIO DE HACIENDA: *Exposición sobre el Estado de la Hacienda Pública*, anual.
- MOULIAN, T., y P. VERGARA: «Estado, ideología y políticas económicas en Chile: 1973-1978.» *Colección Estudios* núm. 3, Santiago, junio (1980).
- PINTO, A.: «Chile: el modelo ortodoxo y el desarrollo nacional.» *El Trimestre Económico*, número 192, octubre-diciembre (1981).
- RAMOS, J.: «El costo social: hechos e interpretaciones.» *Estudios de Economía*. Segundo semestre, Santiago (1975).

En primer lugar, don *Fernando Sánchez Albavera* (DESCO), realizó una recapitulación final de lo que, a su juicio, constituyó el núcleo central de las ideas básicas y de los puntos fundamentales del seminario:

## Sesión de Clausura

La situación de la mayoría de las economías nacionales refleja un cuadro crítico para América Latina que tiene claras manifestaciones en los desequilibrios que presenta la balanza de pagos, el creciente endeudamiento externo, la agudización de la espiral inflacionaria dentro de un contexto de caída del producto global e incremento sostenido del desempleo y el subempleo.

Esta situación está influida decisivamente por la crisis económica internacional, que no reviste las características convencionales de una depresión de carácter coyuntural, sino que es de orden estructural: estamos presenciando una transición traumática y prolongada hacia nuevas formas de acumulación y desarrollo productivo que conllevarán ajustes en la estructura productiva mundial y un cambio sustancial en la distribución de los beneficios del comercio y del progreso técnico.

Esta transición hacia lo que algunos se han aventurado en denominar una tercera revolución industrial, ha generado diversos desequilibrios en los países en desarrollo derivados del deterioro del comercio internacional y de su participación en las transacciones internacionales; del recrudescimiento de las presiones proteccionistas en los países centrales del sistema capitalista; del endurecimiento de las condiciones financieras y, particularmente, de las tasas de interés; y de los cambios que han experimentado las fuentes de financiamiento del desarrollo.

Todo ello ha repercutido decisivamente en el deterioro de los términos de intercambio que han originado sustantivos déficits en la balanza comercial y en la agudización de las brechas de la cuenta corriente por el significativo impacto de la remisión de interés por servicio de la deuda.

Los problemas mencionados y la mayor presencia de la banca privada internacional en el financiamiento de los países en desarrollo están motivando procesos de ajuste que se manifiestan en el acentuamiento de las tendencias a la recesión económica. Estas políticas de ajuste no alcanzan los resultados esperados debido a la pérdida del poder exportable de los países de la región, al deterioro de la cuenta corriente y al incremento de los costos financieros ligados al servicio de la deuda externa.

La crítica situación que experimenta la región debe llamar a reflexionar respecto de los particulares impactos que la crisis internacional tiene en los diversos países.

Los países de América Latina han acentuado en la última década sus diferencias, por lo que resulta difícil formular marcos generales de interpretación y, menos aún, salidas que puedan ser aplicables con las mismas características.

La heterogeneidad creciente que caracteriza a la región permite diferenciar hasta por lo menos esquemas de crecimiento y orientación económicas que se ven afectados por diferentes circunstancias y desigual intensidad.

El primero se refiere a los límites que enfrentan los procesos de sustitución de importaciones derivados de los desequilibrios en las transacciones internacionales, como podrían ser básicamente los casos de México y Brasil.

El segundo tiene relación con el fracaso de los experimentos monetaristas en el Cono Sur que han originado el descalabro de las estructuras internas de producción y el colapso de los sistemas financieros en un contexto de inflación y recesión.

El tercero tiene que ver con el estilo de crecimiento adoptado por los países de mediano desarrollo relativo que no han alcanzado los grados de apertura comercial y financiera de los países del Cono Sur y que han combinado esquemas de sustitución de importaciones con políticas de expansión del sector primario exportador, que encuentran también límites al crecimiento por la reducida dimensión de los mercados internos y los desequilibrios en sus transacciones internacionales.

El último escenario es el que presentan los países Centroamericanos, predominantemente agrícolas, en los que las posibilidades de generar industrias de integración se han visto frenadas por un explosivo agravamiento de las tensiones sociales y las crisis de los regímenes políticos tradicionales.

182

El difícil contexto que agrupa a los países de América Latina levanta una serie de tareas ineludibles que tienen que ver tanto con la crisis de las interpretaciones convencionales del subdesarrollo latinoamericano y con la necesidad de repensar el desarrollo e imaginar salidas viables a la crisis.

En el primer aspecto el pasado reciente da cuenta del resurgimiento de opciones conservadoras, inspiradas en los principios básicos del monetarismo, que han ido ganando posiciones en el plano de la confrontación y programática. Esta situación debería estimular una respuesta en el orden teórico e ideológico que permita ganar un mayor consenso y hegemonía, a partir de formulaciones que se sustenten en la primacía de los mercados internos, la defensa y reorientación de los aparatos productivos existentes y en nuevas modalidades de acumulación y de inserción en la economía internacional.

La necesidad de repensar el desarrollo y, particularmente, las salidas a las crisis que confrontan la región deberían partir de una mejor articulación entre la economía y la política. No cabe duda que las nuevas modalidades de expansión y acumulación productivas que puedan plantearse alterarán, significativamente, las estructuras de poder vigentes, a la vez que deberán privilegiar formas audaces de participación de las mayorías nacionales en un contexto de creciente democratización de nuestras sociedades.

El «otro desarrollo» significará, seguramente, un cuestionamiento de las estructuras sociales vigentes que sustentan determinados hábitos y patrones de consumo y que explican, en gran medida, un uso no adecuado del excedente y un cierto desperdicio del potencial de acumulación.

Este nuevo desarrollo deberá evaluar las condiciones en que se han dado los patrones de producción y acumulación determinando cambios en la estructura de producción que permitan una mejor satisfacción de las necesidades básicas de la población, una mayor generación de empleo y una mas justa distribución del ingreso.

Las salidas a las crisis deberán privilegiar nuevas y audaces formas de cooperación e integración, fortaleciendo y dinamizando los esquemas existentes y ampliando las posibilidades de cooperación a nivel intra-regional, con el objeto de fortalecer el poder de negociación de los países en desarrollo.

La década de los ochenta constituirá un período de desafíos constantes y de profundas transformaciones en las relaciones entre los países centrales y los países periféricos.

La persistencia de los esquemas convencionales de crecimiento pueden agravar decisivamente las condiciones de vida de las amplias mayorías nacionales. La imaginación y la audacia para diseñar fórmulas alternativas pueden crear, al menos, la esperanza de un futuro promisor, aunque no exento de dificultades y frustraciones.

Para enfrentar estas dificultades cobran especial importancia los cambios políticos en España y Portugal y, en especial, las esperanzas que los pueblos de Iberoamérica tienen en el Gobierno socialista español que conduce Felipe González.

La nueva política internacional y el fortalecimiento de los lazos de cooperación contribuirán, sin duda, a encontrar nuevos caminos para enfrentar los estragos de la crisis internacional.

183

En segundo lugar intervino don *Anibal Pinto*, director de *Pensamiento Iberoamericano*, que insistió en la necesidad de profundizar en iniciativas como ésta que posibiliten realmente la integración, el encuentro, el intercambio de opiniones y las perspectivas de acción conjunta entre nuestros pueblos:

Quiero señalar solamente que este proyecto (la revista) y este coloquio tienen un marcado carácter anticíclico o contracíclico, como lo evidencia el espíritu de esta reunión. Los tiempos de crisis son tiempos de distanciamiento, de recelos, de cerrazones, de pugnas. Estas iniciativas, en cambio, miran precisamente a lo contrario: a la integración, al encuentro, al intercambio de opiniones, a abrir perspectivas de acción. Representan un paso más en un esfuerzo que comenzó hace algún tiempo, que ha arrojado un balance satisfactorio y que debe progresar en el futuro muchísimo más.

Hemos visto como el intercambio de ideas y experiencias entre las dos grandes áreas de la Península Ibérica y las de América Latina, tiene para todos un atractivo enorme. Estamos hablando de mundos bastante desconocidos cuando deberían ser familiares para nosotros. Hay lugar para una crítica en todo esto, por el hecho de que tengamos tanta curiosidad por lo que ocurre en algunos países, los centrales, mientras nos resultan desconocidas circunstancias de «nuestros mundos» sobre las que deberíamos saber mucho más. Por eso digo, medio en serio y en

broma, este coloquio y este esfuerzo tienen un carácter contracíclico y están por completo en la onda y en la dirección de las esperanzas que se han expresado durante esta reunión.

Quisiera decirles también a nuestros amigos peruanos que les estamos profundamente agradecidos, y llamar la atención sobre algo que nos parece que ha faltado en los comentarios sobre su país. Tal vez por modestia o porque están demasiado cerca del fenómeno quizá no han valorizado suficientemente uno de los cambios que para nosotros es más importante y visible, sobre todo para quienes hemos estado viniendo al Perú desde hace varias décadas. Me refiero al florecimiento intelectual y profesional que se registra en estos años, que, a mi juicio, no tiene paralelo, sino con lo que sucedió aquí alrededor de la primera guerra mundial y, sobre todo, en los años veinte, cuando grandes figuras peruanas, que todos ustedes conocen, tuvieron una irradiación latinoamericana e incluso mundial que todavía se recuerda.

Este fermento intelectual se presenta con características muy extraordinarias. A pesar de las naturales diferencias de criterios e ideología, encontramos mucha apertura y una gran capacidad de diálogo; con una serie de instituciones, que si compiten en alguna medida, como debe ocurrir, al mismo tiempo son capaces de colaborar en iniciativas como éstas y en muchas otras. Por otro lado, se traduce concretamente en una producción literaria, sobre todo en el campo de las ciencias sociales, que nos deja un poco acomplejados por su calidad y variedad. Así, pues, no es una casualidad el que se haya escogido Lima para este coloquio. Es testimonio de un fenómeno que debe ser debidamente revelado.

Finalmente, quisiera concluir con una referencia sustantiva sobre la discusión. A pesar de todo lo que se ha dicho de que esta crisis tiene poco que ver con la de los años 30, yo tengo serias dudas al respecto. En esa oportunidad nuestra región sufrió un *shock* muchísimo más grande que el de hoy en términos reales, y en términos de lo que eran las bases de su sociedad y de su desarrollo. Asimismo, durante casi un decenio no recibieron cooperación internacional alguna. No se contó con ningún nuevo orden internacional y algunos países centrales todavía en el año 38 estaban con varios millones de desocupados. Sin embargo, una buena parte de América Latina, allí donde había tenido lugar alguna diversificación anterior de su estructura económica, que no fueron pocos, se logró reactivar la actividad productiva y el empleo bajo la presión de la necesidad de dar respuestas a la crisis. Podía discutirse si el radio de maniobra de los gobiernos era menor o mayor que ahora, pero indudablemente se trataba de economías más rudimentarias, donde faltaban muchos elementos básicos, inclusive gente calificada en las esferas pública y privada. Por eso, creo que hay ciertos paralelos con los 30 que son útiles para administrar una inyección de confianza respecto a la capacidad de encarar el reto del presente.

Por último, don *Raúl Prebisch*, Presidente de la Junta de Asesores de *Pensamiento Iberoamericano*, clausuró el coloquio señalando lo siguiente:

Anibal Pinto ha dicho cosas que yo suscribo totalmente, sobre todo lo que dijo acerca de la gran depresión mundial que a mí, como joven

economista y funcionario, me tocó vivir. Es una experiencia que enseña mucho.

Pero hablemos ahora de *Pensamiento Iberoamericano*. Se ha hablado entre nosotros estos días del corto plazo y del largo plazo, y creo que la revista representa una conjunción feliz del corto plazo con el largo plazo. Ya tenemos dos números, y otros en preparación, que van a reflejar los resultados de esta reunión, que desde muchos puntos de vista ha sido muy interesante, muy sugerente y muy provocativa. Y se comienza un largo plazo, porque la significación que tiene para América Latina el poder realizar periódicamente estos coloquios y el presentar en todos los números de la revista sus resultados, más la síntesis de lo más importante que se está escribiendo en la Península Ibérica y en la América Latina tiene, a mi juicio, una gran relevancia. Por eso creo que este coloquio representa una confirmación de las esperanzas que habíamos puesto cuando se lanzó la idea de *Pensamiento Iberoamericano* y quiero de nuevo expresar mis felicitaciones al *Instituto de Cooperación Iberoamericana* y a la *CEPAL* por haber recogido esta idea, así como felicitar también a las entidades peruanas copatrocinadoras de este evento, en especial al Instituto de Estudios Peruanos, que han acogido en su seno este coloquio y que nos ha permitido ver de cerca la magnífica obra que se está realizando bajo la dirección de José Matos. Muchas gracias.

Sesión de  
Clausura



# Figuras y Pensamiento



Con ocasión de la apertura de esta sección en el núm. 2, se indicó, entonces, que con ella se tenía el propósito muy importante de refrescar o abrir memoria respecto a quienes —en nuestras regiones o países— contribuyeron a identificar sus realidades y a utilizar creativamente las luces y métodos del saber universal

En esta oportunidad, desde el ángulo latinoamericano y coincidiendo con el Coloquio de Lima, se pidió al profesor de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, *Carlos Franco*, un estudio sobre el pensamiento de dos grandes figuras de la intelectualidad peruana,

**Víctor Raúl Haya de la Torre**

y

**José Carlos Mariátegui,**

cuyas ideas y acción han tenido gran influencia en la región y trascendieron fuera de ella. El análisis se concentra en sus escritos de 1920-1930, pero incide sobre una preocupación de mucha actualidad en la región: la de «pensar a Marx desde América Latina».

Al profesor *Gumersindo Ruíz* le ha correspondido presentar —y rescatar— una importante figura de la historia del pensamiento económico español del siglo XX:

**Germán Bernácer.**

Se presenta un panorama de conjunto de su pensamiento, destacándose aquellas aportaciones más significativas y aquellos rasgos más acusados de su esquema de economía política. La actualidad de su pensamiento radica en su capacidad para plantear directamente las cuestiones básicas que constituyen permanentemente el objeto del análisis económico, tratándolas de manera sistemática y compleja, sin eludir ningún aspecto relevante de las mismas.



Carlos Franco

# Haya y Mariátegui: América Latina, marxismo y desarrollo

Entre 1920 y 1930 dos pensadores y políticos peruanos, José Carlos Mariátegui y Víctor Raúl Haya de la Torre, invirtieron el sentido tradicional del enfoque marxista de América Latina y, al hacerlo, fundaron la primera teoría moderna de la dependencia.



El propósito de este ensayo es mostrar las bases conceptuales y la mutación metodológica que les permitió plantear la temática de la nación, el desarrollo y el socialismo como objeto central del pensamiento latinoamericano.

En tal sentido, trataremos de revelar la operación intelectual que los condujo a cuestionar el enfoque según el cual es posible «pensar América Latina desde Marx» y proponer otro por el cual es posible «pensar a Marx desde América Latina». Invirtiendo el sentido de la concepción marxista tradicional, Haya y

Mariátegui estuvieron en condiciones de superar teóricamente el marxismo eurocéntrico, que bloqueó la creatividad e independencia intelectual del pensamiento marxista de la región en las décadas siguientes, y enraizar conceptualmente la posibilidad de un desarrollo original del marxismo latinoamericano.

Al abrigo de este planteamiento, ambos se vieron obligados a desafiar la hipoteca europea que desarraigó el pensamiento regional sobre el desarrollo y a generar los fundamentos de una autónoma visión latinoamericana del mismo.

Antes de «entrar en materia» deseamos señalar que por la naturaleza de nuestro empeño y el conocimiento del lector sobre las obras de los autores, trataremos de economizar en lo posible las referencias directas. Finalmente, permítanos advertir que nuestro análisis cubre el período 1920-1930 de modo que los juicios sobre Haya no hacen referencia a sus escritos y comportamientos posteriores <sup>1</sup>.



189

## La concepción común

La visión eurocéntrica de América Latina se enraizó en las vanguardias políticas de nuestro continente a partir de dos vertientes del pensamiento marxista: una, más temprana, ligada a la Segunda Internacional; la otra, pos-

<sup>1</sup> Lo que sigue a continuación es una interpretación de los textos de Mariátegui y Haya escritos entre 1923 y 1930.

terior, al movimiento comunista organizado en la Tercera Internacional. Pero, dos intelectuales y políticos latinoamericanos, José Carlos Mariátegui y Víctor Raúl Haya de la Torre, en la década del 20, ensayaron pensar el marxismo desde América Latina. Los planteamientos heterodoxos surgidos de ese empeño los condujeron a discrepar sustantivamente de la visión y práctica de ambas corrientes y, muy tempranamente, sus enfoques fueron extrañados del cuerpo ideológico del marxismo oficial.

Si entiendo bien, en la fundación del «marxismo latinoamericano» por Mariátegui y Haya se encuentran dos ideas-fuerza cuya complementaridad me parece evidente: 1. La conciencia del carácter *original* de la realidad latinoamericana; 2. La percepción del marxismo como un instrumento de conocimiento y transformación de la sociedad.

La primera de ellas se expresó, entre otras, en la determinación de cinco clases de diferencias entre América Latina y Europa:

1. La pauta histórica del desarrollo latinoamericano rechazaba su comprensión a través del modelo unilineal de sucesión de modos de producción predicados para Europa. Ello era así no sólo porque ambos asumieron que el desarrollo de las autocentradas sociedades indígenas originales fue *interferido* por la conquista y el sistema colonial, sino porque conjeturaron un modelo multilineal de desarrollo histórico. Esta conjetura, mucho más clara en Mariátegui, es explicable a partir de una matriz conceptual influida por el relativismo y la creencia en la existencia de plurales centros de iniciativa y desarrollo histórico.
2. A diferencia de Europa, América Latina no podía ser analizada a partir de un modo de producción central (capitalista para el caso de Marx y Europa). La especificidad del continente y, más precisamente, de las sociedades andinas, radicaba en la coexistencia de distintos modos de producción cuya histórica articulación se constituyó en su común objetivo de estudio.
3. Ni las naciones ni el continente presentaban un principio organizador interno a sus sociedades que fundara su consistencia frente al exterior, como era el caso de las más adelantadas naciones de Europa. La invertebración nacional y continental se expresaba en la ausencia de un «principio técnico-racional» que articulara la producción; en la inexistencia de un «principio jerárquico-salarial» que uniformara la relación entre los grupos productores; en la carencia de una tradición histórico-cultural común a los grupos étnicos; en la evanescencia de un «principio político-estatal» que lograra, desde las alturas, lo que la producción, la relación social, la historia y la cultura no habían construido. En reemplazo de este principio interno, las sociedades latinoamericanas eran crecientemente organizadas por un principio exterior, ajeno a su control, que las constituían como «países de reflejo». En otras palabras, para Haya y Mariátegui, una característica original de las naciones latinoamericanas, frente a las europeas, era su «dependencia».
4. La originalidad del «paisaje social» latinoamericano que, a diferencia del europeo, se caracterizaba por:
  - a) La débil y, en otros casos, inexistente articulación entre las comuni-

dades agrarias de autoconsumo, los latifundios gobernados por relaciones jerárquico-serviles, las plantaciones mecanizadas con relaciones autoritario-salariales, los enclaves mineros y petroleros bajo control extranjero, las nacientes empresas manufactureras, el vasto conjunto de productores independientes, el creciente sector terciario. En lugar de un espacio económico nacional para los intercambios económico-financieros, las sociedades de origen indígena mostraban la desarticulación de mercados locales y segmentarios. En este sentido, los enclaves mineros, agrarios y los latifundios, centros mayores de las economías andinas, ejes del desarrollo hacia afuera y bases del poder extranjero y terrateniente, reforzaban el arcaísmo de la estructura económica al no ser capaces de fundar una demanda ampliada y un mercado nacional.

- b) El desarrollo desigual, las disparidades regionales y locales, las distintas tradiciones históricas, los diferentes ritmos de crecimiento técnico, el estancamiento autárquico de las comunidades campesinas, los extensos espacios vacíos y las variantes étnico-culturales generaban condiciones de vida, cultura y trabajo radicalmente heterogéneas en relación con las que prevalecían en Europa.
- c) La extraordinariamente diversificada gama de grupos sociales incluidos en heterogéneos modos de producción a los cuales les eran inherentes distintos criterios y escalas de distribución del poder, los recursos, el prestigio, los conocimientos y, lo que es tan importante como lo anterior, las identidades étnico-culturales. Con ello lo que queremos decir es que los grupos sociales se instituían pluralmente, con frecuencia de modo *concurrente, pero pocas veces de forma recíproca*. Es evidente, en este sentido, que la ausencia de un modo generalizado de producción y reproducción de la vida (existente en Europa) tornaba difícil el levantamiento de un patrón común de referencia, comparación y diferenciación, condición inexcusable para el surgimiento no sólo de una conciencia nacional que ligara a los grupos sociales entre sí, sino también para la conversión de estos en «clases sociales».
- d) La crítica parcelación de las conciencias y de los conflictos por el poder si los comparamos con el patrón europeo de la época. La coexistencia de movimientos indígenas milenaristas, rebeliones antilatifundistas, movilizaciones bajo el mando de caciques políticos locales, demandas regionalista y anticentralista dirigidas por los señores de la tierra, reclamos por el salario y/o la determinación de las jornadas de trabajo, protestas localmente circunscritas contra la presencia de empresas extranjeras, levantamientos contra «el fisco», etcétera, eran otras tantas expresiones, en el plano del movimiento político, de la heterogeneidad de las condiciones de vida, intereses y conciencia de los grupos sociales. El contenido, estilo y cobertura de la conciencia social y los impulsos y conflictos sociopolíticos, eran entonces inasimilables a los europeos.

191

5. El proceso económico y político latinoamericano no se desarrollaba dentro del marco de estados nacionales independientes, como en Europa, ni dentro

de sistemas coloniales, como era el caso de Asia o Africa, sino al interior de estados independientes.

Por su historia, sus modos de producción, la inexistencia de un principio organizador interno, su fenomenología sociopolítica y el carácter de sus estados, América Latina (pero más específicamente las sociedades andinas), era, entonces, una realidad «original».

### **El marxismo como método**

El reconocimiento de la originalidad de las sociedades andinas, uno de los cuatros sectores en que Haya clasificaba los países latinoamericanos lo condujo, y con él a Mariátegui, a definir creativamente su relación con el marxismo. Esto no apareció ante ellos como una concepción ideológica ni como una teoría cerrada, sino más bien, como un método de conocimiento y transformación de la sociedad. Es por ello que, en el plano de la teoría, Haya no experimentó ningún problema en asociar el marxismo con el relativismo histórico, mientras Mariátegui lo hacía con el anarquismo de Proudhon, el historicismo de Croce, el vitalismo bergsonian, el psicoanálisis freudiano para aludirse, finalmente, como «un marxista insuficientemente ortodoxo». Como reiteradamente lo afirmaron, el marxismo era para ellos un instrumento, pero no cualquier instrumento. Este, por adecuarse a las demandas de una realidad distinta en relación con aquella en la que se forjó originalmente y por expresar una concepción teórica heterodoxa, tendía a ser lo que los tecnólogos ecologistas llaman ahora una «tecnología dulce», un instrumental discreto, el nombre de una cierta flexibilidad intelectual. Ya en el 27, en su mensaje al segundo congreso obrero en Lima, Mariátegui afirmaba: «El marxismo, del cual todos ellos hablan, pero que muy pocos conocen y sobre todo comprenden, es un método fundamentalmente dialéctico. Esto es, un método que se apoya íntegramente en la realidad, en los hechos. No es, como algunos erróneamente suponen, un cuerpo de principios de consecuencias rígidas, iguales para todos los climas históricos, y todas las latitudes sociales. Marx extrajo su método de la entraña misma de la historia. El marxismo, en cada país, en cada pueblo, opera y acciona sobre el ambiente, sobre el medio, sin descuidar ninguna de sus modalidades.» Haya, a su vez, en el 28 concluía: «La doctrina del Apra significa, dentro del marxismo, una nueva y metódica confrontación de la realidad indoamericana con la tesis que Marx postulara para Europa, y como resultado de la realidad europea que él vivió y estudió, a mediados del siglo pasado. Si aceptamos que Europa y América están muy lejos de ser idénticas por su geografía, por su historia y por sus presentes condiciones económicas y sociales, es imperativo reconocer que la aplicación global y simplista a nuestro medio de doctrinas y normas de interpretación europea, debe estar sujeta a profundas modificaciones. He aquí el sentido, la dirección, el contenido doctrinado del Apra: dentro de la línea dialéctica del marxismo interpreta la realidad indoamericana. En lo que la interpretación de una realidad nueva, característica, complicada como es la nuestra, tenga que negar o modificar los preceptos que se creyeron universales y eternos, se cumplirá la ley de las contradicciones del devenir: la continuidad condicionada por la negación.»

En este sentido, como se verá más adelante, ellos parecieron adherirse a la idea que expresara no hace mucho Touraine cuando sostenía la necesidad de que los instrumentos de análisis se redefinieran cuando se pasa del estudio de las sociedades

dominantes al de las sociedades dependientes<sup>2</sup>. Este enfoque de la metodología equivalía a resignificarla y, por ello, a fundarla. Se trataba, por tanto, de producir el marxismo (para usar una expresión feliz de R. París<sup>3</sup>) en contacto con una realidad original y no de reproducirlo, como era el caso de los socialistas latinoamericanos de la Segunda o de los dirigentes del Buró Sudamericano de la Tercera Internacional. Como es obvio, el uso de este instrumental metodológico, por aplicarse a una realidad distinta de la europea, los condujo a negar las conclusiones que se elaboraron a partir de ésta. Por ello, Haya afirmó que el Apra era precisamente marxista por negar dialécticamente el «marxismo» y, por lo mismo, el marxismo de Mariátegui lo condujo a discrepar sustantivamente de las más importantes conclusiones formuladas por el Buró Sudamericano a partir de la aplicación del «método marxista» (entendido como «tecnología dura») a la realidad latinoamericana.

<sup>2</sup> Ver A. Touraine: *Las Sociedades Dependientes: Ensayos sobre América Latina*. Ed. Siglo XXI. México, 1978, pág. 45.

<sup>3</sup> R. París: «Mariátegui y Gramsci: algunos prolegómenos para un estudio contrastivo de la difusión del marxismo-sinopsis» (mimeo). Artículo presentado al Seminario sobre *Mariátegui y la Revolución Latinoamericana* realizado en Sinaloa, México.

## La relación con los paradigmas de Marx

Ahora bien, es preciso situar el pensamiento de Haya y Mariátegui en relación con los dos paradigmas interpretativos de Marx respecto al mundo oriental.

En un trabajo anterior<sup>4</sup>, y en diálogo con José Aricó<sup>5</sup>, hemos afirmado la existencia de dos perspectivas en Marx, secuenciadas en el tiempo, acerca del «mundo oriental».

La primera visión a la que llamaremos «el paradigma eurocéntrico» y que comienza a concluir en 1858, parece sustentarse en el siguiente conjunto de creencias:

1. El desarrollo del capitalismo inglés y, en general, de la Europa occidental, tiende a constituirse en una suerte de modelo prefigurativo del desarrollo que seguirían las sociedades orientales.
2. La expansión y penetración del capitalismo inglés, y europeo en general, en las sociedades orientales sería un decisivo factor de progreso para éstas.

<sup>4</sup> Carlos Franco *Del Marxismo Eurocéntrico al Marxismo Latinoamericano*. CEDEP. 1981. Lima. 112 págs.

<sup>5</sup> José Aricó *Marx y América Latina*. CEDEP, 1980. Lima. 179 págs. Existe una segunda edición de este libro publicada por Alianza Editorial de México en febrero de 1983 y que incluye un nuevo texto en el que el autor reformula el sentido de su planteamiento anterior. El tema de estos ensayos, la discusión del eurocentrismo en Marx, ha sido tratado por el propio Haya, por Jorge Abelardo Ramos en la década del 60 (ver *El marxismo de indias*, Editorial Planeta. Barcelona. 1973. 296 págs.) y luego por Oscar Terán y Emilio de Ipola (ver «En torno a Marx y América Latina» en la revista *So-*

3. La misión del capitalismo es la formación de un mercado mundial y la uniformación del modo de producción económico. Esa misión es percibida como inevitable e históricamente progresista.

4. Inglaterra y Europa Occidental, en general, son identificadas como el centro de revolución mundial.
5. La clase obrera europea como la clase revolucionaria y su liberación es la condición necesaria para la liberación de los pueblos de oriente y de las nacionalidades oprimidas de Europa.
6. La existencia de una relación subordinada de los movimientos políticos en oriente a los objetivos estratégicos e incluso tácticos del proletariado europeo de los países centrales.

Según mi opinión, el basamento valorativo y cultural de esta visión, era la idea del progreso, el dominio del hombre sobre la naturaleza, la revaloración de la tecnología productiva y la laicización de la visión judeocristiana de la historia. El centramiento de estos valores es el fascinante objeto de su mirada: el análisis del modelo de desarrollo del capitalismo en Europa occidental, contribuyó a configurar su visión del mundo oriental *a partir* de Europa.

Ahora bien, diversas posturas de Marx en la época parecen sustanciar nuestra calificación de este primer período del pensamiento de Marx sobre las sociedades orientales. Entre ellas citaremos las más conocidas:

- a) La calificación de pueblos bárbaros o salvajes para aquellos que habitaban las sociedades orientales (ver, entre otros, el *Manifiesto comunista* de 1848) y el desconocimiento de su capacidad de iniciativa histórica y de autodeterminación nacional.
- b) La creencia en el carácter superior de la civilización occidental respecto de las de India y China y del carácter positivo de la intervención y penetración inglesa (ver artículos sobre India y China en 1853).
- c) La aprobación de la intervención norteamericana en México, la sañuda crítica de «la personalidad mexicana» (ver Engels, 1848 y Marx, 1954) y el prejuicioso trato de Bolívar (1858).
- d) La asociación de la población campesina con, para decirlo brevemente, las peores características del género humano (ver el mismo *Manifiesto...* o la primera edición de *La lucha de clases en Francia...*).

La segunda visión de Marx, que implica el reconocimiento de una suerte de «descentración de la historia» y que surge en el examen de las experiencias nacionales de China, Rusia, Irlanda, etc., parece sustentarse en las siguientes ideas:

1. Rechazo del intento de transformar su teoría acerca de la génesis del capitalismo en Europa occidental en una teoría histórico-filosófica que

predice los procesos de desarrollo de todas las sociedades, en cualquier situación histórica en que se encuentren.

2. Reconocimiento de la heterogeneidad de los desarrollos económicos del mundo occidental y no occidental y de su conflictiva interdependencia. Percepción de la subordinación del proceso de acumulación de los excedentes en los países no europeos respecto de los europeos y de las consecuencias del carácter colonial de la articulación política entre ellos.
3. Previsión del desplazamiento del centro del proceso revolucionario del mundo occidental al no occidental y constitución de la revolución nacional de los países dependientes en condición de la revolución social de los países europeos.
4. Examen de la posibilidad histórica del pasaje de las sociedades orientales al socialismo sin el tránsito necesario por la estación capitalista. Apertura a la posibilidad, para el caso de Rusia, del pasaje al socialismo basándose en la existencia de instituciones campesinas comunitarias.
5. Percepción de la existencia de distintos sujetos históricos del movimiento revolucionario en sociedades asiáticas y/o coloniales (campesinado, pequeña burguesía, embrionaria clase obrera, intelectuales) vis a vis de aquellos de las revoluciones en sociedades europeas y capitalistas.
6. Afirmación de la distinta naturaleza de las tareas requeridas para la transformación de las sociedades asiáticas y/o coloniales (independencia política, revolución agraria, protección industrial y comercial) en comparación con aquellas a realizarse en sociedades europeas y capitalistas.

195

Este enfoque se expresa básicamente en:

- a) El reconocimiento de la comuna campesina rusa como punto de apoyo de la regeneración social de Rusia.
- b) La proposición de un programa para librar a Irlanda de Inglaterra que considera la necesidad de Gobierno propio, revolución agraria y tarifas protectoras contra Inglaterra.
- c) La defensa cada vez más firme de los movimientos nacionales en India, China y las protestas, aunque más bien con una fundamentación ética, contra la intervención anglofrancoespañola en México.

Importa señalar, antes de proseguir, que el pasaje de un sistema interpretativo a otro no es suficientemente claro, no sólo en el plano del contenido, sino también en el de los tiempos. Contribuye a esta impresión, el carácter más bien intermitente de la preocupación de Marx por esta temática y los traslapes de su pensamiento con el de Engels sobre el particular.

Ahora bien, el pasaje, aunque lento y elusivo, de un esquema interpretativo a otro implica, como Aricó ha señalado, una vasta alteración de los centros de referencia del pensamiento de Marx. Si tal pasaje ocurrió fue porque la concepción centralizadora de la historia del desarrollo capitalista en el mundo, a partir de un

modelo europeo occidental que se generaliza y somete al oriente a su regulación, cedió paso a una concepción por la cual se descentra la historia del desarrollo industrial y los procesos nacionales son reconocidos en su pluralidad. Este enfoque debió estar vinculado a su visión acerca de la multilinealidad de los pasajes históricos de los antiguos modos de producción. No escapará al lector que el contenido de su última visión le hubiera permitido asomarse a los plurales y específicos caminos a través de los cuales se construyeron los desarrollos históricos de las sociedades no occidentales. El desconocimiento por el «marxismo histórico» de los textos en que esta concepción se expresa reforzó por varias décadas el paradigma eurocéntrico y la incompreensión del carácter que adoptó el desarrollo en «oriente» y en América Latina.

Es evidente que ni Hay ni Mariátegui conocieron las obras de Marx a través de las cuales se expresa el segundo momento de su pensamiento, aquél en que «la historia se descentra» y que sólo accedieron parcialmente a los libros en que el pensamiento de aquél sigue atado al paradigma eurocéntrico. Sin embargo, una lectura atenta de sus textos del 20-30 indica su ubicación en la perspectiva del segundo Marx. Creo, en este sentido, que cualquier lector con ánimo desprejuiciado observará la relativa identidad de sus puntos de vista con aquellos que venimos de señalar: el rechazo del modelo capitalista europeo como prefiguración y espejo del desarrollo de las sociedades orientales; el reconocimiento de la conflictiva interdependencia entre occidente y oriente; el carácter nacional de los movimientos independentistas; la valoración del campesinado y los intelectuales; el papel de la comunidad agraria en la determinación del cambio social, etcétera. Ciertamente ambos difieren en sus grados de libertad con respecto al paradigma de Marx, pues, mientras Haya intentaba una negociación simétrica del mismo (recordemos sus citas frecuentes a los escritos de Marx sobre la India y aquellas, más amplias, a Engels), Mariátegui no pareció experimentar la necesidad de elaborar su discurso en contienda con aquél (situación condicionada también por lo que creo fue su menor contacto comparativo con los textos de Marx y por su entrelazamiento con la cultura italiana de la época). Estas diferencias en sus relaciones con Marx terminaron expresándose en sus distintos caminos entre el 28 y el 30. Pero lo que quiero indicar aquí es que la relativa identidad de sus puntos de vista con los del segundo Marx, al no mediar el conocimiento de las obras en que éste los expresa, da cuenta de que un proceso *creativo e intelectualmente independiente* de formulación teórica. Reafirmando la autonomía intelectual como condición necesaria (aunque no suficiente) para avanzar en el conocimiento de la realidad y en la elaboración teórica (idea cuya aceptación entre los marxistas latinoamericanos es de reciente data), Mariátegui y Haya estuvieron en condiciones de fundar una aproximación inquisitiva y elaborar un interrogatorio consistente a la realidad latinoamericana que se expresó en la construcción de una primera teoría marxista de la dependencia, cuya calidad es, por lo menos para mí, claramente superior a otros intentos realizados en el Tercer Mundo en la misma época.

### La autodeterminación histórica

Pero, ¿cuál fue la temática central de la reflexión de Haya y Mariátegui?

Ella fue la autodeterminación histórica de las sociedades andinas. Por tal entiendo la recuperación de la capacidad de las naciones con tradición indígena y, en general, del continente para radicar en su interior las decisiones centrales a través de las cuales se procesa el desarrollo de sus entidades. Como veremos más adelante,

ello planteaba la necesidad de analizar un conjunto de temáticas internas al tema central: perfil del proceso de desarrollo, la vinculación entre la construcción de la nación y del socialismo, la concepción del imperialismo y del tipo de dependencia latinoamericana, la constitución de los sujetos sociopolíticos, la modalidad de su organización política, el tipo de estado a construir, etcétera.

Es interesante, en este sentido, recordar la concepción de Haya acerca del imperialismo y su papel en la definición de la dependencia económica y política. Es evidente para mí, que ella se constituye en oposición simétrica tanto a la expresada por Marx en sus famosos escritos sobre la India como a la de Lenin. Su definición del imperialismo se organiza a partir de los efectos que genera su presencia en «indoamérica». Aceptando que, desde Europa y los Estados Unidos, es la última etapa del desarrollo capitalista, Haya afirma que, mirado desde latinoamérica, el imperialismo es la primera etapa del capitalismo. En tal sentido, las pequeñas industrias manufactureras de carácter casi artesanal surgidas anteriormente, son calificadas como un esbozo de industrialización de dificultoso desarrollo, no sólo por el contexto tradicional en que operaban, sino en la posterior competencia de la manufactura extranjera y la radicación de la inversión externa. El efecto del imperialismo en el desarrollo económico es doble, pues mientras por un lado inicia la industrialización por la maquinaria, procesos tecnológicos, división especializada del trabajo, conversión del campesino obrero, incremento de los ingresos, generación del sindicalismo moderno, etcétera, que introduce en la economía nacional, por otro lado, detiene el desarrollo de una burguesía nacional, abate el pequeño y mediano comercio, refeudaliza el campo, destruye las comunidades campesinas vecinas y se apropia del control de las condiciones del proceso de industrialización. Se constituye así la teoría de la doble faz, positiva y negativa, del imperialismo. Ello, si lo observamos bien, es la traslación a su visión del imperialismo de la doble misión —civilizadora y destructiva— que Marx atribuyó a la presencia inglesa en la India. Y como en el caso de Marx, Haya define el carácter «positivo» del imperialismo en «indoamérica» a partir de una comparación con los sistemas técnicos de producción anteriores y presentes en la sociedad tradicional. Sin embargo, al definir el carácter «negativo» de aquél se aparta sustantivamente del enfoque de Marx en dos sentidos: en primer lugar, al definirlo en un sentido distinto en relación con el pasado; en segundo lugar, al analizar la naturaleza de su influencia en el proceso de desarrollo futuro. Veamos. A diferencia de Marx, Haya no califica en términos normales la penetración imperialista, es decir, no la juzga principalmente en relación con la calidad de los métodos empleados, o con la destrucción de las formas originales de vida y los infortunios personales o sociales que genera. Más bien, su crítica la orienta a la cancelación que comporta de un modo de industrialización nacional alternativo y a la formación de una burguesía nacional. Pero las diferencias con Marx son muchos más importantes en el segundo sentido. En efecto, mientras éste asociaba la presencia británica con la implantación de las bases de la civilización industrial en Oriente, el surgimiento del proletariado fabril y el desarrollo económico vía la articulación de la economía hindú con la economía capitalista mundial, Haya sostiene exactamente lo contrario para América Latina. Su razonamiento, en este sentido, puede ser visto como el primer enfoque sobre el proceso de industrialización dependiente en América Latina. El mismo se desarrolla del siguiente modo: a) la producción de los enclaves no es «casi nunca industrial» (en el sentido de transformadora) sino extractiva de materias primas; b) dichas empresas son subalternas de la gran industria de los países desarrollados; c) la primera etapa del capitalismo (imperialismo) «no construye la máquina», ni forja el acero, ni fabrica los instrumentos menores de producción. Unas

y otras, así como las manufacturas, son importadas del exterior. El desarrollo industrial sigue la orientación definida por el interés de los inversionistas y esa orientación es definida en las casas matrices del extranjero. Por ello, la primera etapa de industrialización es lenta e incompleta; d) la maquinaria y las manufacturas importadas copan el mercado y la competencia en éste es cancelada por el monopolio extranjero; e) el desarrollo de «la industria», originada en Europa y los Estados Unidos por la demanda interna y la integración de las ramas productivas no se reproduce en América Latina, precisamente, por la ausencia de estas condiciones; f) el proceso de industrialización, entonces, no se generaliza al resto de la economía, sino que fuerza su arcaísmo; g) por lo tanto, tampoco extiende el proletariado industrial y el que genera está lastrado en su capacidad de desarrollo por la baja calidad de los procedimientos técnicos que emplea y por experimentar su situación como ventajosa (vía la diferencia de sus ingresos) vis a vis de su antigua condición campesina. Como se observa, el enfoque de Haya se encuentra en las antípodas del «primer Marx».

El pensamiento de Mariátegui sobre el particular es menos preciso por el carácter elaborativo de su formulación, la tensión generada por el conflicto simultáneo con Haya y el Buró Sudamericano de la Tercera Internacional y la necesidad de diferenciar su posición.

198 Luego de describir el progresivo desplazamiento del poder británico por el norteamericano y la incursión del capital extranjero en la minería, el petróleo, las plantaciones azucareras, el comercio y las finanzas, Mariátegui observa el entrelazamiento dependiente de la economía peruana respecto a la norteamericana, vía el incremento de las exportaciones, importaciones y el endeudamiento público. En el Perú, el desarrollo capitalista interno había surgido lastrado en sus posibilidades por la carencia de «una clase burguesa capaz de organizar un estado fuerte y apto», su enlace con la aristocracia de la tierra, el poder del latifundismo, el control bancario por los terratenientes y la finanza extranjera y la ausencia en ella de toda aptitud empresarial.

El imperialismo, sin embargo, cumple una función modernizadora vis a vis del latifundio al incrementar la productividad, los procedimientos técnicos y los salarios en aquellas líneas de producción en que, por su propio interés, decide invertir. Más aún, en su *Punto de Vista Antimperialista*, al sostener que los objetivos económicos de la inversión imperial son distintos a los de la clase latifundista, Mariátegui llega a admitir que el imperialismo puede, eventualmente, inclinarse por una democratización de la propiedad agraria y un relativo proceso de industrialización. Sin embargo, en la exposición de la delegación peruana, en la reunión de Buenos Aires, concordada previamente con Mariátegui, se sostiene que «bajo ningún concepto creemos que la penetración imperialista sea un factor progresista» y que ella «deforma el proceso capitalista normal». Desafortunadamente, la desaparición del último libro de Mariátegui nos priva de un elemento fundamental para evaluar la naturaleza de su enfoque. Sin embargo, también en este caso nos encontramos con una visión distinta a la del Marx eurocéntrico.

### Acerca de la nación

Mariátegui, pero también Haya, distinguieron el problema de «la nación» de «las nacionalidades». Mariátegui, en este sentido, se opuso a considerar el problema quechua y aymara como el de nacionalidades oprimidas cuya liberación debía adoptar

la forma de Estados independientes, separados del estado peruano. Por ello, su punto de vista fue contrario al del Buró Sudamericano de la Tercera Internacional. Haya, por su parte, criticó acremente la posición comunista.

Ambos reconocieron el contenido étnico-cultural de las reivindicaciones indígenas pero creyeron posible incluirlas dentro de una perspectiva socioeconómica más global para la cual los indios eran definidos, sea como siervos, sea como comuneros, pero siempre como campesinos. De este modo, el contenido étnico-cultural de sus reivindicaciones debía expresarse a través de la lucha contra el latifundismo y por el control de la tierra. En este enfrentamiento, los indígenas revelarían su identidad en el desarrollo de una de sus más antiguas instituciones, la comunidad indígena. Convertir a ésta entonces en el eje de la reorganización del campo implicaba satisfacer simultáneamente la demanda étnico-cultural y clasista del movimiento indígena. En este sentido, Mariátegui y Haya, como Marx en relación con la comuna rusa, afirmaron a la comunidad indígena como base de la renovación social del Perú. Para ello era preciso, coincidiendo igualmente con Marx, tecnificar sus procedimientos productivos industrializar sus actividades y modernizarlas como cooperativas agrarias. Mariátegui, con mayor claridad que Haya, vio en la comunidad la expresión de una tradición nacional, en la cual se soportaba internamente la idea socialista proveniente de Europa y consideró preciso fundar en ella la posibilidad de la construcción del sistema socialista en el Perú. Este enfoque, pareció basarse en un análisis de la evolución histórica de la propiedad de la tierra en los países andinos de una notable similitud con aquella que Marx advirtió en Rusia. En efecto, en su *Informe sobre el problema de las razas* se pregunta «¿cómo podemos explicar, dentro del violento proceso de la conquista, de la formación de “reducciones”, de los cambios vastos y profundos realizados por las “composiciones”, la persistencia de las comunidades?, ¿cuál momento más propicio tuvieron éstas, después, para evolucionar... que los decretos de las nuevas repúblicas, tendientes todos, directamente a la formación de la propiedad privada?», para concluir «verdaderamente, no creo que se pueda afirmar que el carácter del colectivismo primitivo ha sido el de evolucionar a la propiedad privada, cuando las comunidades que han seguido siendo atacadas y fragmentadas por todas partes, por un siglo más de explotación burguesa-republicana subsisten en un número tan grande y asoman su cuerpo vigoroso y siempre joven a los albores de una nueva etapa colectivista».

Pero siendo el contingente indígena un eje fundamental de la construcción de la nación no era el único. Contra corrientes milenaristas que proclamaban el retorno al incario y la identificación de la nación peruana con el movimiento indio, Mariátegui y Haya se abrieron a la consideración de los grupos criollos y de las variantes mestizas surgidas de la colonia a quienes percibieron como sujetos étnico-culturales portadores parciales de la nación. Y en tal sentido, reconocieron la necesidad de un proceso de convergencias, que respetando la legitimidad de las diversas parcialidades culturales, permitiera forjar una cultura nacional.

La transformación de la clave socio-étnica en una clave socioeconómica, como criterio para redefinir el problema nacional, los condujo a conceptualizar el proceso histórico de formación de la nación como el producto de la articulación de los sujetos sociales bloqueados en su desarrollo por el imperialismo y la clase latifundista en el poder. Campesinos, obreros, artesanos e intelectuales fueron percibidos entonces como titulares de la nación y portadores del proyecto orientado a la reapropiación colectiva de la capacidad de decisión. Es así como el concepto de la nación estructura su concepción del Estado y su concepción de partido. En el partido y en el Estado deberían encontrarse los sujetos de la nación con lo cual uno y otro se convierten en

instrumentos de su realización. Pero, ésta, a su vez, sólo es posible a través de un proceso de desarrollo orientado por los mismos intereses que operan en el partido y el Estado. De este modo, pues, la nación se convierte en «la esencia» del partido, del Estado y del desarrollo.

Como se observa, este enfoque de nación, sumariamente descrita por otro lado, funda una perspectiva cualitativamente diferente a la que encontramos en cualquiera de las etapas del pensamiento de Marx.

## El problema del poder, la nación y el socialismo

El control del Estado por la alianza del imperialismo y el latifundio, articulación a través de la cual el Estado se perdía para la nación y el desarrollo se enajenaba al exterior, planteó a Haya y Mariátegui el problema del poder. Pero plantearse el problema del poder implicaba, en las condiciones del paisaje social latinoamericano, descubrir un principio organizador de la nación, identificar sus sujetos históricos y construir una forma de organización política de los mismos. Habida cuenta de la heterogeneidad de las condiciones de existencia, la desarticulación de los sujetos sociales, la fragmentación de sus conciencias y la pluralidad de sus impulsos por el cambio, cada uno de ellos percibió la radical incapacidad de cualquiera de los grupos sociales para vertebrar, por sí mismos, el movimiento nacional contra la dominación extranjera y por el desarrollo independiente. Oponiéndose a la concepción «clasista» y a la tesis de «clase contra clase» de la Tercera Internacional, ellos estuvieron de acuerdo hasta fines del 27 en la idea de un movimiento nacional operado por la convergencia política de obreros, campesinos, intelectuales, artesanos y productores nacionales. Cada uno de esos grupos sociales, por su enraizamiento histórico simultáneamente socioeconómico y étnico-cultural, portaba parcialmente la nación y, por tanto, el desarrollo de la identidad nacional se fundaría en un movimiento interclasista basado simultáneamente en la definición de la política como articulación consciente y prospectiva de lo diverso y en la presión por la unidad surgida del activo conflicto con el imperialismo y el latifundismo. La ruptura del Apra el 28, dirigida hasta ese entonces por Haya desde el exterior y por Mariátegui en el interior, dio cuenta de las diferencias en el enfoque de este movimiento. Esas diferencias se expresaron en relación con cuatro temas de crucial importancia: la visión de los grupos sociales, la sede en que se estructura el proceso articulador, la modalidad política y organizativa de la articulación y la relación del movimiento nacional antiimperialista con el socialismo.

En relación con el primer problema, Haya dudó sistemáticamente de la capacidad de los sujetos sociales para construirse autónomamente como sujetos políticos y decidir voluntariamente su articulación en un movimiento convergente. Su visión del campesinado era tributaria de la despectiva concepción del «primer» Marx para el cual aquél era poco menos que la expresión de la «barbarie». En este contexto, Haya se apoya, no por azar, en la calificación que Engels hacía de los trabajadores del campo como «máquinas de trabajo, no hombres» para soportar sus propios juicios, que variaban entre la consideración de su «primitivismo» hasta el de su «ignorancia». La naciente clase obrera se le aparecía como «joven e inexperta», mientras los pequeños productores industriales carecían de la capacidad para desarrollarse por propia iniciativa. Su juicio respecto a las clases medias era más matizado y a un sector de ella le atribuyó un rol importante en la dirección política del Estado. No es casual entonces que Haya usara el símil del «niño» para

caracterizar, en uno de sus primeros libros, la condición de las incipientes clases sociales en sociedades dependientes tradicionales. Mariátegui, en cambio, orientaba su mirada hacia las experiencias campesinas que dieran cuenta de su vitalidad, de su disposición para organizar su defensa o su capacidad para adaptarse flexiblemente al uso de nuevas técnicas productivas. Reconociendo las drásticas limitaciones de la naciente clase obrera, la comparaba favorablemente con las clases obreras asiáticas de los países coloniales, reconocía su capacidad organizativa, su cultura anarquista y su vocación de autonomía. Y aunque su juicio sobre las «clases medias» las devaluó entre el 28 y el 29, reconoció el extraordinario fermento intelectual que las sacude en la década. De esta manera, ambos resuelven de maneras diametralmente distintas el complejo problema que las sociedades campesinas plantean a sus intelectuales y políticos revolucionarios.

La distinta visión de los grupos sociales tuvo vastas consecuencias en las respuestas que Haya y Mariátegui encuentran para los restantes problemas. En efecto, Haya entiende que la sede natural de la articulación es el Estado, el cual se le aparece como la instancia dotada del poder necesario para *imponer* un principio de organización y unificación de las parcialidades sociales. Por tanto, la articulación se produciría en un movimiento descendente y autoritario que le permite al Estado construir la nación. Pero operar este proceso histórico desde las alturas supone resolver el problema de la presencia de los intereses de los grupos sociales en el Estado a través del principio de representación. Y para ello, Haya se justifica teóricamente, sea en los párrafos de *La sagrada familia* en los que Marx y Engels, refiriéndose a los trabajadores rurales, señalan que «ellos no pueden representarse a sí mismos, deben ser representados», sea en los juicios de Engels acerca del joven proletariado francés de inicios del XIX que lo muestra «aún enteramente inepto para la acción política independiente... estamento de la nación oprimida y sufrida, incapaz de ayudarse a sí mismo y que a lo sumo podía recibir auxilio desde arriba, de lo alto». Precisamente, es esta concepción del Estado como sede necesaria, imprescindible, del principio de articulación política la que funda en el comportamiento de Haya una línea político-militar insurreccional para la captura del poder, expresada inicialmente en el 28, en un primer intento que condiciona su ruptura con Mariátegui, y luego en las numerosas conspiraciones, rebeliones y complots que promueve en los siguientes 15 años.

Mariátegui, en cambio, desarrolla el principio de articulación en otra sede: aquella que imperfectamente llamaríamos «la sociedad civil». Para ello multiplica la concertación de los intereses de los grupos sociales, promueve el desarrollo autónomo de sus organizaciones, impulsa las relaciones político-culturales y organiza una visión ideológica que resignifica los contenidos comunes de los discursos parciales. Ese comportamiento está asociado a la creencia en las posibilidades de forjar la nación en los actos cotidianos, en las instituciones que constituyen la base de la sociedad y en «el mito». El movimiento constructivo de la nación es entonces ascendente y se realiza antes y no después del acceso al poder del Estado. Por tanto, la nación no es el fruto de una vanguardia estatal representativa, sino la expresión necesariamente lenta e imperfecta de plurales sujetos sociales. Esta concepción, expresiva de una veta anarquista forjada por la atmósfera ideológica peruana de comienzos del 20, explica las especiales relaciones que predica en torno al vínculo entre nación y Estado, que no aparece claramente mediado por el principio de representación. Pero explica también el plazo de las estrategias en torno al poder central. Mariátegui se revuelve contra el apresuramiento y las urgencias de cierta vanguardia por una rápida toma del poder pues entiende que ella debe ser la consecuencia madura de un proceso

laborioso de convergencias. Precisamente por ello somete a crítica el proyecto insurreccional de Haya y se distancia de éste.

Los efectos de la distinta visión de los grupos sociales se expresó asimismo en la distinta concepción de la organización política. La concepción Hayista del Apra se basaba en la integración de la dinámica plural de las clases y grupos portadores de la nación dentro de los marcos cerrados de un partido sometido a una disciplina jerárquica, autoritaria y vertical. Con ello pretendía resolver el problema de la unidad y diversidad del cuerpo político nacional privilegiando la primera pero a través de una modalidad organizativa que concluía imponiéndola desde arriba. Sus escritos sobre «la jefatura», la «disciplina» y la despiadada crítica a la que somete al «individualismo» y la pretensión de «autonomía» de los intelectuales constituye, en este sentido, uno de los testimonios más estremecedores de la literatura política de esos años. A través de su concepción de la organización política, Haya creyó posible aprovechar los distintos y contradictorios beneficios que para la acción política irrogaban el partido, el movimiento y el frente al tiempo que minimizaba sus distintos y contradictorios riesgos. En una carta a Mariátegui, Haya afirmaba que el Apra debía ser *simultáneamente* partido, movimiento y frente de clases. Su análisis del carácter de la sociedad peruana lo conducía a considerar la pluralidad de los intereses sociales en términos de un frente o un movimiento con las ventajas democrático-populares que le son inherentes pero también con las limitaciones de los conflictos internos, característicos de los enfoques corporativos o sectoriales existentes en aquellos. La «inmadurez» atribuida al grado de desarrollo y conciencia de dichos grupos pareció inclinar a Haya a identificar pluralidad con división. Por otro lado, su sentido de eficacia política, definida en términos de centralización de las decisiones y ejecutoria rápida y autoritaria de las mismas, lo presionaba por una fórmula leninista del partido. Si a ello agregamos «el demonio del caudillismo» que, según Mariátegui, lo habitaba, entonces comprenderemos el especial carácter organizativo del Apra que Haya imagina entre el 28 y el 30 y que concluiría en las décadas siguientes colocando en sus manos todos los poderes enajenados de los grupos sociales constitutivos del partido. Como se observa, existe una extraordinaria coherencia entre su concepción de las relaciones entre Estado y nación y las predicadas entre dirección centralizada y pluralidad de las bases sociales, en su concepción del Apra como partido. En cambio la noción de la organización política en Mariátegui fue claramente distinta. Miembro del Apra hasta el 28, concibió ésta como un movimiento o como un frente de clases que articularía a los distintos grupos sociales portadores del proyecto de constitución de la nación. No existen testimonios acerca de cuál era el tipo de organización institucional real del Apra al que se adhería pues, hasta el 28, ella no parecía ser otra cosa que pequeños grupos de estudiantes, intelectuales, artesanos y obreros, unos radicados en el Perú y otros deportados a distintos países latinoamericanos. Pero en todo caso, ella debería ser lo suficientemente abierta como para albergar una tendencia socialista de la cual Mariátegui era el promotor principal. Cuando Haya, unilateralmente y desde México, decide convertir el Apra en partido y orientarlo en una línea insurreccional, Mariátegui se esfuerza, por un tiempo, en persuadirlo de la necesidad de mantener la organización como un movimiento o frente. Cuando sus esfuerzos fracasan decide, junto con sus compañeros, constituir el comité provisional organizador del partido socialista al cual adherir al Buró Sudamericano de la Tercera Internacional. Sin embargo, sus propuestas en torno al partido y sus bases sociales, así como sus enfoques respecto al imperialismo, el problema nacional y otros, son violentamente criticados por el movimiento comunista latinoamericano. Buscando un espacio entre Haya y la Tercera

Internacional, Mariátegui da cuenta en sus escritos y acciones de los dos últimos años de su vida de la tensión generada por el enfrentamiento. Reclama el carácter marxista-leninista de su partido, diferenciándose así del Apra de Haya, pero envía una carta a la reunión comunista del 29 declarando su marxismo compatible con tendencias filosóficas y culturales, consideradas extrañas al cuerpo teórico marxista por el Buró Sudamericano. Afirma el partido socialista como expresión política de la clase obrera, distanciándose del policlasismo aprista, pero sus delegados en la reunión de Buenos Aires defienden la idea de un partido constituido por obreros, campesinos, intelectuales y artesanos, idea ésta rechazada, de modo irritado, por la dirigencia comunista. Reitera su adhesión a la Tercera Internacional pero se niega a formar un partido «comunista» y aceptar el programa sugerido por aquella. Como se puede rápidamente colegir, estas diferencias expresaban otras más profundas en relación con su concepción del marxismo, el movimiento nacional, la nación, la cuestión indígena y el socialismo. Importa, sin embargo, reparar en dos hechos importantes: primero, no decide crear el partido socialista por su propia voluntad sino cuando es imposible mantener el Apra como movimiento o frente; segundo, el partido socialista es concebido, a juzgar por la opinión expresada por sus delegados en la citada reunión, como un movimiento interclasista en el cual el grupo «comunista» funciona como una célula secreta. Más aún, cuando se critica en aquella misma reunión la propuesta con calificativos tales como «neo-aprista», «socialdemócrata» o «reformista» y se lanza contra ella la acusación de no asegurar el control comunista, los delegados socialistas no sólo se mantienen firmes en su posición sino que *admitiendo que la organización puede escapar a su control* insisten en que, aún en esas condiciones, ella habría sido una experiencia valiosa, un paso adelante, en el aprendizaje político de la clase obrera. Mariátegui muere sin modificar sus posiciones a pesar de la fuerte presión del Buró Sudamericano y en una situación de progresivo aislamiento dentro de su propio grupo. A juzgar por lo señalado es posible presumir que: 1) Mariátegui consideraba preferible la constitución de un movimiento nacional de «masas» que la formación de un partido de cuadros; 2) dicho movimiento debía reconocer la existencia de plurales puntos de vista o de tendencias en competencia a partir de las cuales las posiciones marxistas deberían, por medios democráticos, gravitar crecientemente en las definiciones ideológicas y políticas; 3) rechazaba la idea de dar a la tendencia socialista una forma orgánica ajena, exterior o independiente del movimiento político nacional.

Según mi opinión, estas distintas concepciones de la organización política se encontraban interconectadas con la diferente manera como Haya y Mariátegui resuelven la relación entre la nación y el socialismo. Entre el 24 y el 28, en cartas personales más que en artículos públicos, Haya sostiene que el estado aprista es la condición o la preparación del socialismo y que éste debía ser preparado de una manera eficaz y «silenciosa». Sin embargo, el hermetismo de los textos hace imposible, por lo menos para mí, saber si Haya creía en el socialismo como un momento «superior» del desarrollo del Estado Aprista o como una «etapa» histórica posterior. Como se observa el problema que aquí discutimos es si para Haya el mismo impulso que construye el Estado y la nación crea el socialismo o si la constitución del Estado nacional y el socialismo son dos procesos distintos y separados en el tiempo.

La idea que ellos son momentos sucesivos dentro de un mismo proceso histórico se encuentra sustentada en las características de su reflexión sobre el partido, el Estado y el tipo de desarrollo económico y político conjeturado para el país.

Si bien el Apra era concebido como un partido policlasista, Haya sostuvo que los intereses de las clases dentro de aquél debían jerarquizarse de modo que los de la

clase obrera prevaleciera sobre los de los campesinos y los de éstos sobre los de «las clases medias». Este ordenamiento sería garantizado por la manera como se estructurarían los mecanismos políticos y organizativos en la dirección del partido. Si ello no ocurriera y el orden se invirtiera, advertía Haya, entonces el Apra devendría en el sujeto político del capitalismo en el Perú. Ahora bien, como la clase obrera era «joven e inexperta» y Haya privilegiaba el principio de representación, entonces podemos concluir que la evolución del aprismo al socialismo dependía de la permanencia de los dirigentes que expresaban los intereses de aquella en la dirección del partido. No es preciso ser muy perspicaz para darse cuenta, recordando su personalismo y caudillismo, que Haya se concebía como el garante de las posiciones socialistas y de los intereses obreros. Esta misma reflexión se duplicaba en su concepción del Estado: igual orden jerárquico de los intereses sociales, igual principio de representación, etc. De este modo, pues, podemos presumir que el pasaje del Apra al socialismo y del Estado antiimperialista al socialismo sería «asegurado» por la presencia de Haya, en la jefatura del partido y el Estado.

El estado antiimperialista era concebido, a su vez, como cogobernado por «las tres clases» pero a través de modalidades distintas en relación con los planos político y económico. La presencia de los intereses de las clases en la dirección política del Estado, en el orden anteriormente señalado, sería indirecta, dado el primitivismo o la inmadurez de sus conciencias. Pero los méritos atribuidos a la «clase media», especialmente a sus grupos intelectuales, profesionales y técnicos, la haría el titular efectivo de la maquinaria estatal. Que los intereses concretos de los grupos medios no se vieran privilegiados por el ejercicio directo del poder político dependía entonces de los atributos morales, la conciencia política o la ideología socialista de los dirigentes del Apra. La garantía de la larga evolución histórica del Estado antiimperialista al socialismo se enraizaba entonces en la subjetividad de las conciencias. En el plano económico del Estado, sin embargo, el Estado antiimperialista aseguraba la presencia directa de los delegados de las tres clases a través de una institución gubernamental que estatúa el principio de la «participación funcional». Nos referimos al «Congreso Económico Nacional», entidad planificadora del desarrollo económico en la cual las clases articulaban sus intereses. La idea de la participación funcional fue inspirada, según nuestra opinión, por la tesis de los socialistas gremialistas ingleses, cuyos textos, especialmente los de Cole, fueron conocidos por Haya en Oxford. A través de la participación directa y «cualitativa» en la dirección económica, las «clases inexpertas» accedían así a un poder que sólo por representación lograban en el plano de las decisiones políticas.

El desarrollo nacional fue identificado por Haya en los términos de un proceso de industrialización basado en el control estatal de los ejes de la industria y bajo el liderazgo de un gobierno dominado por las clases productoras. Haya se refiere a la construcción de un capitalismo de Estado que percibe como la modalidad específica a través de la cual, en los países dependientes, es posible someter la inversión extranjera a regulación nacional. No olvidemos, en este sentido, que para Haya el capitalismo no surgía al interior de las sociedades dependientes, esto es, no era un producto endógeno del proceso histórico, como en Inglaterra o Europa, sino que se introducía por impulso externo. Su sujeto social en el Perú, como en las sociedades dominadas, no era entonces la burguesía nativa ni se podía esperar tampoco que ésta se hiciera fuerte en la trama económica y en la sociedad civil para luego hacerse cargo del poder del Estado. Para Haya, el sujeto político debía ser el gobierno, bajo control de las clases productoras nacionales, y el proceso de industrialización, a su vez, se implantaría energicamente en la sociedad a partir de las alturas del Estado. Sin

embargo, este enfoque no lo condujo a plantear la estatización de la economía. Haya propone, más bien, una economía mixta que caracterizaría el proceso de transición. El Estado, cierto es, asumiría el control de ramas estratégicas y sometería a la inversión extranjera a las condiciones de su propio plan de desarrollo, pero apoyaría a los pequeños y medianos industriales nacionales, cooperativizaría la propiedad agraria y alentaría las comunidades campesinas. Propiedad estatal, propiedad privada y propiedad cooperativa coexistirían entonces... pero bajo distintas condiciones. En efecto, Haya plantea la necesidad de privilegiar el cooperativismo, en el campo y en la industria, y distinguiendo estatización y «nacionalización» socialista se reafirma en la opción de un traslado progresivo de las empresas públicas al control de sus trabajadores. En este sentido, en 1932, la célula parlamentaria aprista propone en el congreso la nacionalización de las empresas extranjeras. La fundamentación teórica de su planteamiento es remitido por Haya a la concepción leninista del capitalismo de Estado y su fundamentación empírica a la experiencia de la NEP. Es precisamente por el carácter del Estado, y la modalidad de la organización económica, que Haya cree en la posibilidad de controlar los «perjuicios» inherentes a la presencia imperialista y al capitalismo y en la viabilidad ulterior del socialismo en el Perú.

Como observamos, la tesis de un progresivo proceso de socialización como un momento interno del desarrollo del Estado nacional antiimperialista se explica por la presencia directa de las clases productoras en la dirección económica del Estado, la transferencia progresiva de las empresas estatales a la gestión de sus trabajadores y el desarrollo de las cooperativas de producción en el campo y la industria, el surgimiento y expansión de una clase trabajadora moderna y adulta a partir del proceso de industrialización, el aprendizaje político democrático a realizarse por el producto y el ciudadano en los municipios, los comités de desarrollo departamental, el poder regional y en los poderes más tradicionales del parlamento...

205

Sin embargo, otros indicios conspiran contra la aceptación de esta hipótesis. Haya tendió a identificar en esos años el proceso de industrialización con el capitalismo y a considerar que el socialismo precisaba, como etapa previa, de la formación de un proletariado y una burguesía maduros. Afirmó reiteradamente, basándose en textos de Engels más que en los de Marx (pero también en los de éste) que sin el desarrollo del capitalismo y de su maduración, «como en Europa», no era posible plantearse la tarea socialista y expresamente remitió ésta a un futuro tan lejano como inverificable. Por otro lado, el poder retenido por la dirección política del Estado antiimperialista, en su esquema de desarrollo y la naturaleza mesiánica y caudillista de su estilo de liderazgo, siembran dudas razonables en torno a la realización eventual del previsto proceso de socialización de la sociedad peruana.

Mariátegui, en cambio, pareció adherirse a la idea de que el socialismo antes que «un fin» era «un movimiento». No es casual que a esta idea le dedicara varias de las mejores páginas de su *Defensa del Marxismo*. En este sentido, Mariátegui percibía el socialismo como una tendencia actual cuyo desarrollo en el presente era condición de su realización en el futuro. Como tendencia actual ella enraizaba en las comunidades campesinas, la naciente clase obrera, las organizaciones agrarias, sindicales y populares, las vanguardias estéticas y culturales, el movimiento indigenista, en los contenidos implícitos de la lucha social y política. Si bien no pareció ilusionarse con lo que en lenguaje «duro» eran las «bases objetivas» de su tendencia, Mariátegui operó en el ambiguo tejido de las posibilidades, ese rostro oculto de la realidad que guarda el decisivo poder de reconstruirla y configurarla. Por ello, el desarrollo de un punto de vista nacional, el «descubrimiento» del linaje socialista de los más profundos impulsos de los movimientos socio-culturales, la práctica de la

política como operación de concertación y generación de consensos entre los titulares de la nación, el uso diestro de los medios de comunicación creados por él para distintos públicos, el apoyo al crecimiento autónomo de las organizaciones se fueron constituyendo en la identidad de su práctica.

Aunque la pérdida de su último libro nos impide un juicio definitivo, Mariátegui no pareció haberse preocupado *sistemáticamente* por definir un cuadro de transición, ni un programa de desarrollo para la sociedad peruana, ni una estrategia para la toma y uso del poder del Estado. Según nuestra opinión, ello no sólo es explicable por su muerte temprana y el conocimiento de su proximidad. Acaso tampoco por la «inmadurez» percibida de la situación del país para un «proyecto socialista». Aunque elaboró ciertos criterios en relación con estos problemas, nos parece que su tarea fue definida por él en términos distintos a las convenciones tan frecuentes en los «dirigentes revolucionarios» de la época. Parece evidente que, definiendo el socialismo como movimiento actual (y no como «etapa posterior del desarrollo histórico»), o como tendencia presente, operando en un movimiento nacional precisado de articulación, Mariátegui fue conducido a centrar su atención en la práctica social cotidiana, en el desarrollo de «los posibles», en las interferencias eficaces del rutinario sistema de reproducción de la vida. Por esta vía, invirtió la escala temporal de los programas o estrategias políticas, tan frecuentemente orientadas en las denominadas vanguardias hacia futuros tan exultantes como imaginarios, orientándolas hacia el presente. Pero no a aquél, mediocre, que cristaliza los residuos o las excrecencias del pasado, sino a otro que funda el futuro en los límites, las irregularidades, los conflictos de las prácticas de hoy. Una revisión cuidadosa de los numerosos textos que dedica a la fenomenología de los tiempos y a las relaciones psicológicas que estatuye la actividad transformadora entre pasado, presente y futuro, entre tradición y modernidad, entre el poder de las herencias y el de la imaginación, puede confirmar nuestra interpretación. Ello no significa, reitero, la inexistencia en él de una imagen del futuro posible o deseable. Mariátegui afirmó la necesidad de un cambio al socialismo basado en la transformación endógena de las comunidades indígenas, la expropiación de los latifundios costeros y su conversión en cooperativas de producción, la vinculación económica entre cooperativas y comunidades, la nacionalización de empresas extranjeras, la democratización del Estado, la reforma del sistema de enseñanza, etc. Más aún, advirtió ambiguamente que una sociedad socialista realizaría ciertas tareas que el capitalismo realizó en otros países. Todo ello es cierto como también lo es la inexistencia en sus obras conocidas del trazado definitivo de una arquitectura institucional del socialismo o de la estrategia económica y política para organizarlo como Estado y sociedad. No..., lo que queremos decir es que orientándose por la idea de que el socialismo era una activa tendencia inscrita en la realidad presente y en el movimiento histórico por el cambio, dedicó su trabajo a la constitución de su identidad y a la expansión de sus fronteras. Ello recentró la temática de su imaginación, de su conciencia y de su práctica en la transformación actual de las resistencias opuestas por la sociedad de su tiempo, en la conquista de un espacio para el desarrollo contemporáneo de los valores subyacentes a la opción socialista, en la socialización creciente del impulso nacional contra la dominación. Ello explica lo que alguien podría pensar como «carencias de una visión de largo plazo».

Pero la explicación puede encontrarse también en las particulares relaciones que estableció entre la construcción del socialismo y la construcción de la nación. En varios pasajes de sus obras, Mariátegui expresa haber optado por la construcción de un movimiento nacional dentro del cual habite una tendencia socialista. Para

comprender el sentido de esta propuesta conviene recordar que el comportamiento de Mariátegui, en distintos escenarios de la sociedad peruana de entonces, se orientaba por una dirección que *simultáneamente construía el movimiento nacional y la tendencia socialista*. Las expresiones de esa conducta han conducido, por ejemplo a Aricó, a creer que para Mariátegui la constitución de un movimiento social nacional era la condición previa para la constitución de un partido socialista «de masas». Esta hipótesis tiene una base consistente <sup>6</sup>. Sin embargo, como hemos señalado, la revisión de la evidencia disponible abre también la posibilidad de un enfoque alternativo que en vez de percibir la secuencialidad entre una y otra, observa su simultaneidad. En otro texto, estamos presentando la evidencia en que podría basarse este enfoque. Utilizamos el condicional dada la ambigüedad significativa de los escritos y movimientos de Mariátegui. Aquí, sin embargo, queremos explorar el significado e implicaciones de este enfoque pues ello nos parece de crítica importancia no sólo para comprender la acción política de Mariátegui sino también varios de los problemas que enfrentan algunos grupos socialistas en la América Latina de hoy.

<sup>6</sup> Ver el excelente texto de José Aricó «Mariátegui y la formación del partido socialista del Perú». *Socialismo y participación*, num. 11. Septiembre, 1980. Págs. 139-168.

Si entiendo bien, la organización de los socialistas como tendencia no era para Mariátegui el resultado de un impulso histórico distinto a aquél que construye la nación a través de un movimiento político más amplio de las «clases nacionales explotadas» (El Apra). Por tanto, el desarrollo organizativo futuro de la tendencia no podía percibirse como un precipitado o decantación posterior del movimiento político-social más amplio, que le separara políticamente de éste. Esta interpretación encuentra apoyo no sólo en textos previos, sino en la extraordinariamente intensa frustración afectiva que Mariátegui expresa en sus cartas luego de la ruptura del Apra así como en las contradicciones de su pensamiento entre ese momento y el de su muerte ocurrida dos años más tarde. Más bien, es posible encontrar indicios, más que evidencias (en sus acciones políticas más que en sus textos), de que Mariátegui optaba por un proceso creciente de gravitación política de la tendencia socialista dentro del movimiento nacional. Este proceso, que involucraba un complejo conjunto de actividades intelectuales, culturales, morales e ideopolíticas tanto como organizativas, permitiría desplazar el movimiento nacional hacia posiciones que él mismo descubriría a través de su colectiva práctica teórica y política. Ello implicaba, por tanto, apostar por una progresiva socialización de las prácticas del movimiento nacional de modo de hacer del socialismo un momento superior de su desarrollo o, si se quiere, el producto de su autodeterminación colectiva. Para esta visión entonces no existe una separación política de la tendencia socialista respecto del movimiento nacional ni una secuencialidad temporal que hace de aquella un desprendimiento organizativo de éste.

Esta perspectiva plantea el difícil problema de la relación entre la tendencia socialista impulsada por Mariátegui y el conjunto del movimiento sociopolítico nacional. Resulta claro que habitar dentro del movimiento nacional más vasto implicaba para la tendencia socialista ser reconocida como una *tendencia nacional*, para lo cual era preciso no solamente constituirse como una «presencia», es decir, como un «estar en» el movimiento, y, menos aún, revelar esa presencia como una operación destinada a instrumentarla para un proyecto extraño. Ser reconocida como una tendencia socialista nacional implicaba participar en la construcción del movimiento nacional, vale decir, intervenir en la organización de su discurso, en la

definición de su práctica, en la expresión de su estilo, en el diseño de sus objetivos, de sus estrategias, de sus tácticas. En otros términos, estar en el origen y desarrollo de su identidad. Ello no era posible sin identificar la tarea nacional con la tarea socialista. La tarea nacional se definía en el plano programático por la lucha por la realización, entre otras, de la reforma agraria, la nacionalización de las empresas extranjeras, la industrialización del país, la articulación vial, el crecimiento proporcionado de las regiones, la reforma educativa, etc. En el plano más propiamente cultural, por la revaloración de la cultura indígena, el aliento a las diversas expresiones culturales provincianas y a las vanguardias estéticas de Lima, el encuentro de una articulación entre la cultura occidental y la nativa, el replanteamiento del problema de la nación peruana y el desarrollo de una conciencia nacional. En el plano de la organización política, por el desarrollo de los primeros intentos de organización independiente de campesinos, obreros, empleados e intelectuales y la promoción del Apra como movimiento nacional articulador. Todas estas temáticas y acciones, propias de la tarea nacional en esos años, constituyeron el objeto central de la reflexión de Mariátegui, y con distintos grados de amplitud y profundidad, de otros *grupos intelectuales no socialistas*, pero igualmente comprometidos con el surgimiento del Apra. La temática nacional y la práctica política a ella ligada, eran entonces el unitario quehacer de todas las tendencias del movimiento. La identidad de los socialistas no podía, pues, fundarse fuera del discurso nacional sino dentro de él. Pero entonces, ¿cómo diferenciar el proyecto socialista? ¿Cómo dotar de personalidad, es decir, de autonomía, a su presencia política? Mariátegui no optó, como fue más bien la norma en las décadas siguientes, por plantear una temática socialista agregada y distinta a la temática nacional y cuyo contenido se orientaría a las tareas futuras, a realizarse en «la etapa posterior» al cumplimiento de la tarea nacional. Por ello, no es posible encontrar en sus escritos un diseño organizativo de la sociedad socialista en el Perú o una estrategia o un programa para tal objetivo. La identidad socialista tenía entonces que realizarse en otro plano. Y éste era el de la fundamenación socialista de la temática y práctica nacional. Lo que diferenciaría a los socialistas entonces dentro del movimiento nacional, era su específica construcción del objeto nacional. Ello permitiría un doble movimiento por el cual simultáneamente se instituía el carácter nacional y el carácter socialista de su tendencia. Esta concepción teórica tenía su contraparte organizativa. La organización socialista no podía fundarse exteriormente al Apra (como movimiento) sino dentro de él. Ello planteaba un crucial problema que sólo en apariencia es técnico-organizativo. ¿Cómo habitar dentro del Apra sin que las inevitables fronteras que crea una estructura organizativa dentro de otra mayor no generara los conflictos tan frecuentes en los llamados «frentes partidarios» o «alianzas políticas»? Si entiendo bien, Mariátegui intenta resolver ese problema descartando hasta donde pudo (el 28), la formación de un «partido» y optando por la creación de una «tendencia», es decir, de un grupo abierto, unido más por la temática teórica (la fundamentación socialista de la tarea nacional) y las prácticas de aliento y apoyo a los sujetos sociales y políticos de la nación, que por un diseño organizativo cerrado y jerárquico. Ello significaba entonces descartar la idea de una frontera organizativa que diferenciara institucionalmente a los socialistas de los no socialistas dentro del movimiento nacional. El criterio definitivo para identificar a los socialistas no era su partidización sino la calidad de sus prácticas teóricopolíticas y su disposición para concurrir en un tipo de intercambios creativos con los otros sujetos políticos del movimiento nacional. Sólo de este modo podría esperarse que: 1) el desarrollo de la identidad socialista no significara la ruptura de la identidad nacional del movimiento; 2) el incremento de

la influencia política socialista no implicara ni fuera percibida como la *ocupación* de un territorio político nacional; 3) el movimiento nacional fuera desarrollándose y desplazándose crecientemente por una endógena autoridad cultural, moral, política, ideológica de carácter socialista.



Aunque esto parezca extraño, esta concepción no puede ser comprendida desde la perspectiva de la hegemonía gramsciana. Pero explicar esto ahora es una tarea extraña a un texto excesivamente extenso y que insensiblemente se aventuró más allá del que fue su propósito original.



Es así como, según mi opinión, Haya y Mariátegui elaboran las primeras bases teóricas para una aproximación latinoamericana a los problemas del desarrollo, la nación y el socialismo.



Gumersindo Ruiz

# El sistema de pensamiento de Germán Bernácer Tormo (1883-1965) \*

## Los antecedentes

Vamos a exponer los principales rasgos del pensamiento de Bernácer, ciñéndonos a sus aportaciones al análisis económico y sin entrar en esta ocasión en circunstancias personales e históricas. Parece que respecto a Bernácer llama la atención el por qué siendo sus ideas de tanta relevancia, no alcanzaron mayor proyección; ésta es una cuestión que hemos tratado en otro lugar y allí referimos al lector interesado <sup>1</sup>.

En el estudio de Bernácer es importante el conocimiento de toda su obra y no acudir sólo a aquellos libros en los que, al cabo de los años sintetiza su pensamiento. Hay que recordar que se trata de un autor que escribe durante casi cincuenta años, entre 1916 y 1964, logrando avances respecto a la teoría económica de la época, especialmente entre los años 1916 y 1964. Sus publicaciones son numerosas y sobre temas muy diversos; por su método de trabajo, suele repetir una misma idea en varios artículos, y aunque lo esencial ya está dicho en el primero de ellos, se encuentran siempre matices y desarrollos de gran interés.

Por este motivo, hemos creído conveniente dedicar un cierto espacio a su primera obra: *Sociedad y Felicidad. Un Ensayo de Mecánica Social* (1916). La fecha de su publicación es tan remota que no caben dudas acerca de su valor precursos en cuestiones básicas de la ciencia económica.

En esta extensa obra se encuentran las principales ideas económicas de Bernácer; su pensamiento, su sistema económico, aparece aquí completo, aunque confundido dentro de casi seiscientas páginas donde se trata prácticamente de todo. El volumen consta de cinco «libros»; los dos primeros y los seis primeros capítulos del tercero son fundamentalmente económicos, aunque se re-



211

<sup>1</sup> La difusión del pensamiento de Bernácer y una explicación de su alcance limitado se discuten en la Introducción a una Selección de la obra de este autor, que hemos preparado para un número de la revista *Hacienda Pública Española* conmemorativo del centenario del nacimiento de Bernácer.

\* Este artículo ha sido elaborado con material de un proyecto de investigación sobre la obra de Bernácer, promovido por la Caja de Ahorros de Alicante y Murcia, y que será publicado próximamente en forma de libro por editorial Pirámide.

quiere una labor de depuración de lo que es análisis económico, del discurso moral; el resto, es una variada exposición de filosofía, moral y ética, con una descripción de los principios sociales, políticos y económicos que determinan la organización de la sociedad. Abarca cuestiones sanitarias y médicas, psicológicas, educativas, antropológicas y de comportamiento (individual e institucional) y culmina en la presentación de una utópica sociedad donde el máximo progreso económico y pleno empleo se consiguen en un orden económico libre, de economía de mercado, en el que se han realizado reformas, tales como la supresión de la propiedad de la tierra y del interés. No es, pues, de extrañar que las referencias de Bernácer se hagan respecto a otras obras más específicamente de economía; sin embargo, una paciente lectura resulta fructífera, por la sorprendente visión de análisis económico que aquí se encuentra.

Las propuestas de reforma social —principal objetivo del autor— proceden de un análisis económico donde se integran producción y distribución y del que se desprende como idea esencial, que la tendencia al equilibrio que garantice el funcionamiento del sistema económico, requiere un ajuste continuo entre oferta y demanda, inversión y ahorro, cosa que la observación de la realidad permite constatar que no ocurre. La principal fuente de desequilibrio que Bernácer detecta es la existencia de disponibilidades monetarias ociosas, que no van al consumo ni a la inversión, siendo causa de ello el que pueden encontrar una remuneración en actividades no productivas (renta de la tierra o interés del capital).

Una idea importante, pues, a destacar, es que, tratándose de un economista de mercado, metodológicamente, Bernácer no adopta una actitud complaciente y apologetica ante el mismo, sino que reconoce en la realidad las permanentes situaciones de desempleo, injusta distribución del producto y crisis, que constituye el funcionamiento normal del sistema económico. No trabaja con métodos marginalistas ni mercados que tienden a equilibrios y ajustes; tampoco hay para él principios naturales a los que se adapte espontáneamente la economía, sino que los procesos son socialmente constituidos. Y, sin embargo, hay que destacar que sus propuestas de reforma van dirigidas a que el sistema de mercado resulte operativo, pues como decimos, no defiende otro sistema de organización económica que el de la contratación por parte de individuos libres, en mercados libres.

En cuanto a las ideas puramente económicas de Bernácer, suponen aportaciones de gran originalidad para la época, que fueron expuestas posteriormente por otros autores y que se han mostrado decisivas en el avance del análisis económico. Pero estas ideas de gran profundidad y claridad analítica se encuentran entre páginas farragosas, donde, a modo de manual, se incurre en explicaciones nimias acerca de, por ejemplo, en qué consisten las operaciones mercantiles más corrientes. Tal vez esto haya restado audiencia a la obra de Bernácer, aunque muestra su afán de presentar con exactitud el funcionamiento real de los mercados y las instituciones, al tiempo que trataba de acercarse a un público no especialista en economía, aunque indudablemente instruido, para influir así el pensamiento social, económico y político.

Los libros II y III son, con mucho, los más interesantes y donde se plantea con toda claridad el problema económico como un sistema de demanda efectiva. Para ello se parte de la determinación de la remuneración de los factores productivos, de manera que una explicación distributiva está siempre en la base del desajuste entre oferta y demanda. Ningún problema económico fundamental escapa del sistemático análisis del autor, y así, por ejemplo, al enfrentar el del valor establece un criterio remunerativo de los factores basado en la idea clásica del valor-trabajo, o trabajo

incorporado, pero siendo el precio de mercado el único elemento posible que puede utilizarse para efectuar valoraciones <sup>2</sup>:

«Los salarios... son proporcionales, por término medio, al trabajo gastado en la producción, e iguales en cada caso a la diferencia entre el precio del producto y el del capital consumido. El rédito es, por término medio, proporcional al trabajo gastado en la producción del capital consumido y, por consiguiente, igual a su precio».

<sup>2</sup> *Sociedad y felicidad. Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 109.

Adopta un criterio fuertemente funcionalista en cuanto al sentido último de la actividad económica, que es la producción. Pero, a diferencia del economicismo de los clásicos, y aunque lo económico juega aquí un papel explicativo fundamental, Bernácer diseña un sistema complejo de relaciones humanas donde se inserta la producción, que no es sino un instrumento para el bienestar social; tanto es así que su tratamiento de las principales cuestiones económicas —precios, salarios, empleo, ajuste de demanda y oferta— lo hace bajo la rúbrica de *Los problemas sociales* del libro III.

Incorpora la distribución, que en la continuidad y simultaneidad del ciclo (acto) productivo (distributivo) exige explicar de una vez la renta del trabajo y del capital (frente a los intentos de explicar los beneficios empresariales o los salarios como si se tratara de variables independizables), de manera que no existe ningún excedente a favor de un factor de producción como resultado de una distribución perniciosa, desde el punto de vista de no garantizar la continuidad productiva.

La renta de la tierra y el interés revisten en su análisis un comportamiento especulativo. Critica las teorías corrientes del interés <sup>3</sup> («como recompensa de una privación o premio al ahorro») y señala <sup>4</sup> que hay al menos un uso alternativo de las disponibilidades monetarias que permite detraerlas de la actividad productiva inversora: la compra de tierras, que proporciona una renta.

213

El capítulo IV lleva el expresivo título de *Dinámica de la riqueza*, y aquí <sup>5</sup> hay un rompimiento con la tradición clásica de equilibrio entre oferta y demanda, y se enuncia el carácter del dinero, que permite un desajuste entre oferta y demanda:

<sup>3</sup> *Sociedad y felicidad. Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 129.

<sup>4</sup> *Sociedad y felicidad. Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 139.

«Y es que la demanda sólo puede crearse a expensas de un producto que sea exigido por una necesidad que espere satisfacerse, y a cuyo servicio se pondrán en seguida las fuerzas productivas; el único producto que se tiene la seguridad de que es solicitado, porque representa, en virtud de sus especiales propiedades, a cualquiera de ellos que desee, es la moneda».

<sup>5</sup> *Sociedad y felicidad. Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 157.

Así, la moneda cumple un papel de disponibilidad <sup>6</sup>:

«...Hay un cierto haber que está en disposición de recibir empleo y que se haya, por punto general, constituido de dinero. Conviene a la nomenclatura denominarlo *haber circulante o disponible*, porque a expensas de él tan sólo se puede atender a las nuevas necesidades de producción y del consumo extraordinario».

<sup>6</sup> *Sociedad y felicidad. Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 157.

Las actividades especulativas, al detraer recursos financieros que de otro modo irían a la inversión productiva, resultan <sup>7</sup> en un desajuste funcional del sistema de mercado.

<sup>7</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 158.

<sup>8</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 169.

Explica en el libro III, *Los problemas sociales*, en qué consiste el obstáculo principal a la producción continuada y expansiva; un problema distributivo origina el exceso de ahorro <sup>8</sup>.

«Lo cual es causa de que el ahorro se forme en cantidades muy superiores a aquellas en que las necesidades sociales —la industria y el consumo extraordinario— lo exigen... Las cantidades depositadas en las cuentas corrientes... crecen de un modo fabuloso y casi continuo... El interés que hay que pagar por él, de un lado, y, de otro, la escasez de personas de crédito suficiente y al mismo tiempo con actividad y aptitud para emplearlo productivamente, dificultan su acceso a la industria...»

La teoría de Bernácer tiene, pues, un fundamento más sólido que la simple crítica al atesoramiento y la especulación, pues explícitamente señala <sup>9</sup> que el obstáculo está en que las disponibilidades no se devuelven «al mercado a restablecer la demanda sustraída». Estamos ante una teoría de la distribución-producción y el desequilibrio, que no sólo señala los peligros de una insuficiencia de demanda, sino que resulta fácilmente generalizable a cualquier tipo de acción que restrinja la capacidad de financiación de la economía: ¡una política monetaria restrictiva, por ejemplo!

Dentro de este contexto calzan los efectos de la tecnología y el desempleo. Los de la tecnología desplazando mano de obra no serían perniciosos si las ganancias derivadas del incremento de productividad se gastaran o invirtieran, si <sup>10</sup>: «sus poseedores las destinasen íntegramente a adquirir nuevos productos de consumo, nuevos capitales y riquezas permanentes». Pero no es éste el caso, y el ahorro del excedente produce <sup>11</sup>: «disminución de demanda, pérdida transitoria para los empresarios, paro forzoso de obreros».

Es importantísimo destacar que Bernácer desecha una reducción en el salario como fórmula de aumentar la demanda de empleo por parte de los empresarios, pues, aun aceptando la elasticidad a la baja del salario, los efectos restrictivos a la demanda efectiva operan reduciendo el empleo <sup>12</sup>:

<sup>10</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 171.

<sup>11</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 172.

<sup>12</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 173.

«...Y así se desarrolla una gran competencia en la población obrera, que permite a los patronos contratar la mano de obra a más bajo precio, de donde resulta disminución del poder adquisitivo del obrero y nueva restricción de la demanda, que produce el paro de más obreros y acrecienta la competencia».

Considera también Bernácer la tendencia a la baja de los precios en esta situación (lo que en la discusión con Keynes sería el «efecto Pigou»), pero introduce un matiz distributivo, ya que <sup>13</sup>: «este descenso de los precios favorece a todos los consumidores cuyas retribuciones están más sustraídas a los efectos de la acción deprimente sobre los salarios, a los cuales facilita la formación de nuevos ahorros». Esto es, el «efecto Pigou» se manifiesta, cuando se integra la distribución en el análisis, como una mejora general en términos de consumo y bienestar, pero con efectos diferenciados según el nivel de incremento de ahorro que, de no invertirse, agrava la situación. En cualquier caso, lo más importante aquí es que <sup>14</sup>:

<sup>13</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 173.

«la decreciente suma destinada a la demanda... disminuye a medida que los salarios bajan; de suerte que el efecto del abaratamiento producido por la baja de jornales queda en su mayor parte neutralizado por sí mismo».

<sup>14</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 173.

«En general <sup>15</sup>, toda mayor holgura alcanzada (ahorro) se traduce en formación de cierto haber disponible, que merma el fondo de salarios y ha de producir forzosamente la baja de jornales o la disminución de la demanda de brazos».

<sup>15</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 175.

La conclusión que Bernácer deriva de su análisis es bastante radical, pues muestra cómo una determinada distribución faculta para el manejo de la producción a través de la demanda efectiva; el único «y limitado progreso» se hace <sup>16</sup>: «... en provecho de las clases pudientes, únicas que están facultadas para aumentar a voluntad su demanda, y por este solo hecho resultan árbitras de la situación económica». «La producción <sup>17</sup> está encerrada dentro del inextensible círculo de hierro que la limitación constante de la demanda forma». Sin embargo, de aquí no deriva Bernácer una solución redistributiva, sino que buscaría mecanismos más generales, no discrecionales, que respetaran la libertad asignativa del mercado y que forzaran a la inversión productiva de las disponibilidades existentes, en ausencia de otra alternativa rentalista.

<sup>16</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), págs. 175 y 176.

<sup>17</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 177.

Obsérvese que el razonamiento se mueve constantemente en dos vertientes: la demanda efectiva y la escasez de recursos financieros para la actividad productiva. Respecto a esto último, tampoco cae en minusvalorar la existencia de una restricción financiera salvable con el recurso al crédito, pues no hay una coincidencia entre quien, poseyendo espíritu empresarial, está dispuesto a aceptar el riesgo y quien posee las garantías prendarias suficientes para obtenerlo <sup>18</sup>:

<sup>18</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 208.

«Los poseedores de grandes haberes pueden vivir fácilmente de sus rentas y tienen escaso interés en emplear sus capitales en tareas productivas... En cambio, ...los que tienen iniciativas y quisieran realizarlas no poseen medios de llevarlas a cabo; el crédito salva muy escasamente esa dificultad, porque no se suele conceder sin garantías materiales y personales, que no siempre es posible ofrecer».

El análisis de la demanda y las rentas se integra también con el de los precios de mercado. La escasa demanda fuerza a una caída de los precios y a medidas restrictivas de la producción o a prácticas tales como la destrucción de cosechas <sup>19</sup>:

<sup>19</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 219.

«Aquí se ve de un modo palmario cómo la limitación de las retribuciones enfrena cada producción, impidiendo su

expansión libre, y hasta obliga a destruir sus frutos».

Sus proyectos de reforma social están destinados a evitar que el flujo de disponibilidades que se distribuye, procedente de la actividad productiva, encuentre ocupaciones ajenas a la producción; para ello <sup>20</sup>: «hacer desaparecer la propiedad privada de la tierra... sería el medio más radical de realizar el objeto propuesto», y junto a ello <sup>21</sup>: «impedir la especulación» (que abarca la percepción de interés por el capital), además, todo ello en el marco de una economía abierta <sup>22</sup>: «la desaparición

del proteccionismo es también indispensable para el mismo fin».

<sup>20</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 313.

<sup>21</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 367.

<sup>22</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 369.

Social y productivamente, el ahorro tiene una doble consideración, pues desde el punto de vista colectivo, como acumulación, es un elemento positivo para una sociedad, pero cuando es acumulado, poseído y dispuesto privadamente, genera un desajuste en el

sistema de producción, pues no hay garantías de un mecanismo que automáticamente devuelva ese ahorro al consumo o a la inversión.

Lo utópico de las propuestas, que Bernácer se ocupa prolijamente de describir e instrumentalizar en su obra, responde a una creencia en las posibilidades de transformación de las estructuras sociales. Así <sup>23</sup> expresa su escepticismo acerca de la

existencia de «leyes finales» o «propósitos naturales» que determinen a la persona humana y la vida social, y se afirma en la ingeniería o «mecánica

social», mediante la cual pueda construirse una economía y sociedad que permitan el bienestar de los individuos que la componen.

Tal vez la mayor aportación de esta obra sea la interrelación que se establece entre magnitudes reales y monetarias, donde está el germen de posteriores desarrollos de la importancia del dinero (disponibilidades) y su funcionalización a la actividad productiva. Destacaríamos los siguientes aspectos: 1) Situar el concepto de «disponibilidad monetaria» como financiación del proceso productivo es un relevante avance teórico. 2) De forma complementaria está la distinción, contra Say, de que la oferta de productos sólo es demanda de dinero y no de otras mercancías; esto marca un hito en el análisis económico y es el complemento de la idea de disponibilidad, pues la demanda efectiva es considerada en su vertiente monetaria como oferta de dinero. 3) El tipo de interés se separa de una exploración productiva y se niega un papel al interés en el proceso puramente productivo. 4) Sitúa algunos tópicos sobre la producción; concretamente, el papel limitado del ahorro en el crecimiento y las condiciones económicas generales necesarias para la inversión. 5) Por último trató de integrar el pensamiento económico en una teoría social; su visión de un sistema económico complejo y dinámico entronca con la metodología más fructífera del pensamiento clásico, frente a la desvirtuación posterior de la economía como ciencia social.

<sup>23</sup> *Sociedad y felicidad.*  
*Ensayo de Mecánica Social* (1916), pág. 424 y s.s.

## La existencia de la renta y el interés como origen del desequilibrio

El desequilibrio es, para Bernácer, un problema monetario y financiero en el que la insuficiencia de demanda es la contrapartida de un exceso de ahorro. Dos aspectos conviene señalar: uno, la interrupción financiera que tiene lugar cuando las rentas derivadas de la producción (salarios y beneficios) no se consumen y se invierten; otro, que el exceso de ahorro se origina como un problema distributivo, al asignarse los recursos monetarios a personas y grupos que no los utilizan para producir o consumir.

De *Sociedad y felicidad* nos quedamos, pues, con un análisis económico del desequilibrio y desajustes de mercados. Bernácer se debate entre su defensa de una economía libre, de mercado, y la realidad del malfuncionamiento del mismo, así como su incapacidad de lograr ajustes estables mediante el mecanismo de los precios.

Los efectos de la existencia de disponibilidades (fondos no consumidos ni invertidos) son, pues, doblemente negativos: por una parte, debido a la reducción de demanda; por otra, por la escasez de recursos financieros que provoca en la empresa. La financiación normal de ésta habría de realizarse a través de sus ventas (la oferta de producción es demanda de dinero), obteniendo así la liquidez necesaria para cumplir nuevos proyectos de inversión.

Si bien es cierto que los recursos financieros quedan a disponibilidad de los inversores, éstos deben pagar un interés por ellos; hay, pues, una diferencia entre que los recursos afluyan a la empresa por el camino natural de la demanda productos, o que los poseedores de los recursos los inviertan directamente, con que el inversor haya de pagar un interés por los mismos.

En este caso, el empresario sólo puede emprender inversiones productivas que ofrezcan una rentabilidad tal que permita compensar el precio de los recursos financieros. El auge económico se vería, pues, frenado por una restricción financiera <sup>24</sup>:

«Pero el ahorro es merma de demanda y, como la elevación del interés es en cambio un obstáculo para la expansión productiva, pronto la tendencia expansiva del mercado queda enfrentada, tanto de la parte de la producción como de la demanda».

<sup>24</sup> «La teoría de las disponibilidades, como interpretación de las crisis económicas y del problema social» (1923), pág. 10.

Estamos ante un proceso expansivo que se inicia por exceso de demanda y se detiene —en ausencia de creación adicional de liquidez— por la presión sobre los recursos financieros y elevación del interés.

Este es precisamente el elemento en el que se centraría su análisis, al considerarlo el origen de los desajustes del mercado. En 1925 dedica un grueso volumen a debatir esta cuestión: *El interés del capital. El problema de sus orígenes*. Critica duramente las teorías que habían pretendido proporcionar una justificación al interés y trata de hacer patente la idea de que no existe en el sistema de producción un papel —estrictamente productivo— para el interés.

Varias cuestiones afloran aquí: una de ellas, los motivos del ahorro y su elasticidad respecto al interés. Bernácer considera que aún se da un aumento del ahorro en respuesta a una elevación de su remuneración, el hecho de ahorrar no depende de que se remunere o no, pues el sentido de ahorrar está en disponer de una capacidad de producción futura, lo que obliga a ahorrar para manter y ampliar la producción.

Traza también una distinción entre lo que constituye ahorro y lo que es

capital, o ahorro ya invertido, lo cual sería un punto de gran discusión con el keynesianismo y la identidad ahorro-inversión <sup>25</sup>:

<sup>25</sup> *Interés del capital. El problema de sus orígenes.* (1925), pág. 68.

«El capital se forma realmente cuando los fondos... se invierten..., antes es una simple acumulación, un derecho de

demanda que puede ejercitarse del modo que se tenga por más conveniente».

En 1945 <sup>26</sup>, Bernácer expresaría su divergencia con Keynes respecto al

<sup>26</sup> *La doctrina funcional del dinero* (1945), Cap. VI.

«postulado de que el ahorro es igual a capitalización» sobre dos líneas críticas.

Una dinámica, que no hay una identificación temporalmente instantánea entre renta derivada de la producción e inversión; para él, la inversión sólo se produce en el acto de adquirir (o encargar) un bien de producción producido. Otra, de desagregación, ya que Bernácer había incorporado explícitamente los stocks desde sus primeros análisis, a diferencia de la formulación keynesiana (y clásica), en la que no se distinguían los excedentes no consumidos, o stocks, de la acumulación-capitalización, lo que conducía a una interpretación obviamente inadecuada.

Puestas en relación con su idea fundamental, éstas apoyan la conclusión de Bernácer de que el interés como retribución no puede derivarse del simple hecho del ahorro, sino, en todo caso, de este ahorro convertido en inversión, lo cual según su planteamiento son dos hechos diferentes. Ahora bien, esta retribución no es un interés sino el beneficio o remuneración del capital productivo <sup>27</sup>:

218

<sup>27</sup> *Interés del capital. El problema de sus orígenes.* (1925), pág. 78.

«El hecho esencial de la capitalización no está en el ahorro ni el préstamo, sino en la inversión en fines industriales

de la acumulación formada, entonces la disponibilidad se transforma en retribuciones del trabajo, del capital y de la tierra».

Además se critica cualquier vestigio de productivismo que pudiera justificar una remuneración en forma de interés. En pura teoría, Bernácer se mueve en mercados competitivos que tienden a rebajar precios y no admite residuo alguno que quede después de remunerar a los factores productivos. Este sería un argumento que opondría posteriormente a la explicación que dio Schumpeter al interés del capital <sup>28</sup>.

<sup>28</sup> J. A. Schumpeter en *The theory of economic development*, Cap. V, se enfrenta en los años veinte al problema del interés; rechaza las teorías productivistas y su explicación del interés está en que se paga por poder disponer de fondos con los que adquirir factores productivos de los que se derivaría un beneficio. Bernácer, en *Una economía libre* (1955, pág. 159), expone dos cosas: primero, que el

Una comparación con la posición de Keynes sobre la explicación del interés puede ayudar a comprender la posición de Bernácer y el alcance de su aportación, pues aún analizando el mismo fenómeno sus intenciones diferían. Keynes buscaba una determinación del fenómeno del interés alejada de implicaciones productivistas y encontró que la oferta y demanda en un mercado constituían una buena explicación; así el interés de mercado era el interés natural. Bernácer reconoce esta celebra-

da aportación de Keynes, aunque no la encuentre satisfactoria <sup>29</sup>.

Bernácer, como decimos, persigue otros fines y entiende que con la explicación keynesiana no se dilucida la causa del interés. Está claro que Bernácer trata de mostrar que el interés no posee justificación productiva, más que explicar su formación y funcionamiento y él mismo había probado, muchos años antes que Keynes, la no determinación del interés por criterios productivistas.

Bernácer fue siempre plenamente consciente de todas las dimensiones del problema, pero su objetivo era, como decimos, probar que la causa de que se pagara un interés era no un componente de demanda, de preferencia por mantener activos líquidos, sino, en definitiva, la existencia de mercados no productivos, de títulos valores (una fuente originaria de renta sería la posesión de la tierra). Además, distinguió dos aspectos de la formación del precio de los valores: la cotización de los mismos, resultando de la oferta y demanda del mercado, y la renta de esos valores, con la que introduciría un componente de riqueza; el tipo de interés resultaba de dividir la renta por la cotización.

Pero si bien el interés es un fenómeno «exógeno», que no procede de la producción, sí tiene un determinismo negativo sobre ella, no sólo por el lastre que supone para la actividad productiva, sino por la restricción de disponibilidades que al tener un atractivo en forma de interés se apartan de su destino natural hacia el consumo o inversión y permanecen como disponibilidades.

La supresión del mercado de títulos de renta y del interés del dinero serían, pues, los requisitos para impedir que estos mercados, sin justificación productiva, restaran recursos que deberían ir a la demanda o la producción, desestabilizando así la actividad económica.

La presencia de un mercado de renta obliga además a que para emprender una inversión, ésta debe competir por la captación de recursos con el precio del dinero en ese mercado, lo que elimina inversiones que en otras circunstancias sí podrían resultar rentables.

Años más tarde, Bernácer defendería, como mal menor, una política de tipos de intereses bajos, anteponiendo consideraciones productivas a las de balanzas de

interés sigue siendo un hecho exógeno al fenómeno productivo; segundo, que en la interpretación del empresario innovador el interés se paga por el «relativo monopolio disfrutado por el capital, que permite a sus poseedores gozar las primicias de los nuevos inventos». Y sin embargo, en la teoría de los mercados este excedente en forma de interés no debería existir; Bernácer pone mucho énfasis en la economía competitiva que reduce precios.

En cualquier caso, el ataque de Bernácer contra el interés no es un hecho aislado. El mismo Schumpeter (pág. 210-211) diría:

«He deseado explicar el fenómeno del interés, pero no justificarlo. El interés no es, como el beneficio, por ejemplo, un fruto directo del desarrollo en el sentido de un premio por unos logros. Es, por el contrario, más bien un freno...» Y concluye que el interés «es sólo la consecuencia de un método especial de llevar a cabo nuevas combinaciones, y que este método puede ser mucho más fácilmente cambiado que otras instituciones fundamentales del sistema competitivo».

Esto es precisamente lo que Bernácer propondría.

<sup>29</sup> *Una economía libre, sin crisis y sin paro* (1955), pág. 295.

pagos o hacer frente a la inflación <sup>30</sup>; pero en la raíz de su pensamiento se encuentra la negación del interés como remuneración del ahorro.

<sup>30</sup> «Teoria e politica dell'interesse del capitale» (1955).

Al margen de la propuesta utópica, los razonamientos y análisis de

Bernácer sientan pilares básicos del pensamiento económico. Tres de ellos destacaríamos:

a) El ahorrador no puede disfrutar de una remuneración por su ahorro si ese ahorro no ha sido productivamente invertido. Como hemos apuntado, a diferencia de la teorización keynesiana, se pondrá el énfasis en el desajuste ahorro-inversión.

Aun así, el ahorro no da derecho a una renta, sino sólo a <sup>31</sup>: «disfrutar en el futuro...

<sup>31</sup> «Génesis y peripección del ahorro» (1934), pág. 10.

de una capacidad de demanda equivalente a la que por el ahorro se dejó de utilizar».

b) En segundo lugar, el ahorro no puede ser un acto discrecional y puramente voluntario, sino que constituye una necesidad de la producción. Por este motivo, hay que ahorrar aun sin remuneración (por motivo precaución o para adquirir un bien duradero).

c) Por último, dice Bernácer <sup>32</sup>. «Postulando la libertad plena de producir, el ahorro deja de ser un sacrificio». Con lo que significa que en una sociedad donde se haya funcionalizado plenamente el ahorro y la financiación a la actividad

productiva, el beneficio social de una producción creciente y sin crisis, anula las características del ahorro, que se convierte en un comportamiento social corriente.

<sup>32</sup> «Génesis y peripección del ahorro» (1934), pág. 7.

220

## Política fiscal y gasto público para mantener la demanda

Quizá parezca sorprendente que un economista conservador como Bernácer formulara unas propuestas de política económica tan radicales. A la luz de las páginas anteriores puede entenderse que ello lo hace precisamente por una consecuencia lógica de su espíritu conservador, que le lleva a desechar todo tipo de intervencionismos y a buscar soluciones de equilibrio a largo plazo. Al detectar el interés como elemento de desviaciones y al considerar que no es una institución fundamental del mercado, propone su eliminación por el bien del sistema.

Estamos ante un economista que cree en las excelencias y virtudes del sistema de mercado y, sin embargo, posee el suficiente sentido crítico para observar malfuncionamientos que no constituyen hechos aislados y, sobre todo, que no están dentro de una dinámica que vuelva con cierta automaticidad al equilibrio.

No encontramos defensa alguna del sistema; al contrario, se ponen de manifiesto sus injusticias y miserias en forma de crisis y desempleo, entendiendo que son fenómenos consustanciales a un sistema de mercado con una permanente amenaza restrictiva.

Otros autores —como Keynes— realizarían una constatación del funcionamiento inadecuado de los mercados y de ahí dedujeron la necesidad de intervenir mediante prudentes regulaciones discrecionales que corrigieran al sistema de mercado. Sus críticas se limitaron a señalar los inconvenientes de tales regulaciones y sus inconsistencias.

Bernácer se plantea la posibilidad intervencionistas, ve sus riesgos y la rechaza; posee una terrible lógica y un espíritu insobornable ante las soluciones incompletas y provisionales. Define los términos del equilibrio y concluye que la economía no puede alcanzar un crecimiento armónico y estable, ni con regulaciones ni sin ellas.

Pone el acento en el sistema financiero y la demanda efectiva y su análisis le lleva a proponer una reforma institucional profunda como único medio de garantizar el funcionamiento automático del mercado.

Su mismo sentido crítico y el deseo de llegar a teorizaciones socialmente utilizables, le alejan de una posición liberal... En uno de sus últimos escritos, que lleva el título: *De la inflación crónica a la guerra social* (1962), revisa la práctica económica para mostrar que ni en el manejo de la variable monetaria, ni en el comercio exterior, ni en la fijación de los salarios, ha existido nunca algo que se asemejara a la «razón pura» del liberalismo, sino que el intervencionismo ha constituido la norma. Bernácer gusta de contraponer en sus últimos trabajos, en un simil kantiano, lo que denomina «razón pura» de la teorización económica, con la «razón práctica» de la forma con que se desenvolvía la economía corriente.

De una teoría que parte de insuficiencia de demanda efectiva le sería fácil derivar alguna recomendación en forma de intervención discrecional del estado para cubrir mediante gasto público esa demanda, pero no es así, sino que rechaza categóricamente la intervención reguladora.

Bernácer poseía una concepción sistémica de una economía en crecimiento y vio con claridad que las regulaciones discrecionales introducían desequilibrios adicionales a los ya existentes. Cuando, años más tarde, las incongruencias y efectos perversos de una política keynesiana se dejan sentir, se opone a la intervención económica, a veces en términos muy duros<sup>33</sup>, en los que pone de manifiesto su temor de que la intervención estatal derivara hacia una sociedad comunista colectivizada, y ve en el papel asignado por el keynesianismo al estado, el comienzo de todos los males para una economía y sociedad libre.

Desde luego, era consciente de la necesidad de que el gobierno interviniera en las depresiones intentando mantener la acticiada económica, pero el papel que le asignaba era estrictamente de proveedor de servicios sociales e inversiones en infraestructura. Dos requisitos debía cumplir la actuación estatal: no competencia con la empresa privada y no detraer disponibilidades monetarias destinadas al consumo o la inversión en los mercados privados.

La principal inconsistencia de la intervención reguladora estatal para sacar a la economía de una crisis, la ve en los efectos negativos indirectos de la financiación del gasto público, que presiona encareciendo y restringiendo disponibilidades monetarias<sup>34</sup>.

En otra ocasión, refiriéndose a este particular, diría<sup>35</sup>:

«Esto ofrecería dos inconvenientes capitales: primero, que echaría una carga aplastante sobre las Haciendas, a causa de los crecientes intereses de esas crecientes deudas; segundo, que determinarían un vacío pertinaz en el mercado de capitales, que elevaría los tipos de capitalización a extremos insoportables para el erario y para la industria».

<sup>33</sup> *Misión del economista* (1954).

<sup>34</sup> «La teoría de las disponibilidades, como interpretación de las crisis económicas y del problema social» (1923), pág. 19.

<sup>35</sup> *Etiología de las crisis* (1934), pág. 20.

Bernácer diseñó un sistema de financiación en el cual, aunque no se remuneraba

el ahorro, subsistían las entidades financieras encargadas de canalizarlo hacia las inversiones empresariales (únicas posibles al no existir mercado de valores ni renta de la tierra). El remanente, no demandado, se utilizaría por el sector público que contaría así con el ahorro colectivo para, gratuitamente, financiar servicios e inversiones para la colectividad. En este sistema, claro está, no existen los impuestos, que Bernácer considera gravemente distorsionadores de la libre actividad económica.

Como puede verse, hay aquí un distanciamiento de lo que sería después el keynesianismo, y un rechazo de la tentación de mantenimiento de la demanda mediante regulaciones discrecionales del gasto público.

### **Política monetaria para mantener disponibilidades. Funcionalidad del dinero**

La política monetaria de Bernácer hay que entenderla relacionada con tres aspectos de gran importancia: la relevancia del dinero en los fenómenos reales de la economía, la distinción cualitativa de las funciones del dinero frente a una visión cuantitativa y la no viabilidad de una intervención discrecional para influir las variables reales a través de la política monetaria.

Al igual que en el caso de la política fiscal podría parecer que la consecuencia lógica para un autor que sitúa en el centro de su análisis la carencia de disponibilidades como causa de la crisis económica, sería una política de dinero abundante que paliara lo que se identificaba como restricción fundamental junto con la falta de demanda. No es así, y también aquí Bernácer advierte la inconsistencia de

una política reguladora del dinero con fines de estímulo productivo<sup>36</sup>. Por una parte considera positivo que si la causa del problema económico es una falta de liquidez se cree ésta<sup>37</sup>:

«De qué nos pueden servir estas disponibilidades ficticias si no representan ningún ahorro real...? De nada..., si el obstáculo para extender la producción consistiese en la carestía de elementos fundamentales... Pero de mucho si la dificultad dimana de un puro obstáculo financiero».

Sin embargo es muy temeroso de los efectos permanentes que pueden producir las elevaciones de precios derivadas de una creación de dinero permisiva, pues si por una parte ejercen una acción estimulante sobre la producción, tienen efectos negativos para la demanda. Aparece aquí un elemento distributivo que deprime la capacidad de consumo de los grupos afectados por la inflación y aumenta la capacidad de ahorro de los beneficiados, con un resultado final negativo desde el punto de vista de la demanda<sup>38</sup>. Se pone de manifiesto, una vez más, la importancia que concede Bernácer

a la forma en que se distribuye la capacidad de demanda y las disponibilidades que van al ahorro (y al mercado especulativo de valores).

<sup>36</sup> Ya en 1923, «La teoría de las disponibilidades», pág. 20, rechazaría la utilización de una política monetaria contractiva o expansiva como forma de hacer frente a un exceso o defecto de liquidez; la primera, por sus efectos depresivos en la actividad económica y la segunda por sus efectos inflacionistas.

<sup>37</sup> *Interés del capital. El problema de sus orígenes.* (1925), pág. 198.

<sup>38</sup> *Interés del capital. El problema de sus orígenes.* (1925), págs. 201-202.

Pero el planteamiento tiene matices que lo hacen más complejo y Bernácer no cae en la simpleza de establecer una relación directamente proporcional entre incremento de dinero e incremento de precios; en su análisis no encuentra obstáculo lógico que impida que un incremento de dinero pueda compensarse con variaciones en la producción; además, su consideración funcional del dinero le hace ver distintas posibilidades de efectos reales o inflacionistas según qué parte del total de la cantidad de dinero se incremente (por ejemplo, en caso de falta de liquidez, un aumento en la disponibilidad de circulante por las empresas lleva a incrementos en la variable real, producción)<sup>39</sup>.

Pese a ocupar el dinero un papel central en su análisis, Bernácer no es un monetarista, en el sentido de que a través de la regulación del dinero se consiga el equilibrio del sistema. Diría, después de haber apuntado lo inadecuado del planteamiento monetario de los clásicos<sup>40</sup>:

«Incurren en el mismo pecado quienes sostienen que los desequilibrios económicos... son fenómenos exclusivamente monetarios. Porque en una economía con dinero no hay fenómenos monetarios independientes; el hecho monetario cala toda la economía y no son expedientes de pura técnica pecuniaria los que pueden corregir tales desequilibrios que afectan a los órganos esenciales de la producción, distribución y cambio.»

Resulta, pues, difícil de catalogar según criterios convencionales la posición de Bernácer en cuanto a política monetaria. Como venimos destacando hay una constante en su sistema de pensamiento que le lleva a rechazar intervenciones reguladoras, por los efectos no deseados de las mismas en un sistema de interrelaciones que Bernácer maneja en toda su complejidad. Por otra parte, es lógico que ante situaciones concretas encontremos en sus escritos recomendaciones específicas a favor de una política monetaria. En ningún caso veía este tipo de acciones como algo a mantener de manera continua.

La funcionabilidad del dinero aparece en la obra de Bernácer en relación con la demanda y lo que se intenta dilucidar es el papel que juegan las diferentes clases de dinero según su destino: hacia el ahorro y la capitalización o inversión productiva, el consumo, o el mercado de renta. Es, en suma, una visión desagregada del dinero en vez de analizarlo como una magnitud agregada. Esta apreciación cualitativa del dinero le lleva ya en fecha muy temprana<sup>41</sup> a analizar una posible expansión de la demanda sin creación de dinero (y sin inflación), por cambios en la composición de activos líquidos, de manera que el dinero pasará del ahorro improductivo al consumo. Pero, como venimos insistiendo, el análisis de Bernácer no se dirige a señalar un fenómeno de atesoramiento, sino a destacar un elemento restrictivo, que supone una reducción de la demanda; es, en definitiva, una teoría de la demanda, la producción y el dinero.

Bernácer articula una teoría que además de apuntar a la demanda lo hace hacia el valor del dinero, y así dice respecto a cómo el dinero puede influir en los precios<sup>42</sup>:

«No es la masa total de moneda, ni toda clase de moneda la que obra

<sup>39</sup> «La ecuación monetaria en el mundo mercantilista» (1943).

<sup>40</sup> *La doctrina funcional del dinero* (1945), pág. 233.

<sup>41</sup> «La teoría del problema social» (1924), pág. 144.

<sup>42</sup> «El ciclo económico (I)» (1926), pág. 27.

sobre los precios determinando su variación, sino sólo la moneda emitida en determinadas condiciones y que no ha pasado al fondo improductivo (mercado de rentas). Así, la masa monetaria general puede variar sin que se alteren los precios; y viceversa (si lo hace), el fondo productivo, que es el único que puede obrar cuantitativamente sobre las cotizaciones de las mercancías ordinarias».

La distinción entre los efectos de distintos tipos de dinero según un criterio de demanda y producción se concreta más al analizar el crédito, puntualizándose que los créditos no dirigidos al consumo nada influyen en el nivel de precios. Si bien la afirmación de que los créditos públicos son para consumo y los privados para financiar actividad productiva puede ser discutible, el hecho de señalar las distintas funciones es importante <sup>43</sup>:

<sup>43</sup> *Más sobre el patrón oro (II)* (1929), pág. 416.

«Pero si el crédito privado... no contribuye, a mi juicio, a inflar los precios, no así el crédito público... El crédito creado en favor del Estado es

crédito para la demanda de artículos para el consumo, mientras que el crédito privado no puede tener, por punto general, semejante fin».

Aplica también esta funcionalidad del dinero a la relación entre moneda fiduciaria o cantidad de dinero y nivel de precios, distinguiendo y considerando <sup>44</sup>:

<sup>44</sup> *Más sobre el patrón oro (II)* (1929), pág. 418.

«...separadamente el nivel de los precios de los productos y el del precio de los valores de renta o de especulación, con sus masas monetarias correspondientes».

224

Estamos ante un análisis que discute la oportunidad de una restricción general del crédito como forma de hacer frente a la inflación, y ello sobre la base de cómo afectaría negativamente a la demanda y la producción.

Por otra parte, si bien conceptualizada la inflación como un fenómeno puramente monetario, su visión funcional del dinero le impide considerar la «circulación» como algo homogéneo, y realiza una distinción entre circulación para consumo e inversión y dinero que permanece en forma de disponibilidad (en el mercado de renta).

Por ejemplo, una política de compra de valores por el Banco Central y el aumento de liquidez consiguiente tendrá efectos inflacionistas o no según el uso que se haga de esa liquidez, que puede ser <sup>45</sup>: gasto de consumo, depósito bancario,

<sup>45</sup> «La cartera de fondos públicos en los Bancos Centrales de Emisión» (1932) pág. 861.

préstamos hipotecarios, compra de valores de renta, exportación al extranjero de esas disponibilidades, inversión industrial, atesoramiento, adquisición

de nuevos valores públicos. Estas ocho posibilidades las combina Bernácer con sus efectos sobre los precios y el estímulo que proporcionan a la producción, en distintas situaciones de capacidad de demanda y disponibilidades monetarias, para concluir que difícilmente se puede mediante un cierto proceso inflacionario, provocado por una política activa de compra de valores, estimular la producción, por los perniciosos efectos de esta política sobre la estructura de costos y la financiación de las inversiones.

Este razonamiento, en 1932, resulta sorprendentemente avanzado y novedoso, pues supone que partiendo de una teoría funcional del dinero se realiza la crítica a una política productiva basada en el estímulo inflacionario a la demanda.

El sector público se considera desde una doble perspectiva: creador de demanda y, al mismo tiempo, mermando y encareciendo las disponibilidades monetarias para la inversión productiva. Bernácer se expresa así <sup>46</sup>:

«El estímulo al aumento de la producción creado por el proceso inflacionario no puede ser satisfecho sino mediante el empleo de recursos en la producción. Si por el drenaje de fondos hechos por el Erario público... el mercado financiero queda restringido, el aumento de demanda no puede ser atendido por una inversión industrial suficiente, y la inflación de los precios se produce con mayor intensidad».

<sup>46</sup> «La cartera de fondos públicos en los Bancos Centrales de Emisión» (1932), pág. 865.

En unos artículos que publica a partir de 1941 cobran cuerpo sus relaciones monetarias fundamentales y hasta 1945 no aparece «la teoría funcional del dinero», una de las obras más conocidas de Bernácer; sin embargo, tal como hemos venido poniendo de manifiesto, el desarrollo de su teoría funcional es anterior.

Bernácer criticó el carácter tautológico de la ecuación cuantitativa <sup>47</sup>. Consideraba que el concepto de velocidad de circulación era ambiguo, pues una variación de la velocidad de circulación —dice— no sabemos si corresponde al dinero o a la circulación de mercancías; esto es, no admite hablar de variaciones en la velocidad de circulación del dinero como un fenómeno independiente o aislable de la circulación de mercancías.

<sup>47</sup> «La teoría monetaria y la ecuación del mercado» (1941).

Al revisar los elementos, precios y producción de la ecuación cuantitativa señala la dificultad fundamental de trabajar con dos variables distintas (una de las cuales representa un índice de precios y otra que refleja transacciones), para expresar el valor monetario de la producción. Las soluciones de índices de precios de Fisher y Keynes no le convencen y dice <sup>48</sup>:

225

«En todo esto se persigue una entelequia: la de expresar las mercancías en una unidad común que no sea la moneda y que no dependa del valor de ésta».

<sup>48</sup> «La teoría monetaria y la ecuación del mercado» (1941), pág. 16.

A un lado de la ecuación, Bernácer ve sólo una expresión de operaciones (precios por cantidades) y al otro su identidad monetaria.

Su conclusión es que se trata de una tautología de dudosa utilidad <sup>49</sup>:

«Lo único que la decantada ecuación nos dice es esta perogrullada: el conjunto de todas las operaciones económicas realizadas por una agrupación cualquiera se puede expresar por el producto de la cantidad de moneda que ha circulado por ella, por las veces que en promedio ha cambiado de mano cada unidad».

<sup>49</sup> «La teoría monetaria y la ecuación del mercado» (1941), págs. 18 y 19.

La ecuación monetaria de Bernácer (expresada ya en 1922) hace hincapié en la diferencia de disponibilidades (rentas no consumidas ni invertidas) entre dos períodos. Esta ecuación, que establece la identidad entre producción (D) e ingresos (R), plantea una cuestión de gran trascendencia: la posibilidad de un desequilibrio que se

manifiesta en forma de esas disponibilidades no consumidas ni invertidas ( $A-A'$ ), y que el volumen de los mismos sea variable.

La formulación de Bernácer es:  $D=R+(A+A')$

Idéntica, como él indica, a la de Keynes (*A treatise on money*):  $\pi_0=E+(I-S)$

En efecto,  $D=\pi_0$ ;  $R\equiv E$  y  $(A-A')=(I-S)$ , como el mismo Bernácer muestra <sup>50</sup>.

<sup>50</sup> Refiriendo  $I$  y  $S$  a dos periodos  $b$  y  $a$ ,  $I-I_1$ ,  $S=S_b-S_a$ , y siendo  $A=S_b-L$  y  $A'=S_a-L$ , restando miembro a miembro  $A-A'=I-S$ .

Bernácer se apercebe en 1941 de la importancia de haber desarrollado veinte años atrás una teoría monetaria apoyada en la renta, como alternativa a la formulación cuantitativa. Y aunque su visión difiere de la de Keynes por

cuanto estaba interesado en mostrar un desequilibrio fundamental de la demanda y Keynes en establecer una teoría de intervención y estímulo sobre la demanda, la aportación es la misma en su sustancia analítica.

La originalidad de su pensamiento está en mostrar dos cuestiones significativas: la funcionalidad del dinero, de manera que sin alteraciones en su cantidad pueden producirse cambios en el nivel de precios, y el papel de la renta <sup>51</sup>:

<sup>51</sup> *La expresión fundamental del valor del dinero* (1942), pág. 60.

«Para nosotros no es la cantidad de dinero, sino la corriente de renta, la determinante de la mecánica del mercado. Las variaciones de la masa moneta-

ria sólo influyen en cuanto modifican la magnitud global de la renta».

Es obvio, no obstante, que no desarrolla las implicaciones macroeconómicas que podrían derivarse de la ecuación, interesado, como estaba, en subrayar el desequilibrio en las disponibilidades.

Recogeremos un párrafo en el que Bernácer expresa su distanciamiento, desde el origen de sus escritos, de la teoría cuantitativa, para abordar decididamente una teoría funcional del dinero y la demanda <sup>52</sup>:

<sup>52</sup> «La teoría monetaria y la ecuación del mercado» (1941), págs. 37 y 38.

«Ciertamente que son muchos los economistas, como Keynes mismo, que siguieron aferrados todavía algún tiempo a la tesis cuantitativa, pues "Monetary Reform" aparece en 1924 y allí aún

considera fundamental esta teoría. Eso se explica por su formación de escuela (hay una nota de Keynes reconociendo este hecho). He aquí una ventaja que tenemos —algunas habíamos de tener— los que no nos hemos formado en ninguna escuela y carecemos al menos de prejuicios de esta clase».

## Intervención en el comercio exterior y el tipo de cambio

El rechazo de la regulación de la economía es manifiesto también en el análisis del comercio exterior y el tipo de cambio. Bernácer trabaja en una economía abierta

e incluso en sus primeros trabajos, en relación con la demanda efectiva, considera las consecuencias de variaciones de la demanda entre economías nacionales <sup>53</sup>.

En nuestra opinión, el mérito más destacable en relación con el tipo de cambio es haberlo interpretado como un precio de equilibrio entre oferta y demanda de monedas, realizando un estudio completo de las causas que influyen en este precio <sup>54</sup>. Diría:

<sup>53</sup> «La teoría del problema social» (1924), pág. 141.

«El cambio estable no es más que aquella equivalencia entre la moneda nacional y la extranjera, a la cual en cada momento se mantiene sensiblemente equilibrada la balanza de pagos y cobros de un país».

<sup>54</sup> *Más sobre el patrón oro (I)* (1929), pág. 206.

No ha sido valorada esta aportación de Bernácer, realizada años antes del famoso Dictamen sobre el cambio de la peseta y patrón de oro, del que Flores de Lemus fue artífice. Aunque Bernácer en algún momento abogó por la implantación del patrón oro por ser un sistema de funcionamiento automático, y la devaluación de la peseta, su argumento principal en la discusión acerca del valor de la moneda nacional, es no intervenir en el mismo y dejar a las fuerzas del mercado que fijen ese valor, pues entiende que precisamente el significado del tipo de cambio es ser un precio de equilibrio. Su razonamiento es tan sólido que no duda ante cuestiones como la influencia de la especulación y otros fenómenos extraeconómicos en la fijación de un tipo de cambio distorsionado, y sitúa el fenómeno especulativo como efecto y no causa de los determinantes económicos del tipo de cambio y, en cualquier caso, como elemento no sustancial en la determinación del mismo a largo plazo.

227

La diferencia principal entre Bernácer y los investigadores de su época en España es que, al margen de la oportunidad de recomendaciones concretas de política, Bernácer poseía un sistema completo de análisis, donde el tipo de cambio y la teoría del comercio exterior cobraban sentido en relación con otras variables económicas, y principalmente con la demanda interna.

Dos características principales destacamos: defensa de un sistema de cambios flexibles y el papel de los factores monetarios en la determinación del tipo de cambio <sup>55</sup>. Pero, como siempre, aunque Bernácer posee la originalidad de situar los factores monetarios en el centro de sus explicaciones, éstas están matizadas por factores reales (balanza de importaciones y exportaciones) y una continua llamada de atención acerca de las distintas conclusiones que pueden derivarse del análisis en contextos donde las variables económicas adopten distintos comportamientos.

<sup>55</sup> «Dos cuestiones de actualidad» (1921). Ver también «Nuevo discurso sobre los cambios» (1925).

El Dictamen trataba de encontrar el valor adecuado del tipo de cambio a través de la relación de precios españoles con el extranjero, esto es, la aplicación de la teoría de la paridad del poder adquisitivo que determina el tipo de cambio por niveles de precios relativos. Por otro lado, se señalaba una relación causal que iba de la balanza de pagos a los precios interiores, con lo cual se pretendía completar la explicación del valor del tipo de cambio. Había, pues, dos tipos de fenómenos: uno, de relación de precios sobre el tipo de cambio; otro, de influencia de la balanza de pagos (determinada por el cambio) sobre los precios internos.

Es obvio que para Bernácer este procedimiento resultaba muy insatisfactorio e incompleto, pues él veía dos valores de equilibrio: el tipo de cambio y los precios interiores, y habría que explicar separadamente los factores que determinaban a ambos; esto es, para relacionar estos precios habrían de determinarse las condiciones de sus equilibrios en sus respectivos mercados.

La consecuencia de política que extrae Bernácer es que tiene escaso sentido tomar como guía la relación de precios entre naciones para fijar el tipo de cambio sin conocer los determinantes básicos de esos precios. Duda del sentido de una intervención discrecional basada sobre un conocimiento tan imperfecto de las relaciones (incluyendo la fiabilidad de las estadísticas que se manejaban) <sup>56</sup>:

<sup>56</sup> *Más sobre el patrón oro (I)* (1929), pág. 218.

«Un organismo interventor no es otra cosa que un especulador más, un especulador que cree estar mejor informado que los otros, y que muchas veces

no está sino más equivocado y cargado de prejuicios, y que además tiene menor agilidad que los otros para rectificar errores. De ahí resulta que, lejos de regular el cambio, generalmente lo perturba».

Como muestra de la profundidad con que Bernácer abordaba cualquier tema objeto de atención, el lector puede comprobar en los numerosos artículos que en los años veinte dedica al comercio exterior y el tipo de cambio, que no solamente realiza una crítica al Dictamen sobre la base de la debilidad de la teoría de la paridad del poder adquisitivo para intervenir el tipo de cambio, sino que construye una teoría de la determinación del mismo, conjugando elementos reales y monetarios. Y así, explica, por ejemplo, que las diferencias de recursos naturales y tecnología pueden justificar niveles de precios más elevados en una economía, con independencia de la evolución del tipo de cambio. Como es sabido, en las valoraciones empíricas posteriores de la teoría de la paridad del poder adquisitivo se introdujeron estos elementos de la estructura productiva, que se manifiestan en diferencias de productividad, para completar la falta de capacidad explicativa de la teoría inicial. Bernácer, como en tantas ocasiones, nos da muestras de su asombrosa capacidad para apuntar aspectos muy relevantes en una exposición compleja de la realidad de un fenómeno económico.

228

## Empleo y salarios, producción y demanda

La inquietud intelectual de Germán Bernácer por las cuestiones económicas es, ante todo, social, y dirigida a diseñar una política económica que solucionase los problemas sociales más acuciantes, principalmente el desempleo. Sin embargo, por muy intensa que fuera su preocupación por aliviar el desempleo, y apoyándose su diagnóstico en una insuficiencia de demanda y de recursos financieros como causas de la baja actividad productiva y de creación de puestos de trabajo, no sugiere medidas discrecionales para estimular la economía y su tratamiento permanece en la lógica de construir un sistema sin crisis, de pleno empleo y sin regulaciones.

Como antes expusimos, empleo, salarios y demanda se integran como causas y efectos, de manera que un aumento del desempleo tiene como consecuencia una disminución de la demanda, agravando la crisis inicial y en modo alguno constituye un mecanismo de regulación.

En el siguiente párrafo queda expuesta con toda claridad la caída en la demanda por reducción de ingresos y los efectos acumulativos de este fenómeno <sup>57</sup>:

«Desde el momento en que la merma de beneficios afecte a aquella parte de sus ingresos que los promotores y colaboradores de la proeucción

<sup>57</sup> «La teoría del problema social» (1924), págs. 142-143..

destinan normalmente a su gasto, y esto ocurre desde luego con las mermas de salarios, puesto que los trabajadores no ahorran por lo regular, ni tienen reservas, el fenómeno se refleja en una disminución de la demanda general de artículos de consumo. Y esta disminución de demanda... provoca nueva caída de precios... más paro y más pérdidas de ingresos por otros consumidores que se ven forzados a reducir su consumo, y así indefinidamente».

Pero, de la misma forma que contempla este problema de demanda, ve el coste de producción en sectores productivos con costes relativos diferentes.

El análisis de Bernácer se apoya en una concepción monetaria muy sólida, pues su teoría funcional del dinero distingue efectos reales diferentes del dinero según su distribución, frente a una teoría cuantitativa que no realiza estas distinciones. En este caso, está claro que no se trata, sin más, de incrementar la capacidad total de demanda de la economía (como algunas políticas erróneamente han pretendido). Las disponibilidades juegan papeles distintos en unas manos u otras y el incremento salarial tiene un componente positivo desde el punto de vista de la demanda y negativo como coste de producción. Todo esto lo vio nitidamente Bernácer desde sus primeros trabajos <sup>58</sup>:

«El aumento de los salarios, como medio de incrementar la capacidad de compra de los consumidores es una idea

pueril... A lo sumo, se conseguirá favorecer a unos partícipes de la producción en detrimento de otros... Y si los perjudicados por la manipulación artificial de precios y costes son los promotores de la producción, el mal resulta mucho más grave, porque el marasmo industrial aumenta, y con él, el paro y la intensidad de la crisis».

<sup>58</sup> *Etiología de la crisis* (1934), pág. 13.

Pero el problema del desempleo no se vincula exclusivamente con el ciclo de la actividad productiva y los efectos sobre costos y demanda, sino que se recogen otras tendencias relacionadas principalmente con la producción con necesidades decrecientes de mano de obra.

En relación con el progreso técnico y el empleo entiende que sus efectos tienen lugar de forma gradual y que afecta desigualmente a empresas con problemáticas distintas dentro incluso de un mismo sector productivo. Este afán de desagregar y presentar los posibles comportamientos diferenciados en un valor que enriquece el análisis de Bernácer, aunque en ocasiones puedan derivarse confusiones para el lector, que no acierta a entender la política adecuada que se concluye. Sin embargo, al presentar una teoría apoyada en unos pocos principios básicos, pero que ha de ser interpretada con distintas manifestaciones de la realidad, sienta un principio muy provechoso de investigación en el que la teorización no se precipita a conclusiones simples sobre supuestos de comportamientos agregados de la realidad, sino que deja abiertas posibilidades a constatar o no por la evidencia empírica.

En este sentido, el progreso tecnológico no sería sino un elemento más que provoca desempleo<sup>59</sup>:

<sup>59</sup> «La disoccupazione problema artificiale» (1959), pág. 8.

«La desocupación no se manifiesta en determinados sectores en razón de progresos particulares de esta industria, sino por la mayor sensibilidad de cada

una a una fluctuación cíclica, como la industria de la construcción».

Bernácer entiende que ante una disminución generalizada de las necesidades de empleo, la medida lógica sería reducir la jornada laboral como forma de redistribuir el empleo existente. Pero en virtud de las consideraciones anteriores esta medida afectaría desigualmente a empresas que, aun dentro de un mismo sector productivo, presentan diferencias. No puede, pues, proponerse una medida general contra el desempleo.

Para que la reducción de la jornada se haga sin afectar al coste de producción, lo cual tendría efectos negativos sobre los precios y la demanda, o sobre los beneficios empresariales, tal reducción sólo puede justificarse en incrementos de productividad<sup>60</sup>.

<sup>60</sup> *Etiología de las crisis* (1934), págs. 22-23.

Además, para asimilar los efectos del progreso tecnológico sobre el desempleo, Bernácer recomienda que el incremento de productividad se reparta entre tres

conceptos: mejora del consumo, aumento del ahorro y una jornada laboral más breve, cuidando de las específicas condiciones de cada sector productivo, esto es, de las consecuencias distributivas sobre la producción.

230 En suma, su posición ante el desempleo tiene una vertiente cíclica, en la que se relacionan empleo, salarios, precios y demanda efectiva, y otra estructural, determinada por el progreso tecnológico y la productividad. Para la primera, su posición es mantener la economía en unas condiciones de funcionamiento estable, y aquí aplica su análisis general sobre la no desviación de recursos financieros a mercados de valores, apartándose de intervenciones y regulaciones de dudosos efectos (principalmente el gasto público). Y para la segunda, recomienda una política de asignación, distributiva, con una consideración desagregada.

En la primera vertiente, los precios de demanda final se vinculan a los de los factores productivos, de manera que una reducción salarial, por ejemplo, introduce un efecto compensador de disminución de precios y aumento de renta. Esta posibilidad autorreguladora del sistema no soluciona, sin embargo, la segunda parte del análisis, la tendencia del sistema a producir con necesidades decrecientes de mano de obra, lo que —según Bernácer— obligaría a reducciones continuas de los salarios; las ganancias en la productividad no garantizan que el proceso tenga lugar de manera no conflictiva, ajustándose los precios relativos; en cualquier caso siempre quedaría como algo irresoluble la distribución del empleo. Esto lleva a Bernácer a mostrarse pesimista sobre las posibilidades de una organización social que solucione el problema del desempleo.

Con esta interpretación de la economía no ha de extrañar que Bernácer acogiera la aparición del keynesianismo con profundo recelo, oponiéndose a la política de gasto para remediar el desempleo a corto plazo y a concepciones como las de equilibrio sin pleno empleo, que tanto diferían de su concepción sistemática y global de la economía.

En efecto, no cae ni en la visión de «demanda» de la que pudiera desprenderse la necesidad del estímulo a la misma para aumentar la producción y el empleo, ni de

«oferta», que recomendaría una reducción de costes salariales para conseguir el mismo fin, pues Bernácer es consciente de los desequilibrios adicionales que ambos tipos de orientaciones de política pueden introducir.

Para concluir este punto recogeremos su idea de que el desempleo es comparable a un ahorro (o capital) que no puede invertirse<sup>61</sup>. Al igual que detecta un fallo de mercado en convertir ahorro monetario en inversión, el desempleo es para él el fallo de convertir ahorro de mano de obra, producido por el progreso tecnológico, en ahorro real; esto es, en mano de obra ocupada, capaz de generar una renta.

<sup>61</sup> «Sparen, Kapital und Zins» (1954).

Hay en Bernácer una distinción entre la visión clásica del empleo basada en el ahorro, de la suya propia que, bajo el supuesto de una desigualdad entre ahorro e inversión, pone el énfasis en la inversión productiva del ahorro acumulado<sup>62</sup>.

Este planteamiento original encaja con las percepciones de la entonces incipiente teoría del desarrollo, acerca de la consideración del ahorro de trabajo como un elemento de acumulación. La cuestión tiene una doble perspectiva para Bernácer. Por una parte distributiva, como reparto de los frutos de la productividad, que si se manifiestan en forma de reducción de las necesidades de mano de obra y aumento del ocio, exigirá un reparto del empleo. Por otra, el incremento de empleo dependerá del aumento de necesidades sociales a satisfacer; aquí reserva Bernácer lugar para la inversión pública, pues no existe colisión con la iniciativa privada.

<sup>62</sup> «La disoccupazione: problema artificiale» (1959), págs. 3, 4 y 5.

## Conclusiones

Esta visión que hemos pretendido dar del sistema de pensamiento de Bernácer resulta forzosamente simplificada y, en ocasiones, sólo es una caricatura de las extensas y cuidadas páginas que él dedicó a expresar un pensamiento de gran complejidad. Hemos preferido proporcionar un panorama de conjunto, refiriéndonos a aquellos temas donde las aportaciones de Bernácer resultan más significativas, destacando, al mismo tiempo, los rasgos más acusados de su economía política.

La actualidad de este pensamiento radica, a nuestro parecer, en dos características del mismo. Una, la capacidad de ir directamente a las cuestiones económicas que constituyen permanentemente el objeto del análisis económico y plantearlas de manera sistémica y compleja, sin eludir ningún aspecto relevante de las mismas. Sólo el autodidactismo de Bernácer puede explicar que su contacto con las ideas y análisis económicos se hicieran desde una posición no comprometida con intereses de escuelas y libres de prejuicios académicos; desarrolló, pues, una capacidad crítica no habitual, a partir de esta pureza que le deparaba su privilegiada e independiente posición. Esta forma de proceder le permitió avanzar considerablemente con respecto a su época, pues no se entretuvo con las desviaciones y reconducciones del pensamiento económico; de pocos autores puede decirse que fueron tan directa y llanamente a la raíz de los problemas económicos fundamentales. Así es como conceptualiza la visión de lo monetario y lo real, el papel cualitativo (funcional) del dinero, las identidades de producción y renta..., sin perderse en estériles divagaciones marginalistas y quiméricos equilibrios generales. Su análisis estaba vitalmente lleno de un sentido de producción; sus preocupaciones inmediatas iban por el ajuste entre demanda y oferta, y esta percepción hacía que cualquier elemento o subsistema —como, por ejemplo,

el financiero—, no se entendiera sin funcionalizarlo a la producción, lo que en definitiva era el principio y el fin del análisis.

La otra cuestión a que nos referimos es una a la que remite de continuo la discusión económica: la capacidad reguladora y de ajuste de los mercados frente a las intervenciones discrecionales. Bernácer tuvo la suficiente clarividencia para asumir el desajuste como condición consustancial al sistema de mercado (que él defendía), pensar la posibilidad interventora, razonarla y descartarla. En la época, su pensamiento habría podido suponer una prevención de las desviaciones y problemas del keynesianismo; hoy permanece como prueba analítica y recordatorio de que no existe equilibrio ni en el mercado ni en su regulación discrecional y que sólo reformas institucionales (en su caso una utópica reforma financiera) pueden garantizar unas condiciones mínimas de estabilidad en el funcionamiento del sistema (para él, el de mercado).



Esta actualidad del pensamiento es lo que permite recomendar vivamente la lectura de los textos de Bernácer; las sugerencias que contienen estimularán y proporcionarán seguridad a los lectores para avanzar por los caminos de la sensatez y el sentido común, que tanto han faltado en las aproximación a las realidades económicas.

## Obras citadas de Germán Bernácer Tormo

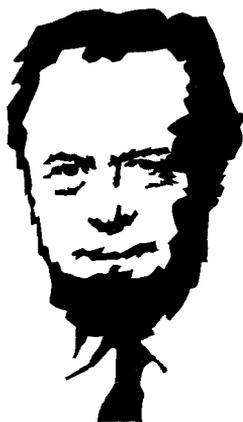
- Sociedad y Felicidad. Ensayo de Mecánica Social* (1916), F. Beltrán, Madrid.  
«Dos cuestiones de Actualidad» (1921), *Revista Nacional de Economía*, núm. 60.  
«La Teoría de las disponibilidades como Interpretación de las Crisis Económicas y del Problema Social» (1922), *Revista Nacional de Economía*, núm. 40.  
«La Teoría del Problema Social» (1924), *Revista Nacional de Economía*, núm. 57.  
«Nuevo Discurso sobre los Cambios» (1925), *Revista Nacional de Economía*, núm. 60.  
*Interés del Capital. El problema de sus Orígenes* (1925), Lucentum, Alicante.  
«El Ciclo Económico (I)» (1926), *Revista Nacional de Economía*, núm. 66.  
«Más sobre el Patrón Oro (I) y (II)» (1925).  
«La Cartera de los Fondos Públicos en los Bancos Centrales de Emisión» (1932), *Revista Nacional de Economía*, núm. 102.  
*Etiología de las Crisis* (1934), Gráfica Administrativa, Madrid.  
«Génesis y Peripezia del Ahorro» (1934), *Economía Española*, núm. 21.  
«La Teoría Monetaria y la Ecuación del Mercado» (1941), *Anales de Economía*, núm. 1.  
*La Expresión Fundamental del Valor del Dinero* (1942).  
«La Ecuación Monetaria en el Mundo Mercantilista» (1943), *Anales de Economía*, núm. 11.  
*La Doctrina Funcional del Dinero* (1945), Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.  
*Misión del Economista* (1954), Discurso de Clausura de los actos conmemorativos de la Fundación de los Estudios de Comercio, Escuela Superior de Comercio, Madrid.  
«Sparen, Kapital und Zins» (1954), *Kyklos*, núm. 2.  
*Una Economía Libre, sin Crisis y sin Paro* (1955), Aguilar, Madrid.  
«Teoría e Política dell'Interese del Capitale» (1955), *Rivista Bancaria*, mayo-junio.  
«La Disocupazione: Problema Artificiale» (1959), *Rivista Bancaria*.

## En recuerdo a Dudley Seers

*Dudley Seers* ha muerto. Con él hemos perdido, no sólo un aliado europeo en el análisis y dedicación al Desarrollo, sino también un científico que, por muchos motivos, pertenece a nuestra familia, que él mismo bautizará de «estructuralistas latinoamericanos».

Su obra científica y figura humana excepcional ha sido adecuadamente glosada por sus compatriotas<sup>1</sup>. A nosotros nos queda el deber de rendir homenaje, en nuestras páginas de *Pensamiento Iberoamericano*, a un hombre vinculado, en pensamiento y en acción, a nuestra comunidad de pueblos.

Por resumir de alguna manera, y desde nuestra perspectiva, la obra del profesor *Seers*, podríamos recoger tres características de su pensamiento: a) la universalidad de sus preocupaciones y de sus temas de estudio; b) la heterodoxia de sus planteamientos con respecto a la ciencia económica convencional, y c) el sentido de urgencia de sus apreciaciones que conllevan una saludable carga de ética personal.



233

La *universalidad* de su pensamiento queda reflejada a lo largo de toda su obra. *Dudley Seers* ha estudiado desde el concepto de desarrollo, tema al que reiteradamente vuelve para profundizar en su naturaleza y análisis, hasta la caracterización de las economías subdesarrolladas, las etapas de su evolución, sus problemas y desequilibrios, las experiencias en materia de planificación, etcétera...

Particular importancia tuvieron sus críticas sobre las relaciones entre los países desarrollados y subdesarrollados. Superando los consabidos argumentos sobre el volumen de ayuda internacional y sus deficiencias, *Dudley Seers* puso una y otra vez de manifiesto los problemas subyacentes: «La ayuda tiene una función, pero al tratarla como la aportación central, abre para muchos un camino para la evasión sobre las realidades de un mundo dividido».

El país receptor de ayuda, recuerda *Seers*, está en ocasiones siendo animado a armarse (con armamentos suministrados por el país donante), lo que facilita golpes militares y a veces alienta guerras entre países vecinos. El intervencionismo militar de algunos países es puesto de manifiesto, así como las ataduras políticas y económicas que con frecuencia acompañan a estas «donaciones».

Sin desprestigiar la importancia de los Organismos Internacionales y de la Ayuda al Desarrollo, *Seers* critica el excesivo énfasis puesto en estos temas. Al tiempo se queja de la falta de atención en temas relacionados con el elemento intelectual. El impacto cultural, a través de la transmisión de «técnicas, gustos y creencias», tiene,



<sup>1</sup> «The Times», 23 de marzo de 1983; y Annual Report Institute of Development Studies, Sussex, 1983

a juicio suyo, una importancia capital. Las universidades «han transmitido la filosofía básica económica, social y política derivada de la experiencia de los países industrializados». Lo malo, en este caso, no es tanto la transferencia de ideas, como el hecho de hacerlo en forma ingenua sin adaptación a realidades distintas. Como componente adicional de este elemento cultural se refiere al «drenaje de cerebros» al que nuestro profesor también dedicó un trabajo específico.

Uno de los temas que ha sido tratado con más insistencia durante la última etapa del profesor *Seers* ha sido su referencia a los problemas del «desarrollo europeo». Utilizando algunas de las categorías de análisis de los economistas del desarrollo como es el esquema centro-periferia, analiza el desarrollo desigual en Europa, en el que nuestro país, España, ocupa junto con otras regiones de la periferia europea, un papel subordinado con respecto al centro económico de nuestro Viejo Continente. En este sentido, se da la circunstancia de que es un economista británico el que establece un cierto paralelismo entre nuestro desarrollo distorsionado y el de otras economías menos desarrolladas del Tercer Mundo.

Hemos señalado que una segunda característica del pensamiento de *Dudley Seers* es su carácter *heterodoxo*. Como especialista en temas del desarrollo, situado en la perspectiva de los países subdesarrollados, no dudó en criticar algunas de las interpretaciones «economicistas» en boga en los países del Centro.

Por otra parte, la teoría económica —nos dice— se ha dedicado, en términos generales, al estudio de los países más desarrollados, a lo que él denominará el «caso especial». Pero, el caso general, el más abundante, importante y urgente es el de los países pobres. De ahí, su interés por replantear los estudios del subdesarrollo y su desenfado en criticar —desde esta perspectiva— los manuales de economía al uso. En alguna ocasión señalaba a modo de ejemplo, que el título del excelente libro de Samuelson, no debía de ser «Economía», sino «La economía de Estados Unidos en el siglo XX»

Su crítica es más dura, si cabe, a otros planteamientos realizados desde perspectivas bien diferentes. Recuérdese, a este respecto, la crítica que plantea al manual de «Economía Política», preparado por la Academia de Ciencias de la URSS. Con cierta ironía sugiere que debiera haberse denominado «Una interpretación decimonónica del cambio económico y Político, basada en la experiencia de Europa Occidental».

La enseñanza de la economía —su orientación, métodos, instrumentos, etc.— fue siempre para *Dudley Seers* un tema de especial preocupación. Su crítica a la forma y contenido de la enseñanza actual, materializada en la formulación de 20 preguntas claves, sirvió de base a una de las más ricas polémicas sobre esta materia. El llevó este tema a la práctica, siendo el creador de uno de los más importantes institutos europeos dedicados a la enseñanza e investigación sobre el Desarrollo: el Instituto de Estudios de Desarrollo (I. D. S.) de la Universidad de Sussex, en Brighton. Fue el inspirador de esta idea y su principal impulsor. Por ello, su nombre estará ligado para siempre a aquella institución.

Muchos serían los ejemplos que podrían citarse del pensamiento de *Dudley Seers* para ilustrar esta aproximación heterodoxa, tan próxima a América Latina. Para refrendarlo con ejemplos relativos a esta región, basta considerar su trabajo, escrito a su paso por la CEPAL en Santiago de Chile, sobre «La teoría de la Inflación y el Crecimiento en las economías subdesarrolladas: la experiencia latinoamericana». Su visión estructuralista del fenómeno inflacionario no parte de un desconocimiento de los factores monetarios y fiscales sino de la introducción de nuevas variables que

suponen unas presiones adicionales propias de estas economías, cuyo relevamiento debe ser planteado. Precisamente, en dicho artículo, inserta un interesante Apéndice sobre la Escuela Estructuralista Latinoamericana, «primera escuela nativa de economía en una zona subdesarrollada», a la que no oculta sus simpatías y elogios, afirmando sobre su propio trabajo que «de manera general, este artículo es estructuralista en su enfoque».

Otros muchos trabajos concretos suyos, relativos a países latinoamericanos, recogen esta misma orientación: «El Mecanismo de una Economía Petrolera Abierta» (sobre Venezuela), «Nuevos métodos sugeridos por el Programa de Empleo para Colombia», «Cuba quizás», «Un paso hacia la política económica del Desarrollo: ilustrado con el caso de Trinidad y Tobago», etcétera.

Una tercera característica que impregna toda la obra de *Dudley Seers* es su *dimensión ética*. Era un hombre completo. Un humanista que reconoce la «urgencia e impaciencia» al abordar los temas del Desarrollo.

Esta urgencia con que vivió los temas del desarrollo le llevó a trabajos de responsabilidad político-administrativa que combinó con sus aportaciones intelectuales. Así llegó a ser director general de planificación del Ministerio de Desarrollo de Ultramar, durante el Gobierno laborista de Harold Wilson, lo que no le impidió declararse como «provocador de burócratas».

Cuando se cuestionan los resultados, en vez de preguntar por los indicadores de renta per cápita o tasa de inversión, rectifica diciendo: «¿Qué ha pasado de la pobreza, de la desigualdad y del desempleo?»

Su profunda humanidad y ternura estaban ligados a su trabajo y a su persona. Ello le permitió luchar activamente por la defensa de los derechos humanos en países dictatoriales mostrando, especialmente, su solidaridad con los científicos sociales de países. También ello le facilitó un diálogo fácil y abierto con todos sus colegas de cualquier parte del mundo. Para facilitar estos encuentros, participó activamente en la creación de plataformas para el intercambio de puntos de vista con colegas del Sur. Así, colaboró, en primer lugar, en la creación de la Asociación Europea de Institutos de Formación e Investigación sobre el Desarrollo (EADI), de la que fue presidente, y, posteriormente, en la creación de una Asociación Internacional que reúne a las distintas Asociaciones Regionales de científicos sociales de Europa, América Latina, África, Países árabes y países del Sudeste Asiático (ICCDA).

Al haber tenido el privilegio de trabajar con él en el desarrollo de algunas de estas instituciones, me creo en el deber, en nombre de «Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política», de dar testimonio y rendir el merecido homenaje a este maestro y amigo británico, pero al mismo tiempo universal.



# Algunas referencias representativas de la obra de Dudley Seers

## Libros

1. *Development in a Divided World*. Editado por Dudley Seers y Leonard Joy, Penguin Books, Middlesex, 1970.
2. *The Crisis in Planning*. Editado por Dudley Seers y Mike Faber (dos volúmenes), Chatto & Windus Ltd., Londres, 1972.
3. *Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations*. Editado por Dudley Seers, Bernard Schaffer y Marja-Liisa Kiljunen, Institute of Development Studies, University of Sussex, The Harvester Press Limited, Sussex, 1979. Edición en castellano por H. Blume Ediciones, 1981. Otra versión del trabajo de Dudley Seers sobre la Periferia Europea, incluido en este volumen, está también reproducido en J. Muñoz, A. Serrano y J. Molero (eds.), «Transnacionalización y Dependencia», Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1980.
4. *Integration and Unequal Development: The Experience of the EEC*. Editado conjuntamente con C. Vaitos, Macmillan, London, 1980. Publicado en castellano con el título: «Integración y desarrollo desigual. La experiencia de la CEE», Banco Exterior de España, Madrid. (Incluye, entre otros trabajos de D. Seers, el titulado «Aspectos teóricos del desarrollo desigual en diferentes niveles espaciales»).
5. *European Studies in Development*. Co-editor, Macmillan, London, 1980.
6. *The Relevance of Economic Theories*. Co-editor, Macmillan, London, 1980.
7. *The Second Enlargement of the EEC: Integration of Unequal Partners*. Editado con C. Vaitos, Macmillan, London, 1981. Edición en castellano: «La segunda ampliación de la CEE. Integración de Socios desiguales», Banco Exterior de España, Madrid, 1981. (Incluye el trabajo de D. Seers: «La segunda ampliación desde una perspectiva histórica»).
8. *Dependency theory: a Critical Re-assessment*. Editor. Frances Pinter, London, 1981. (Incluye el trabajo de D. Seers: «Development options: the limitations of dependency theories in explaining a government's room to manoeuvre»).

236

## Artículos e informes

9. *The Brain Drain From Poor Countries*. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, 1959.
10. *La teoría de la inflación y el crecimiento en las economías subdesarrolladas: la experiencia latinoamericana*. Editado originalmente en «Oxford Economic Papers», Vol. 14, junio de 1962. Edición en castellano en «El Trimestre Económico», México, julio-septiembre de 1963.
11. *Why Visiting Economist Fail*. En «Journal of Political Economy», 1962.
12. *El mecanismo de una economía petrolera abierta*. En «Revista de Economía Latinoamericana», Caracas, 1962.

13. Las etapas del desarrollo económico de un país productor primario al promedir el Siglo XX. Publicado, en primer lugar, en «The Economic Bulletin of Ghana», Accra, 1963. Edición en castellano en «Desarrollo Económico», Buenos Aires, 1967.
14. International Aid: The Next Steps. En «Journal of Modern African Studies», Vol. 2, núm. 4, 1964. Reproducido en «Meier: Leading Issues in Economic Development», con el título «Towards and International Fiscal System».
15. The Use a Modified Input-Output System for an Economic Programme in Zambia. IDS, Communication 50, 1965. Incluido en Irma Adelman y Eric Thorbecke (eds.), «The Theory and Design of Economic Development», John Hopkins Press, 1966.
16. The Other Road: Is Autonomous Development Possible? En «International Development Review», Vol. IX, núm. 4, 1967.
17. The Limitations of the Special Case. En Kurt Martin y John Knapp (eds.), «The Teaching of Development Economics», Frank Cass&Co. Ltd., Londres, 1967. (Este es el trabajo en base al cual se preparó el Seminario objeto de este libro.)
18. Twenty leading questions on the teaching of economics. Publicado en el mismo volumen, citado anteriormente, que recoge también los coloquios en los que Dudley Seers participó activamente. Kurt Martin y John Knapp (eds.), «The Teaching of Development Economics», op. cit., 1967.
19. From Colonial Economics to Development Studies. En «IDS Bulletin», Brighton, Vol. 1, núm. 1, junio de 1968.
20. A Step Towards a Political Economy of Development: Trinidad/Tobago. En «Social and Economic Studies», Vol. 18, núm. 3, septiembre de 1969. También en Institute of Social and Economic Research, University of West Indies, Jamaica, 1969.
21. The Meaning of Development. En «International Development Review», Vol. XI, núm. 4, diciembre de 1969.
22. Is Aid an Evasion of Development Problems?. En «Journal of World Trade Law», New York, noviembre-diciembre de 1969.
23. Towards Full Employment. Report of an inter-agency mission to Colombia under the World Employment Programme, ILO, 1970. (Jefe de misión y editor: Dudley Seers).
24. Nuevos métodos sugeridos por el Programa del Empleo para Colombia. En «Revista Internacional del Trabajo», Ginebra, Vol. 82, núm. 4, octubre de 1970.
25. Income Distribution and Employment. En «IDS Bulletin», Brighton, julio de 1970.
26. Graduate Migration as an Obstacle to Equality. En Paul Streeten (ed.), «Unfashionable Economics: Essays in Honour of Thomas Balogh», Weidenfeld y Nicholson, 1970.
27. The Transmission of Inequality. En K. A. Gardiner et alia, «Africa and the World», Oxford University Press, Addis Abeba, 1970.
28. Growth of Development?: A Review of the Prebisch Report on Latin America. En «IDS Bulletin», Brighton, Vol. 3, núm. 2, enero 1971.
29. Overseas Development Policies under Labour. En colaboración con Paul Streeten. The Publications and Communications Programme of the

Institute of Development Studies, «Discussion Papers», núm. 1, junio de 1971.

30. Matching Employment Opportunities and Expectations: A Programme of Action for Ceylon. Report of an inter-agency World Employment Programme mission, ILO, 1971. (Jefe de misión y editor: Dudley Seers).
31. New Policies for Commonwealth Migration. En Paul Streeten y Hugh Corbet (eds.), «Commonwealth Policy in a Global Context», Frank Cass, Londres, 1971.
32. The Employment Mission to Colombia. En Robinson y Johnston (eds.), «Prospects for Employment Opportunities in the 1970's», HMSO, 1971.
33. The Role of Industry in Development: Some Fallacies. En I. Livingstone (ed.), «Economic Policy for Development», Penguin, Londres, 1971.
34. What are we trying to measure. En «Journal of Development Studies», julio de 1972.
35. Chile, is the road to Socialism Blocked? En «The World Today», mayo de 1972.
36. What Types of Government Should be Refused What Types of Aid?. En «IDS Bulletin», Vol. 4, núms. 2, 3 y 4, junio y septiembre de 1972.
37. New light on Structural Unemployment: Lessons of a Mission to Ceylon. En «International Labour Review», Vol. 105, núm. 2, 1972.
38. The Lessons for Africa of Latin American industrialisation policies. En colaboración con Ruth Pearson. IDEP, Dakar, septiembre de 1972 (preparado para la Conferencia sobre «Estrategias de desarrollo para Africa y América Latina»).
- 238 39. The Brain Drain and the Development Process. En colaboración con Richard Jolly. En E. A. G. Robinson (ed.), «The Gap Between Rich and Poor Nations», International Economic Association, Macmillan, London, 1972.
40. The Debate on the Teaching of Economics in Africa. En I. Livingstone (ed.), «The Teaching of Economics in African Universities», (Proceedings of a conference at University College, Dar-es-Salaam), Chatto and Windus, London, 1973.
41. Here Lies the Strategy, (also in French and Spanish). En «Development Forum», marzo 1974, UN, Geneva.
42. Development and Population Growth in Poor Countries. (Population and Its Problems: a Plain Man's Guide), The Wolfson College Lectures, 1973. También editado por Clarendon Press, Oxford, 1974.
43. The Rise in the Price of Oil. Terrible Disaster or Great Opportunity. En «IDS Discussion Paper», núm. 46, IDA, Sussex, 1974.
44. Research for Socio-economic Development Planning: *Malaysia*. UNDP-MAL/74/002/A/01/01, UN, New York, 1974.
45. Industrial Planning and the Use of External Assistance in Portugal. En colaboración con M. Bienefeld, Report de la OECD, París, 1976.
46. A system of social and demographic statistics: a review note. En «Economic Journal», núm. 86, 1976.
47. Social Sciences Policy: Japan. Report de la OECD, París, 1977.
48. Back to the Ivory Tower? The professionalisation of Development Studies and their extension to Europe. En «Bulletin IDS», Vol. 9, núm. 2, Sussex, 1977.

49. The new meaning of development. En «International Development Review», Vol. 19, núm. 3, 1977. Publicado también en D. Lehmann (ed.), «Development theory: Four Critical Studies», Cass, Londres, 1979.
50. Statistical needs for development with Special reference to National Accounting. En «Communication IDS», núm. 120, Sussex, 1977.
51. Alternative scenaries for developing countries. En «Discussion Paper», núm. 122, IDS, Sussex, 1977. Publicado también en «Cultural Relations in the Global Community», Abhinav for the East-West Center, Hawaii, 1981.
52. Development Planning in Portugal. OECD, Paris, 1979.
53. Patterns of Dependence. En José Villamil (ed.), «Transnational Capitalism and National Development: New Perspectives on Dependence», The Harvester Press, Sussex, 1979.
54. The Congruence of Marxism and Other Neoclassical Doctrines. Trabajo introductorio al libro «Toward a New Strategy for Development», A. Rothko Chapel Colloquium, Pergamon Press, New York, 1980.
55. Teaching Development at Graduate Level in Britain. En «Bulletin IDS», Vol. 11, núm. 3, Sussex, 1980.
56. Courses on Development at Graduate Level in Britain: Background Papers from the Conference on the Teaching of Development. IDS, Sussex, 1980.
57. Muddling morality and mutuality: a review of the Brandt Report. En «Third World Review», Vol. 2, núm. 4, 1980.
58. The Tendency to financial irresponsibility of socialist governments and its political consequences. Prefacio a la obra de S. Griffith Jones, «The Role of Finance in the transition to Socialism», Frances Pinter, London, 1981.
59. Inflation: The Latin American experience. En «Discussion Paper», núm. 168, IDS, Sussex, 1981.
60. Inflation: a sketch for a theory of world inflation. En «Discussion Paper», núm. 169, IDS, Sussex, 1981.
61. Monetarism: its effects on developing countries. En colaboración con S. Griffith-Jones. En «Bulletin IDS», Vol. 13, núm. 1, Sussex, 1981.
62. Los Estudios sobre el Desarrollo en Europa Occidental. En «Lecturas del Fondo de Cultura Económica», núm. 40; seleccionadas por José Molero, México, 1981.
63. The applications of Development Theories within Europe». En Istvan Dobozi y Peter Mandi (eds.), «Emerging Development Patterns: European Contributions», (selected papers of the 3rd. General Conference of EADI, 1981), Budapest, 1983.
64. The birth, life and death of development economics. En «Development and Change», Vol. 10, 1979.





# Reseñas

## 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 *trabajos* de estas características (siete, referidos al área latinoamericana; cinco, al área española, y dos, al área portuguesa), en los que se examinan, respectivamente, 76, 50 y 13 artículos relacionados con los distintos temas tratados en las mismas. Este *conjunto de 139 artículos y trabajos examinados* han sido publicados, básicamente, entre 1980 y 1983.

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 (\*).

241



(\*) 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



## ENFOQUES SOBRE LA CRISIS ARGENTINA \*



Trabajos considerados: Abalo, Carlos: **Fundamentos del reordenamiento económico y premisas para una propuesta industrial**, «CIDE, Estudios de casos. Argentina: políticas económicas alternativas», CIDE, México, septiembre de 1982; Cavallo, Domingo F.: **Disertación del señor presidente del Banco Central de la República Argentina ante representantes de bancos extranjeros**, en D. F. Cavallo, «La Reforma Financiera», Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires, 1982; Consejos Tecnológicos Peronistas: **Grito de Alcorta**, en «CIDE, Estudios de casos», op. cit.; Ferrer, Aldo: **La economía argentina bajo una estrategia 'preindustrial', 1976-1980**, en Alain, Rouquié, «Argentina, hoy», Siglo XXI, México, 1982; Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE): **Encuadre general y perspectivas**, «Coyuntura y Desarrollo», núm. 56, Buenos Aires, abril de 1983; Goetz, Arturo: **Concentración industrial en la Argentina**, «Desarrollo Económico», núm. 60, Buenos Aires, enero-marzo de 1976; Guerchunoff, Pablo, y Llach, Juan: **Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución de ingreso entre los dos gobiernos peronistas, 1950-1972**, «Desarrollo Económico», núm. 57, abril-junio de 1975; Instituto Latinoamericano de

Cooperación Tecnológica y Relaciones Internacionales (ILCTRI): **Argentina: el futuro, hoy**, Siglo XXI, Madrid, 1981; International Currency Review: **World Banking crisis. Case 3: The Argentine vortex**, Vol. 14, núm. 3, Londres, octubre de 1982; Lifschitz, Edgardo: **Hacia una reversión ineludible del proyecto político económico**, en «CIDE, Estudios de caso», op. cit.; Sidicaro, Ricardo: **Poder y crisis de la gran burguesía agraria argentina**, en Alain Rouquié (comp.), op. cit.; Tomasini, Roberto: **Reflexiones sobre un perfil de industrialización alternativa para Argentina**, en «CIDE, Estudios de casos», op. cit.



Si se analiza la economía argentina en proximidades de la fecha en que los militares podrían finalizar su gestión, al cabo de siete años de Gobierno, el saldo señala un marcado deterioro del aparato productivo industrial, el estancamiento del ingreso nacional, la caída del salario real, el aumento de la desocupación, el crecimiento vertiginoso de la deuda externa y la casi completa desintegración de la moneda. Al mismo tiempo, se puede apreciar un incremento del peso relativo de las exportaciones sobre el valor del producto y un crecimiento más firme y sostenido de la economía agropecuaria. Muchos de estos aspectos, el deterioro de la moneda, la crisis industrial, el aumento del endeudamiento externo y el vuelco hacia una economía más dependiente de las exportaciones son características comunes a la mayoría de las economías latinoamericanas y un resultado indisolublemente unido a la orientación y las consecuencias de la crisis mundial. Por ese motivo parece necesario reconstruir el conjunto del fenómeno argentino a partir de sus peculiaridades sectoriales, dado que ellas pueden dar la nota específica de una crisis que adquiere tonalidades similares en toda la región.

243

### Características de la economía agropecuaria de exportación

Uno de los elementos que más llaman la atención de la crisis y el resultado de lo que podría ser una reconversión en marcha de la economía argentina y, de cualquier manera, un factor que será imprescindible considerar en el reordenamiento futuro, es la economía agropecuaria, que ha vuelto a conciliar sus reconocidas ventajas comparativas con la dinámica de su crecimiento.



\* Los trabajos citados fueron directamente elaborados a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina, Servicio Latinoamericano de Cooperación Empresarial (BID-INTAL-SEC); *Hoja de situación*, varios números, Buenos Aires; FIDE *Coyuntura y Desarrollo*, varios números, Buenos Aires; Ministerio de Economía, *Información Económica de la Argentina*, varios números, Buenos Aires.

Es imposible analizar el sector agropecuario sin tomar en cuenta las relaciones sociales en que se apoya su expansión. El núcleo central de poder de la gran burguesía agraria argentina está constituido por los grandes propietarios de los mayores establecimientos rurales de la región pampeana. En la ganadería, la gran burguesía agraria se concentra en las actividades de invernada, fase final de la producción pecuaria en la que tiene lugar el «engorde» de animales, adquiridos a otros productores que no tienen tierras aptas para realizar esas tareas.

En la región pampeana predominó la actividad ganadera y eso estuvo relacionado con el poco dinamismo en el crecimiento del sector, por lo menos hasta principios del decenio pasado, con la subutilización de los recursos y con el excesivo peso del factor tierra en el patrimonio global de los establecimientos.

La gran burguesía agraria está representada por intereses muy unificados y tiene una ideología predominantemente liberal, sobre todo en materia económica. La fuerza de este grupo proviene del hecho de que su producción generaba 85 por 100 de las divisas totales captadas por el país en el decenio anterior a 1973. La producción agropecuaria da lugar, además, a los bienes-salario, de cuyo precio depende el consumo de otros bienes industriales.

La crisis estructural argentina está directamente asociada con la pérdida del peso relativo de las exportaciones en el mercado mundial. En 1930, la Argentina vendía en el mercado internacional 25 por 100 del trigo que se exportaba en el mundo, 65 por 100 del maíz y 38 por 100 de la carne vacuna. A mediados del decenio de los setenta esas proporciones se habían reducido a 4, 12 y 13 por 100, respectivamente. Esa evolución desfavorable estuvo marcada por los siguientes factores: antes de la crisis de 1930, las carnes refrigeradas encontraron obstruido su ingreso al mercado estadounidense por medidas presuntamente sanitarias. Una vez en medio de la crisis, el gran mercado argentino, Gran Bretaña, impuso restricciones para dar preferencia a las importaciones provenientes de los miembros de la Commonwealth, aunque los alcances de esta medida se vieron parcialmente limitadas por las concesiones otorgadas por la Argentina para ampliar su cuota en dicho mercado. Después de la Segunda Guerra Mundial, por medio del Plan Marshall, Estados Unidos resguardó el mercado europeo para sus propias exportaciones agropecuarias y, además, como resultado de la aplicación del Plan Marshall, Europa Occidental desarrolló su econo-

mía agropecuaria y redujo su dependencia externa de ese tipo de productos. Inmediatamente después, Estados Unidos acaparó la mayor parte del mercado mundial de granos mediante exportaciones dirigidas a los países subdesarrollados favorecidas con créditos a largo plazo y subsidios. Finalmente, en 1973, el ingreso de la Gran Bretaña al Mercado Común Europeo redujo aún más los mercados argentinos de exportación de productos primarios.

Durante el predominio británico en el mundo, Argentina tuvo un lugar prominente en la división internacional del trabajo mediante su exportación agropecuaria. De una u otra manera, el reordenamiento posterior a la crisis mundial de los treinta y a la guerra terminó con ese tipo de asociación y la burguesía agropecuaria no encontró otro proyecto internacional sustitutivo ni logró un apoyo social suficiente para imponer otras políticas, debió ceder gran parte de su poder en el aparato del Estado, pero conservó su capacidad de invalidar o cuestionar las determinaciones de otros sectores sociales, con lo que en el país quedó instalado un equilibrio precario y hasta cierto punto indefinido (**Sidicaro**).

Los grandes propietarios de la tierra, por medio de prácticas extensivas de producción, lograron obtener, con un mínimo de inversión, rentas elevadas que se reinvertieron en los sectores secundario y terciario. En el sector agropecuario es relativamente fácil obtener un aumento de la productividad, pero este aumento debe ser transferido en parte al sistema económico en su conjunto. En las grandes propiedades hay tierra improductiva y en muchos las mejoras introducidas son pocas. Predomina el sistema de producción extensivo con poca utilización de mano de obra y creciente uso de contratistas. En cambio, en los predios pequeños predominan los cultivos de subsistencia y hay una tendencia hacia la proletarianización. Los arrendatarios pueden descapitalizarse si incorporan mejoras, hay una oferta excesiva de contratistas, los trabajadores agrícolas pasan a ser, cada vez más, desocupados permanentes, debido al avance de la mecanización (**Consejos Tecnológicos Peronistas, CIDE**).

El bajo costo de producción agrícola pone a disposición de la Argentina una renta diferencial en escala internacional. Dicha renta no queda totalmente en el país. Una parte considerable recircula hacia el capital financiero por medio de la intermediación financiera y la colocación directa de excedentes, otra parte va a parar a los circuitos comerciales e industriales y otra parte muy importante queda en manos de la burguesía

terratiente y del Estado. Parte de esta renta se dirige al mercado financiero nacional e internacional, mediante la salida de capitales y la contratación de empréstitos.

El peronismo y la industrialización sustitutiva derivaron parte de la renta de la tierra hacia la industria y la redistribución de ingresos. Por ese motivo y por la baja en los precios de los productos de exportación disminuyó la influencia de la burguesía terrateniente en favor de los industriales, el Estado y otras clases sociales. La renta de la tierra fue una fuente importante de la redistribución de ingresos practicada por el peronismo. El reordenamiento mundial de principios de los setenta, el alza de los precios de los productos agrarios y los cambios introducidos en la política económica del país a partir de 1976 dieron renovado impulso a la renta terrateniente. La renta agraria o minera puede ser una importante fuente de acumulación en los países subdesarrollados, como lo revela la acumulación que tuvo lugar en muchos países por medio de la producción petrolera (**Abalo**).

### **Características de la industria sustitutiva y la sustitución de la producción**

La industrialización argentina fue muy poco concentrada. En 1954, 90 por 100 de los establecimientos industriales ocupaba menos de diez obreros. A su vez, las empresas grandes no tenían gran tamaño, pero eran verdaderas islas en medio de una enorme cantidad de pequeñas y medianas empresas. El peronismo y el frondicismo intentaron cada uno a su manera, atraer capitales extranjeros y modernizar a la industria. El intento fue más exitoso durante el Gobierno de *Frondizi* (1953-1962) porque hubo un ingreso relativamente importante de capitales extranjeros, teniendo en cuenta las cifras históricas argentinas en este rubro, mientras que la productividad aumentó diez veces más que los salarios reales en el período 1953-1963, contando con una regresión en la estructura de los ingresos. Hubo gran crecimiento de las ramas metálicas básicas, la química y los bienes de capital.

Después del golpe militar de *Onganía* (1966) se hizo un nuevo intento de modernizar la industria, concentrarla y atraer capitales extranjeros, pero el resultado no fue demasiado satisfactorio. Ingresaron capitales a corto plazo y se fomentó la inversión del Estado en la infraestructura. El crecimiento de las exportaciones industriales sobrevino en el decenio de los setenta. De 1969 a

1974 aumentaron a un ritmo de 30 por 100 anual. El capital extranjero representaba en 1970 de 30 a 35 por 100 de la producción industrial, contra 18 por 100 en 1955 (**Goetz y Guerschunoff-Llach**).

Estos datos se pueden completar señalando que, de informes privados y oficiales, se sabe de la existencia de un total de 133.000 establecimientos industriales en vísperas de 1980; los que tenían más de 200 trabajadores representaban 1,13 por 100 del total; 5,65 por 100 eran empresas medias y 93 por 100 de los establecimientos estaban considerados pequeños, con menos de 25 obreros. Los establecimientos grandes generaban 60 por 100 del producto interno bruto (PIB) industrial, y los medianos y pequeños el 40 por 100 restante. De las 180 empresas con mayores ventas, 43 por 100 eran de capital extranjero, 38 por 100 estatales y 19 por 100 privadas nacionales. En 1978, un informe industrial consideró que la eficiencia industrial era baja, dado que los precios internos eran, comparativamente, superiores 37 por 100 en promedio a los internacionales, pero como el cálculo fue hecho con un dólar infravaluado y computando precios de exportación, se calcula que la diferencia pudo haber sido sobreestimada en 100 por 100.

Hasta 1976 hubo una interesante modificación en el panorama industrial. Se exportaban plantas llave en mano para la industria alimenticia, además de productos químicos y electrónicos. La estructura industrial era muy diversificada. La industria manufacturera generaba casi 1/3 del PIB y, dentro del sector, la mayor parte correspondía a las industrias dinámicas. Argentina está considerado todavía un nuevo país industrial por parte de la OCDE y si no hubo mayores economías de escala fue, más que por la insuficiencia del mercado, por la dispersión exagerada o la falta de concentración (**Aldo Ferrer**).

### **La sustitución de la producción**

En el enunciado de su programa, el Gobierno militar aseguró que se proponía transformar la industria, para hacerla más eficiente y competitiva. Para ello se suponía que se debería obtener una importante concentración. Pero se adoptó la estrategia de reconvertir la industria buscando mayor eficiencia y concentración en el mercado de la división internacional del trabajo, asignando los recursos internos en función de la estructura de precios mundiales. En este enfoque, la eficiencia surge de la asimilación a los precios mundia-

les, o sea, de la aplicación de la teoría ricardiana de los costos comparativos. Los medios para llevar a cabo dicha estrategia fueron la unificación de los tipos de cambio efectivos, la rebaja arancelaria, la eliminación de los tipos de cambio diferenciales, el mantenimiento de un dólar barato y la disminución de los subsidios de exportación. Para reducir los costos se redujeron los salarios reales, lo que provocó una recesión en las ventas y en la producción, mientras que las exportaciones no podían sustituir al mercado interno. Se redujo la intervención estatal, en el sentido de que se dió más margen a la libertad de mercado, pero en realidad éste es un aspecto muy controvertido, pues para reorganizar la estructura productiva de la manera señalada hubo que apelar a una intervención estatal, pero de signo opuesto a la existente con anterioridad.

La disminución de la intervención del Estado se hizo en función de la denominada teoría de subsidiariedad, que creó, en realidad, una mayor burocracia y un menor impulso desde el estado al cambio tecnológico. Sin embargo, hubo una gran inversión en infraestructura, sobre todo en energía hidroeléctrica y nuclear.

La apertura externa generó cambios en los precios relativos. En las exportaciones se redujo la participación relativa de las manufacturas. La inversión privada bajó por la depresión del mercado interno y la revaluación del peso. La tasa de crecimiento y el problema inflacionario quedaron al fin en peores condiciones que antes de 1975. La tasa de crecimiento histórica de la Argentina era baja, en comparación con otros países latinoamericanos, pero ese fenómeno se agravó y también se redujo la productividad media de la mano de obra.

El cambio en los precios y en la estructura de ingresos, que deprimió los salarios, acumuló una pérdida del orden de los 50.000 millones de dólares para los trabajadores, en el período 1976-1979. Pero en este desplazamiento de ingresos hacia los empresarios y el Estado fue volcado sólo 10 por 100 a la inversión productiva. La mayor parte de ese excedente desplazado fue a parar a gastos del Estado e insumos suntuarios. Sin embargo no aumentó directamente la extranjerización de la planta productiva. El resultado fue una economía más simple y especializada de acuerdo con las ventajas comparativas, con un sector productivo beneficiado que es el agropecuario (**Aldo Ferrer**).

## La política monetaria y financiera, las cuentas externas y el Estado

Junto con la subsidiariedad del Estado, la promoción de las ventajas comparativas y el logro de una mayor eficiencia industrial, el programa de los militares en 1976 incluía el objetivo de frenar la inflación. La oferta monetaria estaría determinada por la demanda de liquidez y ésta, a su vez, repercutiría sobre la tasa de interés. Como se llegaría a obtener la libertad en el movimiento de capitales, la tasa de interés influiría sobre la entrada y la salida de capitales, las reservas internacionales, la base monetaria y el crédito. En los hechos hubo una fuerte expansión de la liquidez por la demanda de fondos por parte del sector público.

La reforma financiera de 1977 se basó en la liberalización de la tasa de interés, el mantenimiento de la garantía de los depósitos y la liberalidad para conceder autorizaciones para crear entidades de intermediación. En la etapa de expansión del sistema financiero, que culminó en los primeros meses de 1980, hubo una gran dispersión de entidades. En esta etapa crecieron los bancos del interior del país. Después de la crisis financiera, los bancos del interior disminuyeron su peso dentro del sistema y hubo desplazamiento de depósitos hacia la banca oficial, extranjera y privada tradicional, con mayor ímpetu hacia la concentración. El costo relativo menor del crédito externo, favorecido por el precio bajo del dólar y la garantía de su regulación por el Estado, facilitó la concentración de empresas, dado que eran los establecimientos más importantes (nacionales y extranjeros) los que tenían más fácil acceso al crédito externo. La recurrencia al crédito externo, a su vez, aumentó rápidamente el endeudamiento exterior (**Aldo Ferrer**).

La crisis financiera precipitó el fracaso de la política económica dirigida desde 1976 por *José Alfredo Martínez de Hoz*. Según los monetaristas, las razones del fracaso de este programa deben buscarse en que no desapareció la fuerte intervención del Estado y el déficit fiscal. A su vez, *Martínez de Hoz* dijo en algún momento que la intervención del Estado no era un producto necesario de su política, sino un componente atribuible a la presencia militar en el gobierno, que llevaron a cabo una fuerte inversión en infraestructura, una política de apoyo a empresas estatales y grandes compras de armamentos. El período de *Videla*, hasta marzo de 1981, coincidió con el de *Martínez de Hoz* al frente del Ministerio de Economía. Luego sobrevino un interregno en el cual hubo un

intento no firme y por lo tanto frustrado de cambiar de política económica, durante la etapa de *Viola*. Finalmente *Viola* fue sustituido por *Galtieri*, quien designó ministro de economía a *Roberto Alemann*, cuyo mayor énfasis fue reducir el papel del Estado en la economía y así atacar el centro de lo que aparentemente constituía la principal responsabilidad inflacionaria.

*Galtieri* y *Alemann* llevaron a cabo su programa sobre la base de un amplio acuerdo con los países occidentales y especialmente Estados Unidos. La guerra de las Malvinas (de abril a mediados de junio de 1982) cambió totalmente este propósito. *Alemann* no pudo seguir adelante y fue sustituido por un monetarista más moderado, *José Dagnino Pastore*. Este trazó el siguiente panorama de la situación: «la economía argentina está en un estado de destrucción sin precedentes». La caída del producto había sido de más de 6 por 100 en 1981, las empresas operaban a la mitad de su capacidad y el total de la deuda del sector privado equivalía a 35 por 100 del PNB. El sector financiero estaba destrozado por el desorden y el colapso de la moneda, mas una enorme deuda externa que actualmente supera los 40.000 millones de dólares. Esa deuda (que había sido de menos de 8.000 millones en 1976) se gastó en importaciones superfluas, pero, según el *International Currency Review*, el gasto principal fue en armamentos. Dicha publicación afirmó que, entre los primeros meses de 1978 y fines de 1981 se gastaron 9.000 millones de dólares en armas importadas y en compras en el exterior destinadas a acrecentar la capacidad militar interna de producción. La necesidad de esas importaciones habrían influido en la política de *Martínez de Hoz* de mantener el peso sobrevaluado, pero la sobrevaluación de las divisas extranjeras fue la característica de todos los experimentos monetaristas latinoamericanos.

La experiencia monetarista argentina, se dijo desde un principio, no tuvo tanto éxito como la de Chile, en el sentido de que este país pudo reducir su tasa de inflación y logró importantes avances en la lucha contra el déficit presupuestario. Sin embargo, menos de un año después, la revista mencionada efectuó una profunda crítica a la política chilena, encontrando que no se logró crear la confianza suficiente para alentar en forma decisiva la inversión productiva privada.

Efectivamente, tanto en Chile como en Argentina no se logró un crecimiento sustancial de la inversión privada. En Argentina, el ritmo inflacionario fue seis veces mayor que el promedio del período que los liberales se identifican con la

intervención del Estado. En cuanto al comportamiento de la cuenta corriente, de 1976 a 1979 hubo un superávit neto, pero en ese último año las cuentas externas empezaron a deteriorarse debido a los gastos de los argentinos en el exterior y al exceso de importaciones, alentados por el dólar barato. Esa tendencia se profundizó con la salida de capitales y los intereses pagados por la deuda externa. Sucedió que la ola de importaciones, realizada en gran medida con el pretexto de obligar a la industria a modernizarse, condujo a déficit comerciales que tuvieron que ser compensados con flujos de capital especulativo atraídos por la elevada tasa de interés, lo que favoreció el endeudamiento externo y el crecimiento desordenado de la intermediación financiera interna, que no fue regulada satisfactoriamente por el Estado hasta que se produjo la crisis. Además, parte del crédito obtenido con el dólar barato fue utilizado para realizar inversiones especulativas fuera del país. El retiro de capitales, el crecimiento de la deuda, la presión de los servicios financieros y la falta de confianza que ello produjo llevaron al colapso monetario y al retaceo de los créditos externos, agravado por la guerra de las Malvinas.

Después de las Malvinas hubo un intento por modificar la política económica y se dictó una reforma financiera. Esta política partía del reconocimiento de que los problemas más graves que soportaba el país eran la recesión, el desempleo, el endeudamiento externo y el interno del sector privado y las familias, además de la inflación. La nueva estrategia desestimó las soluciones denominadas «ortodoxas» porque hubieran elevado mucho el tipo de cambio, y restringido excesivamente las importaciones y el crédito, con lo que se hubiera agravado la recesión. Esa política, según la opinión del entonces presidente del Banco Central, *Domingo F. Cavallo*, hubiera llevado a una hiperinflación con una recesión mucho más grave. Uno de los argumentos más interesantes residía en que el aumento de los intereses hubiera elevado mucho más el gasto público que un aumento de sueldos y salarios y hubiera vuelto incontrolable el déficit fiscal. Todo ello, además, provocaría una quiebra muy generalizada en el sector privado. La solución propuesta consistía en establecer transitoriamente un doble mercado cambiario para no afectar excesivamente a las importaciones y desdoblarse también el sistema financiero con un mercado libre marginal y una tasa controlada sobre los activos financieros más líquidos. El trasfondo de esta política consistía en desplazar hacia los salarios una parte del gasto empleado hasta entonces en pagar intereses, lo que se

esperaba que generara una reactivación (*Domingo Cavallo*). La solución propuesta finalmente también fracasó porque no fue integral, sino que estuvo atada a aspectos convencionales que no se removieron y también porque las políticas de ese tipo sólo pueden ofrecer una salida si se instauran en el largo plazo. Si, en cambio, se las adopta parcialmente y se las revierte en poco tiempo producen todas las dificultades que se quisieron evitar. Al cambiar esta política de cierto corte dirigista se volvió a un monetarismo con algunos controles, dentro de una línea que hasta el momento se ha mostrado incapaz de resolver los problemas del país.

### Las dimensiones de la crisis.

Según cifras del BID-INTAL-SEC el PIB total argentino para 1982 era equivalente a 47.663 millones de dólares de 1980 (25 por 100 del PIB de Brasil y cerca de 35 por 100 del de México). Tomando datos combinados de esa institución y del FIDE, se puede marcar la siguiente evolución del PIB de Argentina, siempre en millones de dólares de 1980:

248

1970 .....	41.968
1976 .....	48.096
1980 .....	53.713
1982 .....	47.663

La tasa de crecimiento media anual del período 1977-82 fue de -1.3 (contra + 3.3 por 100 para Brasil y + 6.4 por 100 para México). La tasa de inflación en mayo de 1983 era de 287.5 por 100, la tasa de interés activa anual en abril era de 435 por 100 y las reservas financieras internacionales a fines de 1982 representaban 3.815 millones de dólares. A la misma fecha, la deuda externa global era de 38.736 millones de dólares. El salario mínimo mensual en febrero de 1983 equivalía a 85.9 dólares corrientes (71.9 dólares en Brasil y 96.0 dólares en México). En 1977 las exportaciones totales estaban en 5.655 millones de dólares y llegaron a un máximo de 9.143 millones en 1981, para descender a 7.600 millones en 1982. Las importaciones eran de 4.165 millones de dólares en 1977, se retrajeron al año siguiente pero luego ascendieron hasta un máximo de 10.541 millones en 1980 y empezaron a descender vertiginosamente hasta llegar a 5.143 millones en 1982. En estos años hubo cuatro saldos comerciales positivos (1977-1978-1979 y 1982) y dos negativos (1980 y 1981). El saldo

positivo de 1982 se estimó en 2.457 millones de dólares.

Las cifras compiladas por FIDE permiten señalar que en 1970 las exportaciones representaban 9.2 por 100 del PIB, en 1976 9.6 por 100 y en 1982 13.2 por 100. Las importaciones equivalían en 1970 a 9 por 100 del PIB, en 1976 a 6.7 por 100 y en 1981 a 15.4 por 100. En 1982 ese porcentaje se ubicaba en una cifra cercana a la de 1970: 9.3 por 100. En 1970 la inversión bruta fija equivalente a 21.15 por 100 del PIB, en 1976 a 21.07 por 100, en 1981 a 21.17 por 100 y en 1982 a 17 por 100.

En 1970 el producto agropecuario representaba 13.2 por 100 del PIB; en 1976 13.7 por 100 y en 1982 15.2 por 100. El producto de la industria manufacturera alcanzaba en 1970 a 26.9 por 100 del PIB; en 1976 a 27 por 100 y en 1982 a 22.4 por 100, tres décimas de punto más que en 1981. Los servicios, que en 1970 tenían una magnitud equivalente a 48.8 por 100 del PIB y en 1976 representaban 47.4 por 100, en 1981 alcanzaron un máximo de 50.8 por 100, que se redujo a 49.5 por 100 en 1982. A su vez, es interesante destacar que en 1970 la economía agropecuaria representaba 49 por 100 del producto industrial; en 1982 esa proporción se había elevado a 68 por 100.

El producto bruto industrial en 1982 era 5.75 por 100 inferior al de 1970. Tomando como base 1970=100, los índices del PIB industrial son los siguientes: 1974=121.4; 1977=123.8; 1982=94.2. En 1976, el PIB industrial decreció un 3 por 100; en 1977 se recuperó 7.8 por 100; en 1978 cayó 10.5 por 100; en 1979 aumentó 10.2 por 100, y en los tres años siguientes *retrocedió* a las siguientes tasas anuales: 3.8 por 100, 16 por 100 y 4.5 por 100 (BID-INTAL-SEC y FIDE).

El panorama antes enunciado señala una violenta regresión económica de la que sólo se salvó la producción agropecuaria (sobre todo, la agricultura pampeana de exportación), debido principalmente a la promoción de las ventajas comparativas que dio como resultado una mayor gravitación de las exportaciones sobre el ingreso nacional. Por el contrario, se advierte un espectacular deterioro en el producto industrial, que fue acompañado por una regresión en los salarios y en la participación de los asalariados en la renta nacional, por una mayor desocupación y por una terciarización improductiva de la población activa. Si la industria era en Argentina una industria de corte tradicional, puede decirse que esta industria está ahora en una crisis de grandes dimensiones

y, sí, en cambio, la agricultura se vio postergada en los años de ascenso de la industria sustitutiva, ahora se encuentra en un nuevo período de auge. En el aspecto externo, la economía argentina tiene una relativa facilidad para alcanzar saldos comerciales positivos, como los que se lograrán en este año, pero hay que señalar que en 1982 los servicios financieros de la deuda absorbieron el 62 por 100 del valor de las exportaciones.

## **Perspectivas inmediatas y una política para el futuro**

Argentina acordó con el FMI obtener una tasa de crecimiento de 5 por 100 en 1983, pero en el primer trimestre de este año la tasa anual de expansión fue de sólo 2 por 100 y no hay indicios de que se cambie la política económica, de tal manera que ésta pueda dar lugar a una recuperación de la magnitud señalada. El centro del acuerdo es la renegociación de la deuda, con un elevado recargo sobre las tasas interbancarias. El acuerdo consiste en garantizar un excedente comercial para el pago de la deuda externa y controlar la inflación, estableciendo metas para el crecimiento de los precios durante el año en curso y la liberalización de los mercados, incluyendo el de divisas. Sin embargo, el objetivo antiinflacionario exige un control de precios, mientras que la meta de crecimiento se vuelve cada vez más difusa. En realidad, la recuperación parece casi imposible por voluntad política de las autoridades económicas, que propusieron al FMI un financiamiento con vencimientos relativamente cortos, que sólo se podrán cumplir mediante políticas muy ortodoxas que necesariamente frenarán el crecimiento, sobre todo teniendo en cuenta que Argentina sufre presiones recesivas desde hace cerca de diez años. Con la acumulación de caídas en el producto industrial y en los ingresos per cápita parece casi imposible intentar además un fuerte ajuste de corto plazo por métodos que hasta ahora no se mostraron exitosos.

Argentina podría exportar por valor de 8.500 millones de dólares en 1983. Los pagos previstos y los nuevos créditos que eventualmente ingresarán al país permitirían contar con un margen de 6.000 millones de dólares para importaciones, lo que no parece compatible con la meta de crecimiento antes señalada. Para hacerla posible habría que poner especial énfasis en rehabilitar la capacidad industrial interna, una tarea de difícil cometido y de no menos difícil cálculo, ya que existen serias incógnitas con respecto al estado

en que se encuentra la industria y a la capacidad que podría tener para hacer frente a dicho requerimiento.

Si hay dudas en alcanzar las metas de crecimiento, también las hay en lograr los objetivos en materia de precios y de salarios. Una vez más es posible que los ajustes salariales estén bastante por debajo del crecimiento de los precios, lo que deprimirá aún más la demanda. Más de 70 por 100 de los salarios no pueden reunir el importe necesario para adquirir los bienes incluidos en la canasta familiar. De este grupo, 50 por 100, no puede adquirir ni siquiera la mitad (**FIDE**).

Para analizar una posible salida a más largo plazo, es inevitable buscar una explicación a los factores que obstaculizaron la acumulación en el pasado y condujeron al estancamiento y la crisis. El pasado dorado de la Argentina, hasta antes de la crisis de los años treinta, estuvo asociado a su papel como periferia proveedora de alimentos para la economía central británica. La división internacional del trabajo colocaba en el centro del proceso de acumulación a un sector agropecuario competitivo, generador de una renta diferencial en escala internacional, que desplazaba parte de esa renta o invertía sus excedentes en una industria sustitutiva de alcance relativamente limitado. La crisis de los treinta obligó a profundizar la sustitución de importaciones y ésta terminó creando una base social e intereses que limitaron sustancialmente el poder político de la burguesía terrateniente vinculada a la producción agropecuaria de exportación y a las ventajas comparativas. El país adoptó una política de acelerada industrialización sustitutiva, nacionalismo económico y proteccionismo que, en su expresión más intensa, concluyó por limitar sustancialmente las posibilidades de las ventajas comparativas agropecuarias y por crear las condiciones para reiteradas crisis en la balanza de pagos. El avance del proteccionismo y de la industria sustitutiva, así como la distribución de ingresos a costa de la renta agraria y de la inflación y el consecuente deterioro de la capacidad exportadora llegaron a su máxima expresión en el período de los dos primeros gobiernos peronistas, en 1946 a 1955. El golpe militar de este último año trató de volver a políticas liberales que auspiciaran las ventajas comparativas del agro pampeano sin afectar sustancialmente a la industria. En el período comprendido entre 1955 y 1973 se trató de aientar periódicamente al sector agropecuario exportador mediante devaluaciones y modificaciones en los precios relativos, que generaban crisis industriales. Cuando faltaban divisas, se fomentaba la

agricultura y la exportación y se resentía el crecimiento industrial. Cuando había divisas, la industria retomaba el ciclo expansivo, subían los precios y se retrasaba el tipo de cambio, paralizándose al sector agropecuario exportador. El ascenso de la industria se combinaba con el retroceso agropecuario y viceversa. La heterogeneidad que presentaba cada uno de los dos sectores con respecto al otro, en las condiciones requeridas para desenvolverse y generar una reproducción continuada, se manifestaba periódicamente, de tal manera que, pese al entrelazamiento de capitales que pudiera haber entre ambos, existían de hecho dos modos de acumulación contrapuestos. De 1955 a 1973 la contradicción entre la agricultura competitiva y la industria protegida se trató de salvar también por vía del aporte financiero y tecnológico del capital extranjero, para transformar la industria y hacerla más eficiente y capaz de exportar. Estos intentos sólo consiguieron ampliar la sustitución en un nivel más desarrollado, pero no fueron exitosos en modificar las condiciones básicas de acumulación.

De ahí que cuando se mira hacia el futuro es inevitable poner el acento en lo que se puede hacer con la renta agraria diferencial en escala internacional, que es una fuente ineludible de acumulación para modernizar la industria. Este enfoque lleva inevitablemente a la discusión del proceso de sustitución de importaciones y al planteo de la necesidad de acrecentar la intensificación en el uso de la tierra para aumentar la producción agropecuaria e incrementar los saldos exportables.

Con respecto al primer problema existe un enfoque que enfatiza la imposibilidad de basarse, como eje central de crecimiento, en una industria sustitutiva orientada hacia el ciclo completo de acumulación en el mercado interno, que no coincide con el carácter altamente integrado de la economía mundial actual. Este enfoque no descarta la existencia y el desarrollo de una industria cuyo mercado sea el interno, pero con costos que deben aproximarse a los del mercado mundial y apoyada por las rentas diferenciales obtenidas de la rama agropecuaria (**Abalo**).

Otra posición asigna más actualidad y vigor al proyecto de sustitución. Desde ese punto de vista, las causas que motivaron el proyecto de sustitución de importaciones en Argentina se mantienen en vigencia con la misma fuerza que hace cuarenta años y hay sectores sociales que pueden retomar un proyecto de esa naturaleza. En este enfoque se enfatiza la relativa capacidad autóctona de crecimiento que subyace en la sustitución

de importaciones, sobre todo en un período intermedio (**Lifschitz**).

Para reconstruir la industria a mediano y largo plazo parece necesario trazar un perfil industrial. Lo que se trataría es de que se llegó a un límite en el nivel de desarrollo fijado por el aprovechamiento de los recursos naturales más accesibles, así como el final de un *ciclo* de sustitución de importaciones. Un salto cualitativo en este proceso de sustitución requeriría cubrir brechas tecnológicas con nuevas asociaciones interempresariales e interestatales, dentro de un nuevo concepto de interdependencia (**ILCTRI**).

Sin embargo, queda en pie el problema del perfil industrial y de la superación del retraso que implicó el deterioro de parte de la industria tradicional, que en parte habrá que rehabilitar, y la desarticulación del aparato productivo, que dificultarán aquel propósito. Argentina cuenta todavía con un ingreso per cápita y, sobre todo, con una pauta distributiva del ingreso que garantizan la existencia de un mercado interno capaz de solventar una estructura productiva con amplio espectro de diversificación. A estas ventajas se deben agregar los excedentes exportables de granos, la cuasi autosuficiencia energética y la existencia de importantes reservas de hidrocarburos. Además, hay que tomar en cuenta el bajo índice de crecimiento demográfico y el alto nivel de capacitación y entrenamiento de la mano de obra.

Contando con estos apoyos, se trataría de promover los bienes de producción y los que permitan cambiar los términos desfavorables de la balanza actual del comercio de manufacturas. Se necesitaría integrar más la estructura industrial haciéndola más equilibrada, acrecentando sus eslabonamientos intersectoriales y fomentar una sustitución selectiva de importaciones con un proceso de promoción de exportaciones industriales que faciliten equilibrar la balanza de comercio de manufacturas. Dentro de los bienes de producción, serían los bienes de capital los que jugarían un papel más dinámico, dentro de las ramas metalmeccánicas. Este planteo industrial está indisolublemente ligado con la necesidad de crear nuevos puestos de trabajo con altos niveles de capacitación, productividad y remuneraciones. La estrategia industrial descansará en la especialización selectiva. El Estado deberá jugar un papel especial en el desarrollo de estas industrias haciendo uso de su poder de compra y de la planificación anticipada de decisiones y el apoyo a los proveedores locales.

En la producción de insumos intermedios pesa-

dos podría pensarse en la activación de la siderurgia, la petroquímica, la química básica y la industria de la celulosa. En la exportación industrial, la especialización intrasectorial también deberá cumplir el cometido de mejorar la eficiencia industrial mediante el aprovechamiento creciente de las economías de escala. Uno de los mercados de más fácil acceso sería el latinoamericano. Finalmente, contando con las ventajas comparativas agropecuarias, habría que promover una parte creciente de la producción primaria con mayor valor agregado. A todo ello habría que agregar algunas industrias de punta, entre las cuales Argentina se ha destacado en el campo de la energía nuclear (**Tomasini**).

La existencia de grandes saldos exportables agropecuarios plantea para la Argentina una estrecha asociación comercial con la Unión Soviética. Si esta asociación fuera más equilibrada (en el sentido de una mayor armonía entre exportaciones e importaciones), podría basarse en un fuerte desarrollo de la hidroelectricidad, que por otra parte ya está progamado. El perfil energético basado predominantemente en la hidroelectricidad supone, en cierta medida, un perfil industrial vinculado con industrias apoyadas en altos insumos energéticos (**Abalo**).

La política liberal de promoción de las ventajas comparativas y de la eficacia industrial sobre la base de la competencia mediante la desprotección y el empuje indiscriminado de las importaciones tuvo graves efectos sobre la estructura industrial argentina. Sin embargo, esa misma política tuvo algunos logros, concentrados en la expansión de la producción y la productividad agrícola, la mayor presencia argentina de estos productos en el mercado mundial, la importancia concedida a la construcción de centrales eléctricas, el desarrollo de actividades de punta conectadas con la industria atómica, cuya evaluación sería todavía prematura, y el mantenimiento de algunas líneas complejas de exportación industrial. Un estudio realizado en septiembre de 1981 sitúa a Argentina dentro de alrededor de una docena de nuevos países industriales, encabezados por España, clasificados según su potencial competitivo en 20 rubros industriales. En esta clasificación España reúne 77 puntos, seguido de Brasil con 65. En el tercer puesto se encuentran Corea del Sur y Taiwan, con 61 puntos cada uno, seguidos de Yugoslavia (59), Indonesia (39) y Argentina (34). En los puestos siguientes aparecen Grecia y México. Este cálculo puede dar una idea, quizá un tanto arbitraria, de lo que puede ser para Argentina un punto de partida para un necesario

proceso de avance industrial que sin duda será una ardua tarea para los próximos años<sup>1</sup>.

**Carlos ABALO**



<sup>1</sup> Véase Instituto Batelle-IFO. *Estudio sobre potencial competitivo de los nuevos países industrializados*, citado por E. Fontela. «El desplazamiento de los polos industriales hacia el sur», en *Política industrial: sectores en crisis y sectores en desarrollo*, Congreso sobre Política Industrial. Bilbao, 1982.

# ECONOMIA, MODERNIZACION AGRARIA, DIFERENCIACION SOCIAL Y LUCHA POR LA TIERRA EN EL CONTEXTO PARAGUAYO



Trabajos considerados: Masi, Fernando: **Contribución al estudio de la evolución socioeconómica del Paraguay**, «Revista Paraguaya de Sociología», núm. 53, Asunción, 1982; Rodríguez S., Ricardo: **Paraguay: desigualdad estructural. Análisis de un típico síntoma de subdesarrollo**, «Revista Paraguaya de Sociología», núm. 54, Asunción, 1982; Rivarola M., Domingo: **Modernización agraria y diferenciación campesina**, «Revista Paraguaya de Sociología», núm. 52, Asunción, 1981; Fogel, Ramón: **Avances teóricos en la explicación de movimientos sociales rurales**, serie Cuadernos de Investigación, núm. 8, Dpto. de Estudios del Comité de Iglesias (CIPAE), Asunción, febrero 1982; Campos R. D., Daniel: **Diferenciación social y lucha por la tierra en el marco de las políticas públicas y la colonización de los departamentos de Alto Paraná y Canendiyu**, Borradores de Discusión, Banco Paraguayo de Datos (BPD), Asunción, diciembre 1982



La presente «reseña» trata de cinco estudios publicados recientemente cuyos objetos de estudio están interrelacionados, aunque poniendo el énfasis, en unos casos, en la perspectiva económica, y, en otros, en la visión sociológica del tema de referencia.

En efecto, los trabajos reseñados tratan de explicar, por un lado, fenómenos económico-sociales, que por tratarse de un contexto eminentemente rural, sus factores explicativos están muy ligados a este sector productivo o, por otro lado, dilucidar fenómenos socio-políticos en los que están involucrados directa o indirectamente los actores sociales de dicho sector productivo, cuyos

factores explicativos y causales se encuentran en la dimensión económico-social de la sociedad nacional.

Por lo demás, tanto el análisis económico como el análisis sociológico se encuadran en un marco histórico en base a presupuestos teórico-metodológicos de la historia social, siendo ésta una característica común para los cinco estudios reseñados.

Haciendo un análisis sintético de los aportes teórico-metodológicos y de las principales conclusiones a las que llegan los distintos estudios en cuestión, se puede resaltar lo siguiente:

## Crecimiento autosostenido versus estancamiento económico

En efecto, **Fernando Masi** focaliza su análisis en el período denominado de *estancamiento económico* de la década del 60 para poder entender y explicar el período denominado de *desarrollo acelerado*, con el «boom» económico de los proyectos hidroenergéticos y la expansión brasileña en el agro paraguayo, y el consiguiente «boom» agrícola de la soja y el algodón.

En su análisis utiliza una metodología de Historia Económica y de Historia Social para así aprehender la realidad y tratar de comprenderla, siendo sus fuentes de datos fundamentalmente secundarias (distintas fuentes documentales y bibliográficas, tanto nacionales como internacionales, escritas en los últimos tiempos). A este respecto, se podría decir, que lo que **Masi** trata de hacer es una reinterpretación de los procesos económicos, históricos y actuales, en base a los mismos datos que ya otros autores estuvieron utilizando en sus respectivas investigaciones. De esta forma, el aporte específico de **Masi** es procurar dar una explicación coherente de los fenómenos económicos con una armonización y organización diferente de los datos históricos, configurando así un modelo distinto de carácter histórico-económico.

Su principal conclusión es que «la etapa de la internacionalización paraguaya toma cuerpo fundamentalmente a través del desarrollo de la agricultura comercial y de escala capitalista. La descomposición de las formas precapitalistas de producción en el sector rural son evidenciadas a través de:

a) La presencia de una economía campesina más orientada al mercado que a las actividades de subsistencia.

b) La producción de las colonias agrícolas extranjeras.

c) Y la producción con uso intensivo de capital en los latifundios modernos.

Entre los factores que han contribuido a este proceso de descomposición se pueden contar: «los incentivos brindados por el Estado paraguayo hacia la agricultura comercial, las condiciones del desarrollo capitalista brasileño y su expansión dentro de zonas rurales paraguayas, como también las condiciones favorables en el mercado internacional)»...

Sintetizando, del estudio de **Masi** se pueden resaltar los siguientes puntos:

Anteriormente a 1870, la economía paraguaya, aunque ligada a los mercados regionales e internacionales no se encontraba dominada por los países llamados del «centro», los cuales comenzaban a dictar los destinos de los países «periféricos» dentro de la división internacional del trabajo.

La primera etapa de desnacionalización de la economía paraguaya comienza luego de la Guerra de la Triple Alianza y se extiende hasta la década de 1960.

El predominio internacional del capital norteamericano, luego de la Segunda Guerra Mundial, afectaba la correlación de las fuerzas políticas y económicas entre los países de «centro» y «periferia».

La segunda etapa de desnacionalización de la economía paraguaya ocurre durante la década de 1970, cuando se produce el despegue de la política estatal de «desarrollo hacia afuera».

A diferencia del período denominado de estancamiento económico, las inversiones brasileñas y las compañías multinacionales, crean formas capitalistas de producción que comienzan a ser articuladas con las formas precapitalistas existentes.

La construcción de la Hidroeléctrica de Itaipú alentó la expansión del capital brasileño dentro de la economía paraguaya.

## **Paraguay: desigualdad estructural**

Por otro lado, **Ricardo Rodríguez Silvero** centra su estudio sobre la asimetría estructural del desarrollo paraguayo como síntoma de subdesarrollo, pero con expresa constancia de que sólo enfatizaría este análisis en su encuadre económico, sin perder de vista, claro está, su relacionamiento estructural con lo social, político y cultural, dado que el subdesarrollo es un fenómeno global.

Inicia el tratamiento de la problemática abor-

dada partiendo del concepto teórico de *desigualdad estructural*, que operacionaliza en la desigualdad en los siguientes puntos:

- en el régimen de tenencia de tierras,
- en la distribución de los ingresos y en la remuneración a los factores de producción,
- en la distribución subsectorial de tierras explotables en el sector primario,
- en la distribución del capital y de la empresa,
- en la distribución sectorial del producto interno bruto y de la población ocupada,
- en la asignación ministerial de los gastos públicos,
- en la asignación sectorial y regional de las inversiones.

Así pues, partiendo de la categoría teórica indicada, analiza, en primer lugar, el régimen de tenencias de tierras, profundizando en el complejo latifundio-minifundio como uno de los desajustes estructurales más grandes, al que caracteriza por su rigidez, y lo ubica históricamente en el período posterior a la Guerra de la Triple Alianza (1864-1870). Concluye que «desde entonces hasta ahora, en nuestros días, la distribución desigual de la tierra y la rigidez estructural latifundio-minifundio son condicionamientos esenciales de la estructura económica del sector primario en el Paraguay».

En otro punto analiza igualmente la desigualdad en la distribución subsectorial de tierras explotables en el sector primario. Al respecto, afirma que el Paraguay es por excelencia un país eminentemente agropecuario y que de ahí resulta que la política agropecuaria debería constituirse en una de las más importantes en el contexto de la política económica del país. Por ello, los problemas estructurales y coyunturales del agro deberían gozar de primerísima prioridad en las metas económicas globales y en la implementación de medios para conseguirlos.

Al mismo tiempo, va profundizando en el análisis de los otros factores indicadores de la desigualdad estructural, concluyendo, finalmente, que «la desigualdad estructural en el Paraguay es extraordinariamente grande», no siendo de origen reciente sino, antes bien, una consecuencia más, con repercusiones actuales, del brutal aniquilamiento del modelo autocrático del Paraguay, por medio de la Guerra de la Triple Alianza, manipulada por los intereses hegemónicos del imperialismo inglés y ejecutada por las élites dominantes en Río de Janeiro, Buenos Aires y Montevideo.

En todo el proceso analítico trata de combinar técnicas de análisis económicos con técnicas históricas (historia social), aunque muy condicio-

nado por el marco teórico estructuralista de la escuela cepalina.

Por otro lado, se trata de un estudio con muchos datos censales reelaborados en forma comparativa entre períodos intercensales del 50, 60 y 70, además de haber tenido acceso a documentos oficiales poco conocidos del Banco Mundial, así como de los organismos oficiales nacionales.

## **Modernización agraria y diferenciación campesina**

Por su parte, **Domingo Rivarola M.**, desde una perspectiva más histórico-social, analiza los procesos altamente correlacionados de la modernización agraria y la diferenciación campesina.

En el tratamiento del tema, estrecruza dialécticamente el análisis del nivel macroestructural de la sociedad global con el nivel microestructural que es el objeto principal del análisis.

En el nivel macro analiza como fenómenos sociohistóricos de mayor impacto:

a) la construcción de la central hidroeléctrica de Itaipú,

b) la acelerada dinamización de las actividades económicas en el ámbito urbano (particularmente la capital del país),

c) la expansiva articulación comercial y financiera con el Brasil,

d) el movimiento de redistribución espacial de la población con la ocupación de una extensa zona en el este y noreste del país,

e) la masiva inmigración brasileña y la brusca declinación de la emigración paraguaya hacia la Argentina durante la segunda mitad de la década del setenta.

En el nivel micro se centra sobre el impacto de la transformación agraria sobre el campesinado tradicional. En primer lugar, en este nivel, analiza la modernización, operacionalizada en el proceso de «rápido incremento de capitales de alta concentración en el ámbito de las actividades agrícolas».

Dentro del proceso de modernización agraria, analiza, posteriormente, el modelo de desarrollo y la acción del Estado, llegando a categorizar como un *modelo dualista* que se apoya en una rápida modernización del aparato productivo agrícola por vía de la expansión del estrato empresarial y, concomitantemente, un paulatino mejoramiento del estagnado sector campesino tradicional.

Finalmente, analiza el proceso de desarrollo desigual y la diferenciación campesina dentro del

marco de la modernización agraria y el modelo que lo impulsa con las políticas públicas pertinentes.

**Rivarola** concluye su estudio afirmando que «resulta notorio que la actual modalidad de "modernización agrícola" insinúa —en términos de su impacto sobre la organización social campesina e independientemente a su eventual éxito en el aumento del volumen productivo— un proceso demarcado por dos críticas consecuencias: el acrecentamiento de la diversificación social y la agudización de las desigualdades, tanto por el distanciamiento entre los estratos urbanos y rurales como en el propio interior de la población campesina».

La metodología de análisis que se utiliza en este estudio es netamente de carácter histórico-social, manejando; para ello, fuentes de datos básicamente secundarios y archivos históricos relativamente aún poco conocidos, así como muchos documentos hasta el momento desconocidos.

## **Los movimientos sociales rurales en el Paraguay: cómo explicarlos**

El trabajo de investigación de **Ramón Fogel** representa un esfuerzo por parte de una institución de promoción, que actúa en el agro paraguayo, por iluminar y orientar su praxis promocional a través de conocimientos sistematizados en el marco de las ciencias sociales. Por otro lado, constituye el primer intento serio de elaboración sintética exhaustiva de los conocimientos acumulados en ciencias sociales para desentrañar y diagnosticar el alcance de los movimientos sociales de nuestro continente americano, en general, de nuestro medio nacional, en concreto.

La originalidad de sus formulaciones está, fundamentalmente, en la búsqueda crítica de todos los paradigmas teóricos y el esfuerzo consciente en recuperar sus elementos válidos para articular con ellos un modelo que pueda ser aplicado a nuestro entorno, tratando de detectar y caracterizar las diferentes formas de movimientos sociales y su proceso de transformación (de movimientos sociales arcaicos en movimientos sociales de tipo moderno), de significado más conscientemente político, con sus mecanismos, lógica interna y estructura externa, sus liderazgos y alianzas. Este rasgo de originalidad quizá es extensible a todo el proceso evolutivo último del desarrollo de las ciencias sociales, específicamente de la antropología social, la sociopolítica y la sociología rural.

Con todo, faltaría aún confrontarlo con mayor profundidad en los mismos casos estudiados o en otros casos históricos de nuestra realidad nacional, para ser refrendado y comprobado como herramienta teórica de análisis. Pero, desde ya, se trata de todo un aporte teórico-metodológico serio desde una perspectiva histórica y crítica.

En la revisión de los distintos enfoques, en primer lugar, analiza los movimientos sociales en el marco del paradigma de la conducta colectiva (o *collective Behavior*) tanto en *Turner y Killian* (1972), como en *Smelser* (1971), y *Lebon* (1977). Esta corriente de índole más sicologista, subjetiva e individualista, tiene a su vez cuatro variantes que se agruparían en cuatro teorías:

- a) La de contagio.
- b) La de la convergencia.
- c) La de la norma emergente.
- d) Y, finalmente, la de la creencia generalizada a la tensión estructural.

En segundo lugar, analiza los movimientos sociales en el marco del modelo del interés colectivo o de la racionalidad instrumental, es decir, la teorización de los movimientos sociales como prosecución de los intereses de los grupos movilizados. Dentro de este modelo se destacan dos corrientes:

a) La teoría que trata de explicar los movimientos sociales a partir de la movilización de recursos. Sobresalen los aportes de *Tilly* (1978), *McCarthy y Zald* (1977), *Gamson* (1975), *Perrow y Jenkins*.

b) La teoría del conflicto social que trata de explicar los movimientos sociales a partir de supuestos teóricos sociológicos más generales enfatizando la configuración de intereses opuestos y contradictorios de los grupos movilizados. Se destacan los aportes de *Obershall* (1973) y, sobre todo, *Jeffery Paige* (1978).

Finalmente, analiza el paradigma histórico-antropológico que trata de explicar y entender los movimientos sociales como reacción a la descomposición campesina. Resalta los aportes de *Hobsbawm y Rude* (1978), *Wolff* (1972 y 1976) y *Moore* (1966).

Como un complemento útil y necesario trae a colación los aportes clásicos en el proceso de dilucidación del paso de la situación de clase a la acción de clase, examinando los puntos de vista teóricos de *Max Weber*, pasando luego a hacer una evaluación crítica pormenorizada de todas las teorías y modelos de interpretación revisados.

Por último, trata de articular y ordenar proposiciones básicas con vistas a la elaboración de un

modelo teórico original y adecuado a nuestro proceso histórico nacional para la explicación de movimientos sociales rurales, confrontándolo ya con dos casos históricos que en última instancia es uno de los puntos más interesantes del trabajo por su proyección concreta y práctica. En esta última parte del trabajo, su fuente de datos la constituye una serie de entrevistas semiestructuradas de carácter histórico, socio-antropológico, llegando a sus conclusiones fundamentalmente a través de la técnica del análisis de contenido.

## Diferenciación social y lucha por la tierra

Finalmente, **Daniel Campos R. D.**, centra su análisis en la relación dinámica de los objetos de estudio: las políticas públicas, por un lado, y el proceso de colonización, por otro, pero articulados sobre el eje de procesos estructurales y coyunturales de los sectores involucrados con sus implicaciones socio-históricas y socio-políticas en la región (Alto Paraná y Canandiyú) y en la nación entera.

Es claro que el interés fundamental de esta investigación estará en el énfasis que pone en la conjunción con que indica la relación entre los dos niveles de análisis socio-históricos:

a) El nivel estructural con sus modalidades específicas: formación, desarrollo y expansión del mercado interno, proceso de concentración de capital y centralización tecnológica, proceso de creciente monetarización y mercantilización de la unidad campesina y proceso de acumulación ampliada «horizontal»; factores estructurales todos ellos que habrían generado un proceso de creciente diferenciación social.

b) El nivel coyuntural: los efectos sociales y las respuestas de los sectores involucrados en el proceso estructural; focalizados primordialmente en torno al eje de análisis de la resistencia y lucha por la tierra, frente al avance acelerado del capital en el campo.

En cuanto a la fuente de datos, **Campos**, en su estudio utiliza tanto datos secundarios como datos primarios y de observación participante. Por otra parte, en cuanto a técnica de análisis, manteniendo clara la distinción entre los niveles de análisis, trata de combinar lo más creativo y pertinente posible con las metodologías cuantitativas y cualitativas, lo empírico con lo histórico-antropológico, histórico-social y lo socio-antropológico. Como fuente de datos primarios para el análisis empírico dispuso de una muestra de 533 unidades productivas de la región. Y como fuente

de datos primarios para el análisis cualitativo, dispuso de 117 entrevistas semi-estructuradas de carácter histórico-antropológico del CIPAE y 63 entrevistas socio-históricas y antropológicas del CPES.

Entre las técnicas de análisis que se utilizaron en el estudio, cabe resaltar el análisis comparativo histórico, aplicando una periodización en base al ciclo juglar y técnicas econométricas elementales con base en estudios de fluctuaciones. Al mismo tiempo, se combinaron análisis empíricos con estadígrafos y correlaciones no-paramétricas básicas, complementadas con técnicas de análisis de contenido con base en las entrevistas y en la técnica del estudio de casos. Finalmente, es importante rescatar el desarrollo metodológico de todo el estudio, articulado en torno a la técnica de análisis histórico-social de la *regresión dialéctica y causal*.

**Daniel CAMPOS R. D.**

## LA CUESTION AGRARIA EN EL PERU DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS CIENCIAS SOCIALES



Trabajos considerados: Murra, John: **Formaciones económicas y políticas del mundo andino**, I. E. P., Lima, 1975; Fonseca, César: **Sistemas económicos andinos**, Biblioteca Andina, UNMSM, Lima, 1973; Mayer, Enrique: **Tenencia y control comunal de la tierra; caso de Laraos**, P. U. C., Lima, 1977; Fonseca, César y Mayer, Enrique: **Sistemas agrarios y ecología en la cuenca del río Cafete**, P. U. C., Lima, 1976; Golte, Jurgén: **La racionalidad de la organización andina**, I. E. P., Lima, 1980; Plaza, Orlando y Francke, Marfil: **Formas de dominio, economía y comunidades campesinas**, DESCO, Lima, 1981; Figueroa, Adolfo: **La economía campesina de la sierra del Perú**, P. U. C., Lima, 1981; Fioravanti, Eduardo: **Latifundio y sindicalismo agrario en el Perú**, I. E. P., Lima, 1976; Kapsoli, Wilfredo: **Los movimientos campesinos en el Perú 1879-1965**, Delba Editores, Lima, 1977; Sánchez, Rodrigo: **Toma de tierras y conciencia política campesina**, I. E. P., Lima, 1981; García Sayan, Diego: **Toma de tierras en el Perú**, DESCO, Lima, 1982; Zaldivar, Ramón: **Elementos para un enfoque general de la reforma agraria peruana**, «Cuadernos Agrarios», núm. 1, Lima, 1971; Eguren, Fernando: **Reforma Agraria, Cooperativización y lucha campesina**, DESCO, Lima, 1975; Montoya, Rodrigo: **La SAIS Cahuide y sus contradicciones**, UNMSM, Lima, 1974; Caballero, José María: **Una tipología de las empresas peruanas de reforma agraria**, I. E. P., Lima, 1979; Matos Mar, José y Mejía, José: **La reforma agraria en el Perú**, I. E. P., Lima, 1981; Caballero, José María y Alvarez, Elena: **Aspectos cuantitativos de la reforma agraria 1969-1979**, I. E. P., Lima, 1980; Eguren, Fernando: **Política agraria y estructura agraria**, en «Estado y Política Agraria», DESCO, Lima, 1977; Alvarez, Elena: **Política agraria y estancamiento de la agricultura, 1969-1977**, I. E. P., Lima, 1981; Hopkins, Raúl: **Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana 1944-1969**, I. E. P.,

Lima, 1981; Eguren, Fernando: **La tierra, regímenes de tenencia y su distribución**, Universidad de S. Antonio Abad del Cuzco, 1978; Maletta, Héctor y Foronda, Jesús: **La acumulación de capital en la agricultura peruana**, Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, Lima, 1980; Caballero, José María: **Economía agraria de la sierra peruana**, I. E. P., Lima, 1981; Montoya, Rodrigo: **Capitalismo y no capitalismo en el Perú**, Ed. Mosca Azul, Lima, 1980; Varios autores: **Alimentos y transnacionales**, DESCO, Lima, 1980; Varios autores: **La evolución de la producción algodonera y la industria textil**, DESCO, Lima, 1981; Eguren, Fernando (ed.): **Situación actual y perspectivas del problema agrario en el Perú**, DESCO, Lima, 1982; Lajo, Manuel; Ames, Rolando y Samaniego, Carlos: **Agricultura y alimentación: bases para un nuevo enfoque**, P. U. C., Lima, 1982.



El tema agrario es uno de los trabajados con mayor frecuencia por los científicos sociales en el Perú, y esto es particularmente cierto en las tres últimas décadas. A pesar del proceso acelerado de urbanización del país —ligado a intensos procesos migratorios y al dinamismo de actividades económico-urbanas—, el agro peruano continúa en el centro de preocupaciones de políticos y científicos sociales. El papel del agro en el contexto de la economía global del país ha disminuido de acuerdo a un conjunto de indicadores: su participación en el producto bruto interno gira alrededor del 10 por 100 (16,6 por 100 en 1961) y el 5,2 por 100 de las exportaciones totales provienen del sector (36,2 por 100 en 1961). Pero cerca del 40 por 100 de la población todavía es rural (60 por 100 en 1961). Más aún: los mayores índices de pobreza del país se encuentran en el campo, principalmente en las serranías, y constituyen éstas la fuente constante de contingentes migratorios hacia las ciudades. Si agregamos a ello la recurrencia de importantes movilizaciones sociales originadas por la escasez de recursos, la desigual distribución de la tierra, la escasa vigencia de los derechos democráticos reconocidos en la Constitución en el medio rural y la creciente brecha entre la demanda de alimentos y la capacidad del sector para satisfacerla, podemos explicarnos el continuado interés por el estudio de la cuestión agraria. Esta se mantiene como crítica aun después de la importante reforma agraria ejecutada por el gobierno

militar dirigido por el general *Juan Velasco Alvarado* entre 1969 y 1975.

En las tres últimas décadas se han realizado un crecido número de estudios, desde diferentes enfoques, sobre la realidad rural peruana. Es difícil organizar tantos trabajos de profundidad y extensión desiguales, de universos y perspectivas diferentes, alrededor de unos pocos .jes. La dificultad es tanto mayor cuanto en el país no existe una *escuela* que haya permitido ofrecer un marco de referencia organizado de temas, perspectivas y resultados.

Me limitaré a considerar los estudios publicados. Es obvio que la clasificación que adopto más adelante para los efectos de esta reseña no es la única posible, como lo es también el hecho de que varios de los trabajos cubren más de un enfoque o perspectiva. Distinguiré, a estos efectos, tres grandes grupos de aportaciones:

a) El sector social largamente más estudiado de la sociedad rural es el *campesinado*. Los trabajos sobre el proletariado agrícola son escasos, como lo son también aquellos que tienen a los hacendados como objeto central de estudio; la burguesía agraria no ha merecido la atención de los científicos sociales. Consideramos, pues, como un primer grupo, en el intento de ordenar las investigaciones agrarias, aquél que estudia los campesinos.

b) El tema de la *reforma agraria* (aplicada masivamente a partir de mediados de 1969) sin duda fue el que más interesó a los estudiosos en la década del setenta. No fue un sector de la sociedad rural el centro de la atención en este segundo grupo, sino un proceso que afectó a varios sectores sociales, a las formas de organización de la producción y a la estructura de poder en las áreas rurales.

c) Finalmente podemos considerar como un tercer grupo aquellos estudios que toman el *mundo rural como conjunto macrosocial o macroeconómico*.

En torno a estos tres grandes ejes han girado los aportes más importantes al conocimiento del agro peruano contemporáneo.

## Estudios sobre el campesinado

1. Una vertiente *culturalista*, dominante en la década del cincuenta y sesenta, realizada casi exclusivamente por antropólogos. La atención estuvo volcada en el estudio de la organización, funcionamiento y costumbres de las comunidades campesinas y, con menos énfasis, en los llamados «indios de hacienda».

Los estudios antropológicos sobre la realidad campesina fueron estimulados por la creación del Instituto Indigenista Peruano en 1946 y por la corriente de «desarrollo comunal» dominante en la década del cincuenta como alternativa de solución a la pobreza y atraso rurales. Hacia fines de la década del sesenta el Instituto había dirigido la realización de alrededor de 100 monografías. El Centro de Estudios de Población y Desarrollo publicó en 1969 una importante Bibliografía Indígena Andina Peruana que cubre los estudios realizados entre 1900 y 1968.

2. Una vertiente *etno-histórica* preocupada en dar cuenta de los sistemas de trabajo y control de la naturaleza realizada por los pobladores precolombinos y su influencia en las actuales formas de organización del espacio económico y social andino en un intento de comprensión de la cultura andina desde su propia racionalidad. Los trabajos del etnólogo norteamericano **John Murra** sobre la organización económica andina y el «control vertical de un máximo de pisos ecológicos» realizados por los pobladores prehispánicos para dominar una geografía particularmente agreste y compleja han sido de suma utilidad para analizar desde nuevos puntos de partida la organización y la racionalidad de la sociedad andina contemporánea (*Formaciones económicas y políticas del mundo andino*). Jóvenes antropólogos, como **César Fonseca** (*Sistemas económicos andinos*) y **Enrique Mayer** (*Tenencia y control comunal de la tierra; caso de Laraos*), y con **César Fonseca** (*Sistemas agrarios y ecología en la cuenca del río Cañete*), han estudiado los Andes de hoy desde los derroteros abiertos por **Murra**. La motivación para realizar este tipo de estudios es, sin duda, buscar respuestas a la sorprendente persistencia durante siglos y en condiciones físicas y sociales hostiles de las comunidades campesinas de la región andina, que incorporan aproximadamente a la mitad de la población rural de la sierra. Un ensayo que da una visión sintética de lo avanzado y abre nuevos derroteros es el de **Jurgen Golte** (*La racionalidad de la organización andina*)

3. Una vertiente *económica*, que parte de la teoría de la economía campesina —sin necesariamente sujetarse a ella— para analizar su racionalidad específica en el contexto de la sociedad peruana, sus formas e intensidad de inserción en el mercado y la lógica de su reproducción.

**Orlando Plaza** y **Marfil Francke**, en una reciente publicación (*Formas de dominio, economía y comunidades campesinas*), hacen una eva-

luación crítica de los enfoques de estudiosos que pretenden explicar la economía del campesinado —y en especial de las comunidades— dentro de los límites del ámbito comunal mismo, sin referirlo a las articulaciones estructurales que guardan con la región y con el país en su conjunto, y con el proceso de constitución y ampliación del mercado interno. Es un fructífero intento de sistematización teórica y metodológica de lo avanzado en el estudio de la economía campesina y comunidades. El otro estudio reciente que constituye un paso adelante en la comprensión de la economía campesina en el Perú es realizado por el economista **Adolfo Figueroa** (*La economía campesina de la sierra del Perú*), quien a partir de preocupaciones similares a las de **Plaza** y **Francke**, ha realizado posiblemente la mejor investigación empírica sobre la economía campesina en las comunidades de la zona más deprimida del país, la sierra sur. Se muestra en este estudio la racionalidad de la economía campesina en un medio de escasos recursos; su capacidad para absorber de manera estable un número mayor de mano de obra, en comparación con formas más modernas de organizar la producción; la crucial importancia que tiene para la economía campesina su inserción en el mercado.

4. Una vertiente *«sociológica de masas»*, interesada en el análisis de los movimientos campesinos ocurridos en las últimas tres décadas.

Las principales contribuciones han sido las de **Eduardo Fioravanti** (*Latifundio y sindicalismo agrario en el Perú*), que estudia el proceso de organización de los sindicatos campesinos en los valles cuzqueños de la Convención y Lares y el movimiento campesino desarrollado en ellos a fines de 1950 y comienzos de 1960; el estudio descriptivo de **Wilfredo Kapsoli** (*Los movimientos campesinos en el Perú 1879-1965*); **Rodrigo Sánchez** (*Toma de tierras y conciencia política campesina*), que analiza las movilizaciones campesinas en la atrasada región serrana de Andahuaylas ocurridos en 1974, en pleno proceso de reforma agraria; **Diego García Sayán** (*Tomas de tierras en el Perú*) investiga las principales movilizaciones campesinas de la costa (Piura) y sierra (Cajamarca, Andahuaylas y Cuzco) de la década del setenta y hace un balance político de las mismas.

En síntesis, los estudios sobre el campesinado evolucionaron desde una perspectiva descriptiva y restringida a pequeños ámbitos —la comunidad, una parcialidad, etcétera— a enfoques más analíticos, preocupados en comprender la racionalidad

dad del universo campesino y de su inserción en la sociedad global.

## Estudios sobre la reforma agraria

Incluimos aquí una serie de trabajos incentivos tanto por las luchas reivindicativas del campesinado por la recuperación de las tierras de los grandes latifundios, como por la promulgación de diversas leyes reformativas en las últimas dos décadas. Podemos distinguir también cuatro grandes subgrupos:

1. «*Estudios-denuncia*», que intentaron mostrar la necesidad de una distribución más justa de la tierra, cuya propiedad estaba altamente concentrada. Estos trabajos atribuyeron a la existencia del complejo latifundio-minifundio la causalidad del subdesarrollo rural y de la miseria de la población campesina. Tuvieron difusión en la década del sesenta, y su objetivo fue más político que científico. Contribuyeron a crear conciencia de los grandes problemas rurales y la urgente necesidad de una reforma agraria. Ejemplos de estos estudios son dos libros de *Carlos Malpica*<sup>1</sup>. El primero, (*Los dueños del Perú*), mostraba por primera vez a todos los grandes propietarios con los fondos que controlaban, sus intereses en otros sectores económicos y las redes familiares de poder. En *Guerra a muerte al latifundio* denunció la gran concentración de la propiedad sobre la tierra. Un trabajo menos apasionado, pero que tuvo el mérito de sistematizar la información sobre diferentes aspectos del agro de ese momento fue el libro de *Virgilio Roel*<sup>2</sup>. Es preciso mencionar, además, aunque fue un estudio emprendido por el Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola de la Organización de Estados Americanos, el informe *El hombre y la tierra en América Latina*, realizado a mediados de los sesenta. Contiene un análisis de la tenencia de la tierra en siete países, uno de ellos el Perú. Tuvo una gran influencia en precisar ante la *intelligentsia*, y ante políticos que asumirían posteriormente los controles del gobierno, qué se entendía por problema agrario. Fue en su momento el más completo estudio sobre la situación del agro peruano, utilizando el primer Censo Nacional Agropecuario de 1961, e información recogida en trabajos de campo<sup>3</sup>.

2. *Estudios de factibilidad* realizados por agencias estatales, de tipo monográfico y *al nivel de empresas*, con el objetivo de fundamentar el tipo de organización empresarial que asumiría un predio o hacienda expropiado por reforma agraria.

Fueron realizados por ingenieros (funcionarios públicos), pero también por científicos sociales jóvenes, pues era importante para las autoridades de reforma agraria conocer la realidad social del área, en especial los grupos de interés y los conflictos reales y potenciales.

Las agencias encargadas de estos estudios fueron principalmente la *Dirección General de Reforma Agraria y Asentamiento Rural*, el *Centro Nacional de Capacitación e Investigación para la Reforma Agraria (CENCIRA)* y el *Sistema Nacional de Apoyo a la Movilización Social (SINAMOS)*. La primera prácticamente no funciona actualmente. Las otras dos fueron disueltas.

3. *Estudios sobre diferentes aspectos del proceso de reforma agraria*. Estos estudios han sido realizados durante el proceso mismo de reforma agraria y por lo general desde una perspectiva crítica. La reforma agraria obligó al replanteo de las grandes tesis de interpretación sobre la naturaleza del problema agrario, pues atacó frontalmente lo que corrientemente era aceptado por la *intelligentsia* como el problema central: el gran latifundio y los grandes propietarios, sin resolver no obstante graves y grandes problemas sociales, políticos y económicos. Estos estudios están marcados, pues, no sólo por una gran ansiedad por comprender situaciones hasta ese momento inéditas, sino por el sentimiento de que era necesario explicitar nuevos derroteros para la acción de los trabajadores rurales en el contexto de la reforma agraria. Fue pionero y muy influyente el artículo de **César Benavides** —publicado bajo el seudónimo de *Ramón Zaldívar*—, así como las polémicas en diversas revistas de izquierda. Uno de los primeros trabajos que intentó analizar la experiencia en un valle y que aportó importantes elementos para la comprensión de las empresas asociativas de la costa fue de **Fernando Eguren** (*Reforma Agraria, cooperativización y lucha campesina*). Fueron realizados, además, múltiples monografías sobre la marcha de las empresas asociativas, tanto por *CENCIRA* y *SINAMOS* como por estudiantes universitarios. Desafortunadamente, este rico material está muy poco difundido, está distribuido en oficinas públicas y centros universitarios a lo largo y ancho del país y son de difícil consulta.

Cabe mencionar el importante esfuerzo siste-



<sup>1</sup> Véase, Carlos Malpica, *Los dueños del Perú*, Lima, 1960, y *Guerra a muerte al latifundio*, Ed., Voz Rebelde, Lima, 1964.

<sup>2</sup> Véase, Virgilio Roel, *La economía agraria peruana*, 2 vols., Lima, 1961.

<sup>3</sup> Un resumen de dicho informe fue publicado en 1972 por la Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

matizador de *Mariano Valderrama*<sup>4</sup>, al hacer una cronología de los principales hechos relacionados con la reforma agraria entre 1969 y 1975 y organizados en base a una útil periodización.

4. *Estudios evaluativos de la reforma agraria*, que intentan dar cuenta de sus resultados a nivel de las empresas, de los grupos rurales y del desempeño de la producción.

Sobre los resultados de las empresas son escasos los trabajos existentes, y por lo general son monografías descriptivas. El más interesante, por haber profundizado en las contradicciones inherentes a las empresas asociativas serranas (SAIS), fue el estudio dirigido por **Rodrigo Montoya** (*La SAIS Cahuibe y sus contradicciones*). **José María Caballero** ensayó una importante clasificación de las empresas reformadas (*Una tipología de las empresas peruanas de reforma agraria*), ofreciendo un marco mucho más adecuado para el estudio de las empresas distinguiendo los principales rasgos que las caracterizan. Este trabajo ha permitido relevar el efecto diferencial que tuvo la reforma agraria al ser aplicados a haciendas muy heterogéneas por su grado de capitalización y de gestión, por los rasgos sociales del medio en que se ubican y de sus trabajadores y por las particularidades geográficas del área.

El mismo **Rodrigo Montoya** ha indagado en el impacto que ha tenido la reforma agraria en la conformación de nuevos grupos sociales en diferentes artículos publicados por la revista de análisis político *«Sociedad y Política»*.

Intentos más globales de evaluación de la reforma agraria son los de **José Matos Mar** y **José Mejía** (*La reforma agraria en el Perú*), quienes analizan las características generales de la estructura agraria tradicional, el proyecto reformista del gobierno militar y su impacto en la economía y sociedad rurales. Más atentos a problemas particulares, **José María Caballero** y **Elena Alvarez** intentan descubrir los alcances de la reforma en base al análisis de información cuantitativa (*Aspectos cuantitativos de la reforma agraria 1969-1979*).

Es de esperar que continúen realizándose estudios que evalúen efectos parciales de la reforma agraria para poder «recomponer» una «imagen» del agro y de sus procesos internos. Los profundos cambios ocurridos en las últimas décadas, uno de cuyos momentos más intensos fue el de la reforma

agraria, exigen grandes esfuerzos de obtención, sistematización e interpretación de una información dispersa y no siempre fiable.

## Estudios sobre el agro considerado desde una perspectiva macroeconómica o macrosocial

Entre los estudios aquí considerados se puede distinguir distintos énfasis en los temas siguientes:

1. Estudios sobre la *política agraria gubernamental* y su incidencia y efectos sobre los precios, la producción y la situación de las empresas. Algunos trabajos que reflejan esta preocupación son, entre otros, el de **Fernando Eguren** (*Política agraria y estructura agraria*), en el que se muestra que la política de asignación de recursos durante el período de reforma agraria —créditos, insumos, etcétera— no había sufrido modificaciones sustanciales con la situación anterior a la reforma agraria. **Elena Alvarez** (*Política agraria y estancamiento de la agricultura, 1969-1977*) incide también en la desarticulación de un interés marcado del gobierno militar en el problema agrario reflejado en la ejecución de la reforma agraria, con una política tradicional del mismo gobierno en el manejo del sector, asignándole recursos relativamente escasos y consolidando una estructura productiva pre-reforma agraria. Esta última ha sido estudiada por **Raúl Hopkins** (*Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana, 1944-1969*).

2. Estudios de los *recursos productivos del agro* y su tecnología, su aprovechamiento actual, las potencialidades y perspectivas. A pesar que desde la década del sesenta la información sobre el agro se ha multiplicado y ganado en veracidad, no son abundantes los estudios de científicos sociales que la hayan aprovechado. **Fernando Eguren** utiliza los datos estadísticos de los Censos Nacionales agropecuarios (*la tierra, regímenes de tenencia y su distribución*), mostrando que la concentración de la propiedad de la tierra era menor antes de la reforma agraria que lo que se pensaba comúnmente; que las relaciones de propiedad eran las largamente prevalecientes, aun entre campesinos; que la proporción de tierras sujetas al pago de una renta a un propietario era relativamente pequeña.

**Héctor Maletta** y **Jesús Foronda** (*La acumulación de capital en la agricultura peruana*), utilizan también los censos para mostrar la distribución de los recursos productivos en los diferentes tipos de empresas y por regiones.



<sup>4</sup> Véase, Mariano Valderrama, *Siete años de reforma agraria peruana*. P. U. C., Lima, 1976.

Existen, además de los censos, otras fuentes de información —fundamentalmente la obtenida y procesada por la Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales—, que permiten a los científicos sociales ampliar sus objetos de estudio. **José María Caballero** —quien hace uso de ellas— ha publicado recientemente un importante libro (*Economía agraria de la sierra peruana*), que muestra cuáles son las potencialidades reales de los recursos de la sierra dada una estructura social determinada. Es éste quizá el más importante aporte desde la perspectiva de la economía política al conocimiento de la economía serrana y de sus perspectivas.

3. Estudios sobre *el agro como espacio económico-social en evolución*, que intentan precisar el sentido de la evolución del agro atrasado en una sociedad predominantemente capitalista. Uno de los primeros trabajos fue de **Rodrigo Montoya**<sup>5</sup>, en el que rechaza la interpretación en boga en ese momento de que la sociedad rural era semifeudal, apoyándose en los datos del primer censo agropecuario nacional realizado en 1961. Este mismo autor, en trabajos posteriores (*Capitalismo y no capitalismo en el Perú*), ha intentado descubrir la especificidad de la expansión capitalista en el campo a través del análisis regional.

**Orlando Plaza** y **Nelson Manrique**, investigadores de DESCO, están desarrollando actualmente una investigación sobre *Nación, proceso y campesinado*, situándose en la perspectiva de la constitución del mercado interno para explicar el papel del campesinado en la formación de la nación peruana. Por otra parte, **Fernando González Vigil**, **Jorge Fernández Baca** y **Fabián Tume** han hecho importantes contribuciones en precisar la naturaleza de la articulación de la agricultura y la industria en una serie de estudios por productos: maíz, trigo, frutales, carnes, producción avícola, lácteos. Así, en *Alimentos y transnacionales*, se evidencia la estrecha articulación de la agroindustria harinera y avícola con complejos empresariales extranjeros. **Fernando Eguren**, junto con **Fernández Baca** y **Tume**, estudiaron desde esa misma perspectiva *La evolución de la producción algodonera y la industria textil*, siendo el algodón el principal cultivo de la costa peruana desde comienzos de siglo y alrededor de cuyo cultivo —y el de la caña de azúcar—

se modernizó la agricultura. Por último, dos recientes publicaciones reúnen los materiales —ponencias y comentarios— de sendos Seminarios, realizados el uno por DESCO y el otro por la Universidad Católica y el Ministerio de Agricultura. Incluyen temas sobre uso y potencialidades de los recursos naturales; política agraria (de crédito, comercialización, inversiones, tecnología); agroindustria; empleo; producción y necesidades alimentarias. El primero fue editado por **Fernando Eguren** (*Situación actual y perspectivas del problema agrario en el Perú*); el segundo por **Manuel Lajo**, **Rolando Ames** y **Carlos Samaniego** (*Agricultura y alimentación: bases para un nuevo enfoque*).

Concluyendo, los estudios realizados en la década de los setenta y en lo que va de los ochenta permiten un nivel de comprensión de los rasgos fundamentales de nuestro agro mucho mayor que antes, proporcionando a los estudios que recién se emprenden, mejores parámetros cognoscitivos y teóricos.

## Fernando EGUREN



<sup>5</sup> Véase, Rodrigo Montoya. *A propósito del carácter predominante capitalista de la economía peruana actual*. Ed. Teoría y Realidad, Lima, 1971.

# LA TECNOLOGÍA: ¿EL ESLABÓN PERDIDO?



Trabajos considerados: Segal, Aarón: **La ciencia, la tecnología y la interdependencia en el continente americano**, «Comercio Exterior», Vol. 33, núm. 1, enero 1983; Lall, Sanjaya: **Los países en desarrollo y el nuevo orden tecnológico internacional**, «Comercio Exterior», Vol. 33, núm. 1, enero 1983; Teitel, Simón: **Productividad, mecanización y calificaciones. Una prueba de la hipótesis de Hirschman para la industria latinoamericana**, «El Trimestre Económico» XLVII (3), núm. 187, julio-septiembre 1980; Hodara, Joseph: **Aportes y limitaciones de los organismos internacionales en la formación de las políticas latinoamericanas para la ciencia y la tecnología**, «Comercio Exterior», Vol. 33, núm. 1, enero 1983; Sagasti, Francisco: **Información tecnoeconómica para el desarrollo**, «Comercio Exterior», Vol. 33, núm. 1, enero 1983; de Solla Price, Derek: **Role of Science Indicators in Science Policy Formulation**, Primer Seminario Panamericano sobre Métodos Cuantitativos en Políticas de las Ciencias y en Prospección Tecnológica, San José, Costa Rica, febrero 1983; Hodara, Joseph: **En torno a Daniel Bell**, «Revista Colombiana de Sociología», núm. 2, Bogotá, agosto 1982.



## A la búsqueda de la tecnología

Algo anda mal en América Latina. La coincidencia catastrófica y difundida de perturbaciones económicas y sociales podrían llevar a una década trágica. El endeudamiento ascendente, la inflación irrefrenable, el menoscabo crónico del aparato productivo, el desaliento real (más allá del discurso oficial) a las exportaciones, el desasosiego social extendido y efervescente: éstos son algunos problemas que cuestionan la validez de los módulos dominantes de desarrollo. Ya no pueden ser resueltos ni con la palabra encendida ni con la violencia abrumadora. Ni tampoco las tensiones clásicas entre crecimiento y desarrollo, o entre libertad y justicia, que en otras circunstancias animaron el debate, suministran explicaciones adecuadas. Hay que replantear conceptos a la luz (y con las sombras) de hechos obstinados.

Una de las variables secularmente desatendidas es la tecnología. Interesante: desde *Mariano Moreno* a *don Raúl Prebisch*, desde *Sarmiento* a *Robles*, la importancia y ramificaciones del progreso técnico han constituido constantes reflexivas. Pero no se han infiltrado ni en la política gubernamental ni en las prácticas empresariales. La propagación tecnológica ha seguido una marcha irregular, elástica a una demanda débil y segmentada. Y por el lado de la oferta, los empeños se estrellaron ya sea con la imitación disfuncional, ya sea con la hostilidad del entorno. Lamentable, pues un progreso tecnológico real y diversificado podría haber atenuado el carácter trágico de estos años, aparejando una reconfiguración alentadora de los factores de la producción y del rumbo de las directrices públicas.

Los trabajos que se reseñan a continuación traducen este postulado. Todos ellos pretenden dilucidar la naturaleza de un tipo de conocimiento que se mantiene divorciado del desarrollo latinoamericano. En algunos momentos florece, pero se marchita brusca e inexplicablemente; es la tecnología un bien público que causa pánico a gobiernos y a empresarios. Es el eslabón que nadie quiere unir o uncir. En este respecto —como en otros— América Latina presenta un desafortunado contraste con los países de la OECD, donde los enlaces tecnológicos tienen prioridad incontestable.

## La faz de una hegemonía

**A. Segal** subraya que el dominio tecnológico norteamericano continúa, a pesar de la competencia de europeos y japoneses. Cuentan los Estados Unidos con alrededor de 600.000 científicos e ingenieros, que gastan 65.000 millones de dólares, esto es el 2,5 del PIB de ese país. Aunque muchos de ellos se ocupan en investigaciones militares, la estructura institucional y el mercado estimulan empalmes intersectoriales vigorosos y rápidos. *Tecnológicamente*, el gasto bélico norteamericano no es una inversión inútil; se traduce en aplicaciones civiles por la vía de las corporaciones y de las migraciones internas del personal científico en los mercados de trabajo. En cualquier caso, la superioridad estadounidense respecto a América Latina es abrumadora.

Por ejemplo, México dice contar con 8.000 investigadores, que implican, en forma agregada, 600 millones de dólares (el 0,7 por 100 del PIB mexicano); sólo el 15 por 100 de sus exportaciones tiene algún contenido tecnológico (contra el

60 por 100 de Estados Unidos). Argentina posee presumiblemente (las cifras no son fiables debido a incongruencias metodológicas) 7.000 científicos, que entrañan una inversión de 400 millones de dólares (0,6 por 100 del PIB). Como su estructura industrial es algo más diversificada, el 20 por 100 de sus colocaciones externas encierran transformaciones tecnológicas. Consuelo modesto para un país que inició la industrialización (espontánea y de escaso vuelo) hace un siglo. Tampoco Cuba expone un cuadro esperanzador: está dotada con 1.500 hombres de ciencia que gastan en sus tareas 50 millones de dólares (0,25 por 100 del PIB); sólo el 5 por 100 de las exportaciones cubanas son intensivas en tecnología.

**Segal** reconoce que esta asimetría creciente entre USA y América Latina (y cabría agregar: dentro del Continente) gesta tensiones cardinales. Se revelan litigios en la transferencia pública y privada de técnicas, en la capacitación de elementos locales y en la difusión de innovaciones.

El autor apunta que el secreto industrial, las barreras del idioma (y de la cultura en general), y la ausencia de redes de información abren paso a estos litigios. La solución podría consistir en el aprovechamiento sistemático de los satélites y de las tecnologías avanzadas (como la biogenética). Opino que en esta conclusión, **Segal** reduce un problema de negociación y de política a términos tecnológicos. Determinismo que parece ingenuo e insatisfactorio.

### La cooperación Sur-Sur: ¿armonía o reproducción de brechas?

**S. Lall** señala que la teoría y la práctica han subestimado sistemáticamente las posibilidades de intercambio tecnológico entre países de menor desarrollo. Es equivocado —observa— contemplar las brechas Norte-Sur y depositar en ellas la clave de un nuevo orden internacional. Llegó la hora de confiar en los recursos propios, suponiendo que los intereses comunes de las naciones pobres son más importantes que sus diferencias. También hay que suponer —postulado heroico— que dentro del Tercer Mundo no se reproducirán relaciones de explotación. Con estos puntos de arranque, **Lall** hace un recuento de los trueques de tecnología entre estas naciones en cinco campos: proyectos llave en mano, consultoría, licenciamiento, inversiones directas, capacitación y servicios auxiliares. Desafortunadamente, no abundan los ejemplos, aunque no cabe desestimarlos.

A título de ilustración, India, Argentina y México se están transformando en proveedores importantes en ramas como papel, petroquímica y siderurgia. Suministran inversiones y conocimientos en esos cinco campos a países como Malasia, Libia, Nueva Zelanda, Guatemala y Paraguay. India, en especial, cuenta con más de 100 firmas consultoras en estos renglones y parece constituir la vanguardia tecnológica del Sur.

**Lall** anota que la tecnología suministrada es de ordinario complementaria y no competitiva en relación a la que dimana del Norte. Se encontraría esta tecnología en la «etapa beta», es decir, en la difusión de inventos conocidos y en su adaptación a diversos ambientes industriales y agrícolas. No habría llegado el Sur a la «etapa alfa», en donde se inicia la cadena descubrimiento-invencción. El autor no se plantea cómo el Sur podría alcanzar esta última etapa; es ya evidente que el obstáculo principal no es el tamaño de los mercados sino la organización política y financiera que no parece dispuesta a cooperar sostenidamente en la erección de una infraestructura científica.

### La falsificación relativa de una hipótesis

Utilizo este término —falsificación— en el sentido popperiano, pues **Teitel** parece apoyarse filosóficamente en *Popper* en las páginas de su cuidadoso trabajo. **Teitel** trata de lidiar con una de las ideas que el imaginativo *Hirschman* propuso a principios de los 60: en países menos industrializados, las diferencias de productividad del trabajo respecto a los países de mayor desarrollo serán menos en aquellas industrias que, pese a ser intensivas en capital, se concentran en procesos y/o son reguladas por la mecanización. Ambas variables —procesos y mecanización— atenuarían la importancia de la calidad del trabajo. Se tendría así una forma de compensar la falta de habilidades de la fuerza laboral que abriría cauce a una ventaja comparativa para los países de menor expansión industrial.

En perspectiva histórica, la hipótesis de *Hirschman* recuerda los efectos de muchas innovaciones logradas en la Revolución Industrial que neutralizaron las debilidades de la fuerza de trabajo (de los niños, por ejemplo) y llevaron a una mayor justicia social casi *by default*.

**Teitel**, en el recuento teórico, recuerda las diferencias que se presentan dentro de un «mundo ricardiano» en cuanto a las funciones de producción y a la proporcionalidad de los factores. Como

en la realidad latinoamericana (contrastada con USA) se presentan modelos mixtos, con técnicas y precios de producción desiguales, es imposible pretender generalizaciones *a priori*.

El autor pasa revista a los intentos empíricos que se han hecho para «falsificar» la tesis hirschmaniana. Investigadores —advierte— como *Díaz-Alejandro, Bacha, Clague, Heal y Gouverneur* escogieron variables dispares, desde la intensidad de trabajo a la de capital; también en los métodos y en las muestras difirieron. Las conclusiones de estos ensayos no fueron terminantes ni en uno ni en otro sentido. **Teitel** prueba sus armas en esta lid. Toma como variable independiente a la productividad promedio, que reflejaría la acumulación y los usos del capital. Como material empírico el investigador considera a siete países de América Latina que producen el 90 por 100 de los bienes manufacturados. Los datos se ordenaron conforme a la Clasificación Industrial Internacional uniforme de la ONU, hasta un nivel de cuatro dígitos. Los Estados Unidos es el país de referencia para la elaboración del cotejo.

**Teitel** se pregunta sobre el origen de los diferenciales en la productividad. Tres respuestas le parecen plausibles: la naturaleza de las industrias, el desarrollo económico general y la combinación de esas dos variables. Concluye en que la variación observada en la productividad se explica en un 35 por 100 por la rama industrial y en un 39 por 100 por el tipo de desarrollo nacional. De esta suerte, no se puede validar sin reservas la tesis de *Hirschman*. Por lo demás, la comparación de los casos nacionales no se exime de distorsiones pues las tasas de cambio, los niveles de protección arancelaria y el tamaño de las empresas en modo alguno son homogéneos.

## El aporte ambiguo de los organismos internacionales

Con base en el examen de documentos pertinentes y en las experiencias recogidas en el curso de sus labores en y para organismos regionales e internacionales (ORI, de aquí en adelante), **Joseph Hodara** analiza los aportes y las limitaciones de estas entidades en la concepción de las políticas para la ciencia y la tecnología en América Latina. Se refiere en particular a la OEA y a la CEPAL como instituciones regionales, y a UNCTAD y UNESCO como cuerpos universales. El autor no pretende hacer una evaluación longitudinal pormenorizada sino esbozar una visión de conjunto.

**Hodara** distingue cuatro contribuciones principales: la *sensibilización* de América Latina respecto a las potencialidades de ciencia y técnica cuando son satisfactoriamente vinculadas al desarrollo; la *codificación* de los términos-clave que facilitan entendimiento de este asunto complejo; el *inicio de acciones prácticas* dirigidas a fortalecer la infraestructura local y a motivar la cooperación regional; y, en fin, *ensayos de coordinación* dentro y entre gobiernos, sin descuidar (con resultados modestos) una división convenida del trabajo entre ellos.

Estos aportes de los ORI fueron efectuados en el marco de las restricciones que los peculiarizan. En primer lugar, son entidades de los gobiernos y, formalmente, al menos, no pueden trascender las intenciones gubernamentales. Esta restricción es menos fuerte de lo que ordinariamente se piensa. **Hodara** apunta que los ORI han «inventado» modalidades para rebasar (sin contradecir) la voluntad política de sus miembros, pero este acto no puede ir lejos. Segundo, los ORI constituyen organizaciones complejas, estratificadas y jerárquicas, rasgos que suelen traducirse en rigidez burocrática que menoscaba sus aptitudes intrínsecas. Tercero, los ORI se inclinan a cultivar la mediocridad, debido a la rigidez anotada y a los métodos de reclutación y de promoción que los norman. Sólo con un liderazgo intelectual carismático —**Hodara** señala— se pudo en algunos casos atenuar esta mediocridad aplastante. La última restricción consiste en la necesidad de los ORI de efectuar foros y mesas de trabajo para obtener «mandatos». Esta propensión conduce a una «reunionitis» que perturba un programa sostenido de estudios.

Por otra parte, estos aportes se han sostenido en supuestos que hoy apenas tienen asidero empírico. Entre ellos **Hodara** indica: la benevolencia «intrínseca» del Estado; la fe en que el incremento de la oferta científico-técnica gestará automáticamente un mercado; la tendencia a escoger explicaciones económicas para atender fenómenos que se ajustan mejor a otras categorías; la continuidad cognitiva e institucional de la ciencia respecto a la tecnología; y la creencia de que la «ecología» latinoamericana coincide, en lo que a políticas para la ciencia y la tecnología concierne, con el contexto europeo y norteamericano.

¿Qué hacer? **Hodara** sugiere un reparto algo más satisfactorio de las tareas entre los ORI, aunque la coordinación entre ellos parece de momento una misión imposible; el estudio más profundo de las variables externas e internas que

afectan a la acumulación científica en países periféricos; la dedicación más pronunciada a la historiografía, a la psicología y a la microeconomía de la ciencia y de los científicos; y, en fin, el soslayamiento de nacionalismos nativistas y fundamentalistas que sólo perennizan tradiciones antintelectuales. Si estas tareas no cristalizan —concluye **Hodara**— los ORI serán históricamente los cómplices del subdesarrollo.

**Francisco Sagasti** discute las modalidades de la información prevalecientes en países de menor desarrollo. Postula un nuevo sistema de «inteligencia» que hoy parece indispensable para remodelar las directrices públicas. Los defectos de la información tradicional son obvios. Entre ellos **Sagasti** recuerda la carencia de recursos, la incompreensión de los gobiernos respecto a la importancia de un fundado enjuiciamiento de situaciones y tendencias, las rivalidades burocráticas, las incertidumbres externas, y el reinado de una cultura imitativa. Para compensar estos defectos, Sagasti propugna un régimen flexible y diversificado de espionaje no-militar, a fin de incrementar las probabilidades de sobrevivencia de lo que el autor llama la «segunda civilización». Este régimen debería contar con un acceso fácil y fluido a datos pertinentes, con una recuperación rápida de los mismos, y con módulos de selección e interpretación que reduzcan la «sobrecarga» de la información.

**Sagasti** propone una tipología interesante de ambientes informáticos. Algunos son sencillos, otros exigen una aglutinación más compleja de los datos. En los últimos tiempos, los entornos internos e internacionales amagan con turbulencias, de suerte que la lógica común ya no puede captar los mensajes que parecen, en primera aproximación, contradictorios.

¿Cómo salir de este encadenamiento de perturbaciones? Sin duda, «la inteligencia» dominante actúa en favor de los países industriales; pueden controlar y amenazar al Tercer Mundo con medios no-militares. Para contrarrestar esta asimetría, **Sagasti** recomienda la formación de una élite de «sintetistas», capaces de desentrañar los mensajes desiguales y los ruidos estridentes que estructuras sociales más complejas irradian constantemente. El autor no explica cómo esta élite sería formada y si los políticos convencionales tolerarían su existencia. Después de todo, información es poder también dentro de los países de menor desarrollo. Los «sintetistas» alterarían una estratificación que hasta el presente es excesivamente rígida y carece de contrapesos.

## En inglés, para América Latina

Con su limpia erudición, **Derek de Solla Price** elabora un examen general de la evolución de los indicadores que han pretendido medir tanto los insumos como los resultados del quehacer científico y tecnológico. Los primeros ensayos se efectuaron en la Unión Soviética, y más tarde fueron adoptados por Europa y USA. Respondían a una necesidad de los administradores de la ciencia, urgidos en saber si el gasto (o mejor, la inversión) en este quehacer era o no redituable, y en qué plazos. Por otra parte, algunos historiadores manifestaron interés en cuantificar los ritmos de progreso por disciplinas y sectores. De esta manera, los indicadores han llegado a establecer «redes sociométricas», es decir, cómo se comunican y se jerarquizan los investigadores y quién ejerce el «liderazgo bibliométrico» en una especialidad. Por añadidura, estos artefactos metodológicos permiten discernir los efectos multiplicadores de la inversión en ciencia y técnica, en un contexto nacional determinado.

**De Solla Price** recuerda que desde 1981 se viene publicando la revista *Scientometrics*, que se edita en Hungría y ve luz en Holanda. Caso extraordinario de cooperación Este-Oeste. Sin dilaciones, este autor se pregunta si los empeños de cuantificación tienen alguna importancia en América Latina. Responde afirmativamente. El conocimiento científico-tecnológico, en forma agregada, se expande hoy a una tasa del 7 por 100 anual acumulativo. Este ritmo apreciable no se verifica en el continente. La explicación de este rezago es compleja. Por una parte, la comunicación internacional e interna es desesperadamente lenta, debido a barreras de idioma y a penurias financieras. **Derek de Solla Price** apunta en este sentido —comentario sin duda provocativo— que las amplias dimensiones territoriales y demográficas del imperio español en los tiempos de la colonización y las de América Latina de hoy actúan en *contra* de un intercambio fluido. Habría una propensión contraproducente a la autarquía cultural. En contraste, suecos, húngaros, holandeses o israelíes *deben* manifestarse en inglés, a causa del menor tamaño de sus países. Por otra parte, **De Solla Price** sugiere que las series estadísticas regionales sobre los recursos de la ciencia y la tecnología y las consecuencias que aparejan adolecen de fallas sustantivas. Así, es muy difícil obtener un recuento cuantitativo sobre esta actividad. Si América Latina de veras aspira a multiplicar el capital humano, debería extender los esfuerzos dirigidos a

«inventar» indicadores conforme a su realidad, el autor concluye.

**Joseph Hodara** presenta la trayectoria intelectual de *Daniel Bell*, quien publicó textos ya clásicos sobre «*El Advenimiento de la Sociedad post-industrial*» y «*Las contradicciones culturales del capitalismo*». Aquí interesan sus tesis sobre la evolución de la tecnología y sus implicaciones para América Latina. **Hodara** subraya que *Bell* es un campeón del pluralismo teórico; teme las concepciones holísticas y globalizantes del marxismo y del funcionalismo. Ambos auspiciarían groseras simplificaciones. Y éstas llevan a la intolerancia social. Para *Bell*, el progreso tecnológico es «lineal, acumulativo y cuantitativo», y en su itinerario, el progreso altera la percepción de distancias y tiempos. Sin embargo, la tecnología posee lógica propia; de ninguna manera se asemeja al desenvolvimiento cultural ni a las configuraciones políticas. De aquí la necesidad de una filosofía de la historia flexible y plural que ceda lugar a cada dimensión del quehacer humano.

**Hodara** señala que es injusto endilgarle a *Bell* la tesis sobre «el fin de las ideologías». Estas *no* han muerto ni tampoco agonizan. Y mucho menos han desaparecido en el Tercer Mundo, donde la «sobrealimentación ideológica» (como diría *Ortega y Gasset*) es un rasgo cardinal.

En cuanto a las consecuencias de la reflexión de *Bell* para países en vías de desarrollo, **Hodara** se detiene en dos. Primero, las tecnologías avanzadas podrían *acentuar* las desigualdades internas, pues los grupos privilegiados usarían los beneficios de la microelectrónica y de la biogenética en su favor. Y no hay fuerzas que neutralicen esta tendencia. Y segundo, este género de *apartheid electrónico* podría llevar —**Hodara** especula— a regímenes totalitarios (y no sólo a dictaduras) que fueron conocidas y se siguen perfilando en Europa, pero que todavía no se han institucionalizado en América Latina. La ineficiencia burocrática de algunos sistemas dictatoriales dominantes en el área ha permitido «nichos de libertad». Con la amalgama de la computación y de la informática («comunicación», en el lenguaje de *Bell*), la esfera privada se estrecharía considerablemente. Se instalarían «controles totales», merced a este avance destemplado de la tecnología en un medio institucional y políticamente inmaduro. Concluye **Hodara** que si este cuadro infeliz llega a producirse, la sociobiología, más que cualquier otra disciplina, permitirá entender a la América Latina.

**Joseph HODARA**

## SEGURIDAD SOCIAL EN AMÉRICA LATINA: AVANCES, PROBLEMAS Y REFORMAS



Trabajos considerados: Acuña, Héctor R.: **Hacia el año 2000: En busca de la salud para todos en las Américas**, Organización Panamericana de la Salud, Publicación Científica, núm. 435, Washington, D. C., 1983; Arellano, José Pablo, **Elementos para el análisis de la reforma previsional chilena**, «Colección Estudios CIEPLAN», núm. 6, Santiago de Chile, 1981; Asociación Internacional de Seguridad Social: **Financiamiento de costos de los servicios de atención médica**, «Estudios de la Seguridad Social», núm. 42, Buenos Aires, 1982; Castro Gutiérrez, Alvaro: **Consideraciones preliminares para un estudio del financiamiento de la Seguridad Social en América Latina**, «Estudios de la Seguridad Social», núm. 40, Buenos Aires, 1982; López, Amancio C.: **Sobre los aportes sociales, los impuestos y el mercado de trabajo**, «Revista de Seguridad Social», núm. 163-165, Buenos Aires, 1982; Mesa-Lago, Carmelo: **Seguridad Social y pobreza**, University of Pittsburgh, «Latin American Reprint Series», núm. 19, 1983; Mesa-Lago, Carmelo, **Estrategias alternativas frente a la crisis de la Seguridad Social: enfoques socialista, de mercado y reformista**, en «Conferencia Internacional de Seguridad Social y Salud en América Latina y el Caribe en la década del 80», Universidad de Pittsburgh, 1983; Rezende, Fernando et al: **Os custos da assistência médica e a crise financeira da previdência social**, «Dados. Revista de Ciências Sociais», núm. 1, Rio de Janeiro, 1982; Thullen, Peter: **El financiamiento de regímenes obligatorios de pensiones bajo condiciones dinámicas y las nuevas matemáticas actuariales**, «Seguridad Social», núm. 135-136, México D. F., 1982.



En la década pasada, la Seguridad Social continuó su avance en América Latina, pero la severa recesión económica de principios de esta década (la peor desde la Gran Depresión) ha agravado los problemas de financiamiento y pro-

vocado una crisis en varios países. En la búsqueda de soluciones a dicha situación, aquellas reformas que envuelven una desviación de la política convencional de seguridad social han despertado notable interés. Los dos modelos opuestos son Chile, con el intento de privatización del sistema, y Cuba, con la estatización total de la seguridad social.

En el primero de los trabajos de **Mesa-Lago**, aquí reseñado, se muestra como el campo de aplicación de la Seguridad Social en la región creció de un promedio de 30 por 100 en 1970 al 40 por 100 de la población en 1980, continuando así el ritmo de crecimiento de la década del 60. Sin embargo, a este paso la universalización de la cobertura no se alcanzaría hasta el año 2040. Debe notarse que el campo de aplicación varía notablemente en América Latina: en Argentina, Brasil, Costa Rica, Cuba, Chile y Uruguay fluctúa entre el 70 y el 100 por ciento, mientras que en Haití, Honduras y Paraguay es inferior al 10 por 100. En la década pasada unos pocos países aceleraron de manera impresionante la extensión de la cobertura, especialmente en el seguro de enfermedad-maternidad, *vr. gr.*, Brasil en 60 puntos conceptuales y Costa Rica en 30 puntos. La gran mayoría de los países dejan fuera de la cobertura al grupo más pobre de la población; por otra parte, el grado de cobertura del grupo protegido varía con los sectores económicos; así la cobertura mayor se registra en los servicios de electricidad, gas y agua, y la menor en la agricultura. Por último, la cobertura geográfica es diversa: las regiones (estados, provincias) más desarrolladas y urbanizadas tienen la cobertura más alta y las regiones menos desarrolladas, más rurales tienen la más baja <sup>1</sup>.

**Acuña** informa en su trabajo de avances importantes en los niveles de salud de la región, como una caída de las tasas de mortalidad general (del 9,4 al 8,5 por 1000) y mortalidad infantil (de 105,5 a 66,8 por 1.000 nacidos vivos). Esto ha sido resultado del creciente control de las enfermedades contagiosas mediante la vacunación masiva y el mejoramiento de las condiciones de sanidad ambiental y de la nutrición. Por otra parte, con el proceso de modernización el perfil morfológico de la región ha cambiado, así las enfermedades cardiovasculares y del sistema respiratorio combinadas con los

accidentes de tráfico se han convertido en la principal causa de muerte en 26 países.

Se ha registrado además una continuación del proceso de unificación y uniformidad de la Seguridad Social (*vr. gr.*, en Argentina, Brasil, Perú, Uruguay), así como de la integración nacional de los servicios de salud (*vr. gr.*, en Costa Rica, Panamá <sup>2</sup>). No obstante prevalece la separación entre servicios curativos (a cargo principalmente de la seguridad social) y preventivos (a través del ministerio de salud), con los últimos recibiendo un porcentaje decreciente del gasto total de salud..

El costo de la Seguridad Social (gastos totales como porcentaje del PIB) aumentó en 16 países de un total de 22 países entre 1965 y 1977. Los costos más altos se registraron en Chile y Uruguay (más del 10 por 100 en 1977), pero esto representó una disminución con respecto al récord que estos países habían alcanzado con anterioridad (el 17 por 100 en Chile en 1971 y el 15 por 100 en Uruguay en 1969 <sup>3</sup>). **Castro** indica que el financiamiento de la Seguridad Social se hace a través de cotizaciones salariales y que en Uruguay y Argentina (también en Chile antes de la reforma) la carga total de la Seguridad Social es cercana al 50 por 100 de la nómina. Esto tiene un impacto fuerte en las empresas intensivas de trabajo y provoca un efecto negativo en la creación de empleo.

El incremento del gasto de la Seguridad Social, a un ritmo mucho mayor que el de los ingresos, ha resultado en un desequilibrio financiero en muchos países. **Thullen** analiza en su artículo la crisis de las pensiones, apuntando como causas: la liberalización de las prestaciones y el ajuste de las pensiones con la inflación (sin proveer los ingresos necesarios), los cambios demográficos (como el envejecimiento de la población, el aumento de la esperanza de vida) y la pérdida en el valor real de las reservas debido a la altísima inflación registrada en varios países. Otras razones no indicadas por este autor son: el uso de los fondos de reserva de pensiones para financiar el seguro de enfermedad (que en la mayoría de los casos no puede devolver los préstamos) combinado con la madurez del programa de pensiones; las inversiones con una bajísima rentabilidad; y el fallo del estado en cumplir con sus obligaciones financieras.

267



<sup>1</sup> Ver, además, C. Mesa-Lago, *Financing Health Care in Latin America and the Caribbean with a Special Study of Costa Rica* (A study for the World Bank), Washington, D. C., 1983.



<sup>2</sup> *Ibid.*, y Ernesto A. Isuani y C. Mesa-Lago, *A seguridade social no Panamá: Avanços e problemas*. «Revista de Previdência Social», núm. 29. São Paulo, 1982.

<sup>3</sup> OIT, *El costo de la seguridad social: Décima encuesta internacional, 1975-1977*, Ginebra, 1981; y las encuestas anteriores.

Otro factor importante en el incremento del gasto de Seguridad Social es la escalada en el costo de los servicios de salud que en un buen número de países absorben la mayoría del presupuesto de Seguridad Social. (Los países con los sistemas de pensiones más nuevos tienen la mayor proporción del gasto dedicado a salud, *vr. gr.*, del 52 al 90 por 100 en Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Nicaragua, República Dominicana y Venezuela). **Acuña** y la **AISS** identifican las razones de dicho aumento: la expansión de la cobertura y el acceso más fácil a los servicios, la inflación, el ascenso de los salarios del personal (especialmente médicos), el incremento del costo en la construcción de hospitales y adquisición de equipo y medicinas, la duplicación de las instalaciones y el sobreuso de los servicios. Quizá la razón primordial es el predominio de la medicina curativa sobre la preventiva y el énfasis en servicios de un nivel tecnológico creciente y, por tanto, intensivos de capital, *vr. gr.*, equipo sofisticado, cirugía, análisis de laboratorio, medicina nuclear, diálisis renal, etcétera. Por ejemplo, en Brasil se dedican más recursos a servicios de tecnología avanzada que sirven a 10.000 personas que a los servicios básicos que asisten a 41 millones <sup>4</sup>.

**Castro** plantea que la crisis económica mundial ha agravado estos problemas, pero que la América Latina, a más de enfrentarse al desequilibrio financiero de los programas existentes, tiene que obtener financiamiento para extender la cobertura a la población no cubierta. Esta doble agenda se hace aún más difícil en estos tiempos de crisis en que muchos organismos internacionales/regionales y países han dado prioridad a las metas económicas sobre las sociales <sup>5</sup>.

Por último, la Seguridad Social en muchos países de la región hace caso omiso del principio de solidaridad y tiene un efecto neutral o regresivo en la distribución del ingreso. En mi primer trabajo se demuestra que en América Latina más de dos terceras partes de los ingresos de la Seguridad Social previenen de los empleadores y

el estado <sup>6</sup>. La contribución del empleador usualmente se carga al costo de producción o servicio, por lo que se transfiere al consumidor, mientras que la contribución del estado se financia por impuestos a menudo de carácter regresivo. La contribución del asegurado no sólo genera menos de la tercera parte del ingreso, sino que en muchos países está limitada por topes que reducen la contribución del grupo de más alto ingreso. En los países en que sólo un porcentaje pequeño de la población está cubierto, la regresividad del financiamiento se acentúa. Por ejemplo, en Haití, la contribución combinada del estado y el empleador generaba el 77 por 100 del ingreso de Seguridad Social en 1977, pero sólo un 1 por 100 de la población estaba cubierta. Así, pues, el 99 por 100 de la población (no cubierta) en gran medida financiaba —a través de los impuestos y los precios— al pequeño cubierto. Ya se ha visto, además, que el grado de cobertura tiende a ser paralelo al ingreso y esto también se observa en algunos países en cuanto al nivel de las prestaciones.

Las soluciones a los problemas explicados son de dos tipos: unas implican una reforma parcial del sistema, otras envuelven una transformación global. Entre las primeras se encuentran las relativas al financiamiento. **Castro** estudia tres tipos de fuentes financieras de la Seguridad Social, explicando sus ventajas y desventajas: cotización, impuesto e IVA (impuesto al valor agregado). El último es objeto de debate en varios países, pues por una parte se alega que tiene (a diferencia de la cotización salarial) un impacto neutro en la distribución y que favorece el empleo, pero, por otra parte, se aduce que incrementa los precios (alimentando la inflación y reduciendo la competitividad de los productos domésticos en el mercado internacional), no favorece el progreso técnico y hace más dependiente a la Seguridad Social del organismo fiscal y de los vaivenes de la producción.

**López** relata la experiencia argentina con el IVA y afirma —contrariamente a la teoría, pero sin suficiente evidencia— que provocó una redistribución del ingreso en favor de los empleadores

<sup>4</sup> William McGreevey, *Brazilian Health Care Financing and Health Policy: An International Perspective*, World Bank, 1982.

<sup>5</sup> La satisfacción de necesidades básicas ha caído en importancia en la década del 80 debido a la crisis mundial y la necesidad de generar ahorros para la inversión. Pero el crecimiento económico por sí sólo no garantiza la reducción de la pobreza y aumentos en la satisfacción de necesidades mínimas. Ver Christine Cockburn, *El papel de la seguridad social en el desarrollo*, «Estudios de la Seguridad Social» núm. 38, 1981.



<sup>6</sup> **Castro** mantiene la opinión contraria que las principales fuentes de ingresos son los asegurados y empleados. Pero, esta conclusión se basa en las contribuciones porcentuales establecidas sobre el salario (o ingreso) por la ley y que, por tanto, excluyen el grueso de la contribución estatal que se genera en sumas alzadas, cubriendo déficits o gastos de administración, y a través de impuestos y loterías. Mi opinión se basa en la distribución de ingresos totales, por fuente, que incluye todos los aportes estatales.

y en contra de los asegurados. A fin de contrarrestar ese efecto negativo (y ganar autonomía fiscal y acentuar el efecto positivo en el empleo), **López** propuso un proyecto de ley en 1980 para que los empleadores pagaran la contribución de Seguridad Social, pero que pudieran descontarla de sus obligaciones correspondientes con el IVA. Así pues, el organismo asegurador percibiría directamente la contribución y las empresas con mano de obra intensiva podrían deducir más que las de capital intensivo. El gobierno no aceptó este proyecto, pero para asegurar la transferencia de los fondos recaudados por el fisco, determinó que lo hiciera el Banco de la Nación y se autorizó a la Seguridad Social a emitir libranzas contra dicho Banco <sup>7</sup>.

**Thullen** muestra cómo la crisis de los programas de pensiones ha obligado al abandono gradual del régimen de capitalización completa (prima constante) por regímenes de «períodos de equilibrio» (prima escalonada) o de reparto simple. Estos regímenes son más fáciles de operar y no plantean los problemas de inversión de capitales en economías inflacionarias. Pero, por otra parte, dichos regímenes requieren aumentos periódicos en las tasas de cotizaciones o subvención estatal, lo que es difícil en situaciones normales y más aún en crisis. Este autor además se refiere a la tendencia de eliminar a los actuarios debido a la aparente sencillez del régimen de reparto y a la utilización creciente de computadoras para hacer proyecciones. Contra esta corriente aduce que el régimen de reparto está sujeto a leyes matemáticas, cuyo manejo compete a los actuarios, si bien los cambios de régimen requieren conocimientos económicos. La solución, de acuerdo con **Thullen**, está en las «nuevas» matemáticas actuariales desarrolladas en los últimos 25 años, que

integran, de forma dinámica, los factores demográficos y económicos, miden su incidencia en el financiamiento, y permiten analizar los resultados de diversas hipótesis y políticas.

La **AISS** y **Acuña**, aunque desde puntos de vista distintos y a veces en conflicto (el seguro social y el ministerio de salud) coinciden en las recomendaciones para reducir los costos de la atención de la salud y hacerla universal. Esto implica un cambio de énfasis: de medicina curativa a preventiva, de servicios intensivos de capital a servicios básicos o primarios, de hospitales a ambulatorios (combinados con servicios de referencia en el tope de la pirámide de salud) y de médicos a personal paramédico. Otros pasos recomendados para reducir gastos son: la producción doméstica de medicinas y el uso de medicinas genéricas, la compra al por mayor de productos, el establecimiento de servicios propios de ingeniería, construcción y mantenimiento, y el aumento de la participación comunitaria en servicios como control de enfermedades infecciosas, vacunación y educación de la salud.

Con el objeto de reducir los costos y aumentar la eficiencia de los servicios de salud, algunos países han dado pasos para «privatizar» dichos servicios. **Rezende** analiza los resultados de la transferencia de los servicios médicos del ente gestor público en Brasil (INAMPS) a proveedores privados mediante contratos y convenios con las empresas. En 1978, el 83 por 100 de los pacientes eran atendidos por estos contratos/convenios, y en 1980 el 97 por 100 de los gastos de asistencia hospitalaria y el 80 por 100 de los gastos de servicios de diagnóstico eran absorbidos por el sector privado <sup>8</sup>. **Rezende** demuestra, sin embargo, que los resultados han sido contrarios a los objetivos, con costos crecientes. INAMPS ha tratado de controlar dichos costos fijando un subsidio per capita bajo, pero los hospitales privados han compensado esto incrementando los costos de otros servicios que son más difíciles de controlar. Este autor concluye que en el largo plazo la privatización acentuará las desigualdades, pues los grupos de alto ingreso tendrán acceso a servicios y equipo sofisticados y costosos, mientras que los grupos de bajo ingreso recibirán servicios de menor calidad y costo.

Pero el país que se ha colocado a la cabeza en privatización es Chile, aplicando así a la

<sup>7</sup> La controversia sobre los efectos del IVA se hace cada vez más viva. Christian Kornevall, en un estudio de Chile y Venezuela aportó evidencia de que el IVA tendría efectos positivos en cuanto al empleo, la producción, la productividad y la distribución. *Un cambio en el financiamiento de la Seguridad Social y sus efectos en el empleo*. «El Trimestre Económico», núm. 2, 1977. Dieter K. Zschock mantiene que en los países subdesarrollados con recursos pobres sería un error substituir la cotización por el IVA y que es preferible en ellos mantener una variedad de fuentes de financiamiento (*Health Financing in Developing Countries*, Washington, D.C., American Public Health Association, Monograph Series, núm. 1, 1979). Giovanni Tamburini pone en duda si el IVA es práctico, el incremento considerable que provocaría en los niveles impositivos, y los efectos secundarios negativos que acarrearía (*Social Security Financing: What's Next?* Benefits International, julio, 1981). El análisis más reciente y comprensivo del tema lo hace Richard Wilson *The Effects of Social Security on Employment and Productivity in Colombia, Mexico and Venezuela*, trabajo presentado en la «Conferencia Internacional sobre Seguridad Social y Salud en América Latina y el Caribe en la década del 80» Pittsburgh, junio 27-29, 1983.

<sup>8</sup> Véase, además, OIT-PND, *Previsión Social del Brasil. Política Social*, Ginebra, BRA-81-031, 1981.

Seguridad Social (tanto a los programas de pensiones como de salud) el modelo neoliberal de mercado con reducción notable del papel del estado en el proceso económico. El nuevo sistema de salud se introdujo en 1981 y consiste en corporaciones lucrativas privadas que compiten por los asegurados, ofreciéndoles diversas condiciones y beneficios (con distintos precios), con el objetivo de que la medicina privada complemente a la pública.<sup>9</sup> **Arellano** describe el nuevo sistema de pensiones introducido en 1981, que elimina la contribución del empleador, reduce la del asegurado, pone la administración en manos de corporaciones lucrativas privadas que compiten entre sí por los asegurados (cargando una comisión y pagando una renta al capital), establece una cuenta individual para cada asegurado (con relación directa entre contribución y beneficio), y sigue el sistema de capitalización completa. De acuerdo con la ideología oficial, este sistema es más eficiente, reduce los costos, promueve el ahorro y el mercado de capitales, elimina el impacto negativo sobre el empleo y garantiza la solvencia y el pago futuro de las obligaciones. Pero **Arellano** demuestra que las administradoras de pensiones son en realidad oligopolios que controlan las comisiones y la renta del capital, por lo que pone en duda su competitividad y eficiencia. En vez de un incremento en la inversión doméstica, el nuevo sistema envuelve una transferencia enorme de fondos del sector público al privado, con una concentración del capital y aumento de las cargas del estado. Además, el sistema debe tener un efecto regresivo en la distribución del ingreso, puesto que rechaza el principio de solidaridad, al establecer la relación directa entre contribución y beneficio. Por último, la crisis financiera de 1982-83, con su secuela de bancarrotas, ha hecho perder confianza en la solvencia del nuevo sistema.

En el segundo de los trabajos de **Mesa-Lago** reseñados aquí se contrasta el sistema de Seguridad Social chileno con el cubano, que se coloca en el extremo opuesto. Así, siguiendo el modelo económico socialista, estatiza por completo la administración de la Seguridad Social (incluyendo la medicina), elimina la capitalización y todo tipo de reserva, establece sólo contribuciones de las empresas (casi todas estatales), unifica y uniformiza todo el sistema y lo financia por asignacio-

nes anuales en el presupuesto estatal. Pero el costo del sistema es altísimo, constituyendo una carga excesiva para un país en desarrollo. El modelo de atención a la salud es intensivo de capital y por sus altos costos difícil de reproducir en América Latina.

El sistema de seguridad costarricense, también analizado en este trabajo, sigue el modelo convencional trazado por la OIT y se coloca entre los polos representados por los dos sistemas descritos anteriormente. Hasta fines de la década del 70 el sistema de Costa Rica funcionó satisfactoriamente, extendiendo la cobertura y manteniendo estabilidad financiera, pero la crisis económica, la moral estatal y el excesivo costo de personal y servicios médicos ha resultado en déficits crecientes. Más aún, el sistema incrementa notablemente los costos de producción con un impacto negativo en el empleo.

Los tres países han conseguido universalizar la cobertura y han alcanzado niveles de salud que son los más altos de la región (especialmente Costa Rica y Cuba), pero los sistemas son muy costosos y plantean problemas serios de financiamiento. Los remedios utilizados para tratar de resolver este problema son diversos: Chile ha intentado la privatización, Cuba practicó en la segunda mitad de la década del 60 la posposición de decenas de miles de jubilaciones y Costa Rica ha introducido una campaña de austeridad para reducir los costos. Otras medidas menos visibles han sido el deterioro del valor real de las pensiones en Chile y Cuba, y el de las instalaciones de salud en Chile y Costa Rica. Ningún país ha tratado hasta ahora de transformar el costoso programa de salud siguiendo las líneas resumidas más arriba.

**Thullen** se refiere en su trabajo a la doble amenaza que confronta la Seguridad Social: por una parte, el abuso innegable en algunos países, que ha llevado a la Seguridad Social más allá de lo razonable, y, como reacción a estos excesos, la tendencia opuesta hacia la privatización. En su opinión, entre los dos extremos hay un camino sano que —según este autor— es el trazado por los convenios internacionales adoptados por la OIT.

Indudablemente, los países latinoamericanos estarán en la década del 80 buscando ese camino ideal que combine armónicamente los principios de la Seguridad Social, permitiendo la universalización sin perjuicio de la estabilidad financiera, ni rechazando la solidaridad. Habiendo sido pioneros hemisféricos, tanto en la introducción de la Seguridad Social como en la confrontación de sus primeras crisis, es de esperar que las experiencias

<sup>9</sup> Ver Silvia Borzucki, *Chilean Politics and Social Security Policies*. Disertación Doctoral, Universidad de Pittsburgh, 1983.

reformadoras de América Latina sean motivo de estudio y difusión no sólo en el continente, sino en todo el mundo.

**Carmelo MESA-LAGO**

## AMERICA LATINA Y EL MERCADO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS BASICOS



Trabajos considerados: Orlandi, Alberto: **América Latina y la economía mundial del café**, CEPAL, «Cuadernos», núm. 42, Santiago, 1982; UNCTAD: **Marketing and processing of coffee: areas of international co-operation**, TD/B/C.1/PSC/31, Ginebra, 1983; Orlandi, Alberto: **América Latina y la economía mundial del algodón**, de próxima publicación en CEPAL, Santiago, 1983 (una versión más reducida de este trabajo ha sido publicada en «Revista de la CEPAL», núm. 19, Santiago de Chile, 1983); Granda Alva, Germán; Segundo Pérez, Francisca y Peña Gutiérrez, M.<sup>a</sup> Isabel: **La estructura mundial del sector del estaño y su importancia en América Latina y en España**, versión en mimeógrafo, ICI, Madrid, 1982; Granda Alva, Germán y Orlandi, Alberto: **América Latina y España en la economía mundial de la soja**, CEPAL/ICI, Madrid/Santiago de Chile, 1983; Banco Mundial: **Price Prospects for Major Primary Commodities** (5 volúmenes), Washington, 1982; UNCTAD: **Problèmes relatifs aux produits de base: examen de la situation et propositions en vue de l'action future**, Belgrado, junio de 1983 (versión en castellano, junio, 1983).

271



La identificación del deterioro secular de los términos del intercambio como uno de los principales obstáculos al desarrollo económico de los países exportadores de productos básicos constituyó uno de los paradigmas fundamentales del pensamiento económico estructuralista latinoamericano, en su expresión más genuina y original<sup>1</sup>.

Este raciocinio se basaba en la constatación de



<sup>1</sup> Véase, a este propósito, R. Prebisch, *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* CEPAL, Santiago, 1949; R. Prebisch, *Nueva política comercial para el desarrollo*, FCE, México, 1964 y R. Prebisch, *Hacia una estrategia global para el desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York, 1968. Estos documentos aparecen reproducidos en la publicación reciente *La obra de Prebisch en la CEPAL* (selección de Adolfo Gurrerri), FCE, México, 1982.

que las elasticidades-ingreso de la demanda para bienes industrializados eran considerablemente mayores, en el largo plazo, que las de los productos básicos, lo cual se transformaba en un mecanismo perverso y, tendencialmente, insalvable.

Estas consideraciones, todavía válidas hasta cierto punto, fueron las que, en buena medida, condujeron a la creación de la *UNCTAD*, por impulso directo del *Dr. Prebisch*, a principios de la década de los 60. De este modo, la estrategia en torno a los productos básicos y, más especialmente, en torno a la defensa de sus precios, se convirtió, en aquella época, en uno de los ejes centrales de la cooperación internacional para el desarrollo.

Se instrumentaron desde entonces, dentro y fuera del marco institucional de la *UNCTAD*, convenios internacionales sobre productos básicos (para café, azúcar, cacao, estaño y caucho natural, fundamentalmente), basados en el principio de la estabilización y defensa de los precios internacionales mediante la regulación de la oferta (sistemas de cuotas, creación de existencias reguladoras, medidas de diversificación) y en el principio paralelo de la necesidad, para ese fin, de una cooperación entre países productores y consumidores. A partir de 1976, se ha intentado dar una unidad orgánica a estos intentos mediante la creación de un «Programa Integrado para los Productos Básicos», cuyo alcance, sin embargo, ha sido, hasta ahora, muy limitado.

Frente a la inconsistencia de los resultados concretos logrados a partir de este enfoque, y bajo el impulso del ejemplo de la OPEP, la nota dominante de los años 70 pasó a ser la acción unilateral por parte de los países productores, que estaba destinada a sustituir las políticas de cooperación entre productores y consumidores. De este modo, se fueron creando «Asociaciones de Productores»<sup>2</sup>, las que, aun cuando con criterios muy distintos entre sí, persiguieron el común objetivo de acrecentar los ingresos provenientes de la exportación de productos básicos mediante la intervención unilateral en el mercado (impuestos, compras directas, etc.)

Al margen de ciertos éxitos parciales, sin embargo, tampoco este enfoque produjo los efectos deseados. En consecuencia, se fue delineando

una situación de falta de alternativas claras, que todavía predomina actualmente, y cuya gravedad radica en la fuerte presencia que mantienen los productos básicos en las exportaciones totales de los países en desarrollo (70 por 100 para América Latina, por ejemplo, si se excluyen los países exportadores de petróleo).

El «Programa Integrado» de la *UNCTAD*, como se ha visto, no respondió a las expectativas que en él se habían puesto, y su entrada en vigor, aun en su versión actual, fuertemente reducida, no parece muy próxima. La crisis económica que aqueja al mundo entero desde 1980 ha introducido, además, nuevos elementos que han llevado a una profunda reconsideración de toda la problemática relativa a los productos básicos. La escasa viabilidad práctica de soluciones políticas de tipo global ha reforzado la argumentación de los que, desde hace ya varios años antes, atribuían importancia a un estudio más detenido de los mecanismos de comercialización y distribución de los productos. Estudios de este tipo, en efecto, darían cuenta de las distintas etapas a través de las cuales se forma el precio final al consumidor y, por consiguiente, de las ganancias captadas por cada uno de los agentes económicos que intervienen en el proceso que va desde la producción primaria hasta el consumo final. El papel de las empresas transnacionales (ETN) ha constituido, a menudo, un foco central de análisis desde esta perspectiva<sup>3</sup>. Más que abocarse a improbables desviaciones en el funcionamiento del mercado internacional, se argumentaba, era preferible examinar las distorsiones más flagrantes de este mercado, a menudo influenciado todavía por esquemas heredados de un pasado colonial o semi-colonial, e intervenir para modificarlas.

En un trabajo de fundamental importancia<sup>4</sup>, que abrió el camino para otros estudios similares, la *UNCTAD* demostró en 1974 que tan sólo el 11,5 por 100 del precio final al consumidor de bananos quedaba en manos del productor, mientras que el resto se distribuía en fases sucesivas, las cuales a su vez, no sufriendo el banano ningún proceso de transformación industrial, eran puramente comerciales.

Algunos de los trabajos que aquí se reseñan (los dos de **Orlandi**, el de **Orlandi/Granda**, el de **Granda/Segundo Pérez/Peña Gu-**

<sup>2</sup> Se recuerdan la Unión de Países Exportadores de Bananos (UPEB), la Asociación Internacional para la Bauxita (AIB), el Comité Internacional de Países Exportadores de Cobre (CIPEC), el Grupo de Bogotá (café), el Grupo de Izmir (algodón), el Grupo de Exportadores Latinoamericanos y del Caribe de Azúcar (GEPLACEA), etc.

<sup>3</sup> Véase, a este propósito, las publicaciones del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales.

<sup>4</sup> Véase *UNCTAD, Marketing and Distribution System for Bananas* (TD/B/C.1/162). Ginebra, diciembre de 1974.

**tiérrez**, y el de **UNCTAD**) responden, al menos en parte, a estas preocupaciones, al analizar detenidamente los mercados, tanto de países productores como consumidores, de los productos tratados (café, algodón, soja y estaño).

No en todos los casos, sin embargo, resulta útil el «enfoque **UNCTAD**» basado en la reconstrucción de la cadena de formación del precio final. En efecto, por ejemplo, en el caso del algodón, el mercado de la materia prima resulta estar fuertemente diferenciado con respecto al mercado de productos manufacturados (textiles y confecciones), lo cual haría poco significativo un análisis en términos de «cadena de formación de precios».

Más cerca del modelo **UNCTAD** se sitúa, por otra parte, el trabajo de **Orlandi** sobre café. En él, el autor llega a dos conclusiones de cierta importancia para este producto, que, no hay que olvidarlo, representa el primer producto de exportación para los países en desarrollo después del petróleo. La primera es que, a pesar de no consultar en el café, al igual que en el caso del banano, más que costos industriales reducidos, el valor retenido por los países exportadores representa una porción pequeña (entre 18 y 45 por 100 para Brasil, según los países de destino) del precio final al consumidor. Inciden en ello, según detalla el autor en su análisis de los mercados consumidores, tanto márgenes industriales y comerciales (en sus componentes mayorista y detallista) como impuestos al valor agregado y específicos. La segunda conclusión a la que llega el estudio es que el llamado «industry spread» —es decir, simplemente, la diferencia entre precio final al detalle y valores unitarios de importación de la materia prima, o «café verde»— aumentó, en los años de la «bonanza cafetera»<sup>5</sup>, mucho más allá de lo que podría haber justificado el propio aumento de la materia prima. Las empresas tostadoras llevan, de este modo, buena parte de la responsabilidad de los aumentos de los precios al consumidor intervenidos en los años 1976/78, así como de la consiguiente disminución en el consumo mundial de café.

Desde un punto de vista análogo, la **UNCTAD** ha publicado recientemente un estudio sobre café, también incluido entre los que aquí se reseñan, que insiste en el carácter oligopólico de los mercados consumidores. Este aspecto del problema, que la **UNCTAD** analiza mediante la elabo-

ración de «índices de concentración», a nivel de cada mercado consumidor —expresados en porcentajes del consumo total controlado por las cuatro firmas más importantes, tanto para café tostado como para solubles —tiene directa relevancia en la fijación de los precios, en la formación de los flujos comerciales y hasta en la transparencia del mercado y relativa calidad de la información comercial pertinente.

Ambos estudios coinciden en la limitada relevancia, en la situación actual, de la acción que puedan llevar a cabo, de manera independiente, los países productores, y, por ende, en la escasa probabilidad de que se revitalicen a corto plazo experiencias de intervención unilateral en el mercado. Aún con todas sus desventajas, pareciera entonces que el Convenio Internacional del Café, al que ambos estudios analizan de cerca, tendrá que mantener su papel de eje central de la cooperación cafetera internacional.

No existe coincidencia, en cambio, en cuanto a la real importancia que tendría para los países productores la implantación de café soluble. Mientras que, por un lado, la **UNCTAD** estima que una evolución en este sentido sería muy deseable desde el punto de vista de los países exportadores, **Orlandi** se basa en la escasa remuneración del valor agregado para solubles en el mercado internacional y en su escaso efecto de creación de empleo, para concluir que, sin por esto desdeñarla por completo, un aumento en la exportación de solubles no produciría sino efectos positivos de alcance muy limitado.

Ambos estudios dedican su atención a los problemas estructurales de largo plazo y descuidan los aspectos coyunturales, influyendo quizá en ello el hecho de que la situación de mercado del café, en parte por efecto del Convenio, pero también por las heladas que han afectado la oferta brasileña, no ha evolucionado en manera tan dramática como las de otros productos básicos.

Muy influido por los problemas coyunturales, al contrario, está el segundo estudio de **Orlandi**, sobre algodón.

En este caso, en efecto, a una crisis estructural que se venía gestando desde varios decenios —el consumo mundial aumentó a ritmos muy lentos entre 1960 y 1980, y para los países desarrollados hasta descendió entre esos años— se le añadió una situación de crisis coyuntural de gran magnitud y profundidad, en la cual, según afirma **Orlandi**, la rentabilidad del cultivo, así como la propia supervivencia de algodón como producto de exportación para América Latina, están en juego.

Cierto mejoramiento en la relación de precios



<sup>5</sup> Se recuerda que los precios del café, en términos constantes, se más que se triplicaron entre 1975 y 1977, para volver a descender cesués.

con las fibras sintéticas, a su vez resultado de los aumentos en los costos petroleros, no ha ido acompañado por un repunte en el consumo de algodón, salvo casos aislados, en los países industrializados. Muy por el contrario, la participación de estos últimos en el total consumido mundialmente se redujo paulatinamente a la mitad en los últimos veinte años, situándose actualmente en alrededor de la mitad en relación con los dos restantes grupos de países (de economía centralmente planificada y en desarrollo).

Sin embargo, hace notar el autor, el precio mundial del algodón sigue, así y todo, rigiéndose por las cotizaciones de las grandes Bolsas de Nueva York y de Londres, aun cuando el grueso del consumo ya se efectúa fuera de los mercados de los países industrializados.

La creación de una institucionalidad algodone- ra internacional es aún más difícil que en el caso del café, debido a que los dos primeros exporta- dores mundiales son los Estados Unidos y la Unión Soviética, países que no han mostrado especial interés al respecto, seguidos por una heterogénea multitud de países en desarrollo, en el seno de los cuales no ha sido posible encontrar una verdadera unidad de intentos y de criterios.

El tema del algodón se enfrenta, además, con una problemática que **Orlandi** toca solo margi- nalmente en su trabajo: la del proteccionismo industrial para productos terminados. En este campo, el problema es particularmente agudo, y ha dificultado hasta ahora una evolución en cierto sentido natural: la captación de mayores cuotas de valor agregado por parte de los países algodone- ros a través de la exportación de textiles y confecciones. Esta alternativa sería altamente deseable, y aliviaría la situación externa de países como Nicaragua y Paraguay, cuya dependencia de las exportaciones de la fibra de algodón sobrepasa el promedio regional latinoamericano.

El estudio que el autor realiza de las diferentes estructuras de comercialización que predominan en América Latina —y cuya gama varía desde el amplio «laissez-faire» de Paraguay y Guatemala hasta la estatización del comercio en Nicaragua, pasando por las fórmulas mixtas que rigen en México y en otros países— demuestra que, frente a la situación actual, todos los países, independientemente de sus sistemas de comercialización, han sido afectados por igual. Más bien, han podido reducir el alcance de los efectos negativos de la doble crisis, estructural y coyuntural, que el algodón vive en este momento, aquellos países, o estratos de agricultores, que han limitado su uso de técnicas modernas de cultivo. Estas últimas, en

efecto, suelen ser altamente intensivas en capital, y sus altos rendimientos por hectárea —Guatemala registra los más altos del mundo después de Israel— esconden, además de daños ecológicos a veces irreparables, situaciones económicamente y socialmente indeseables. Según el trabajo que aquí se reseña, por ejemplo, la contribución neta del algodón a la balanza de pagos de Guatemala es, si se descuenta el valor de los insumos importados, inferior al 40 por 100 de los valores unitarios de exportación.

La gravedad de la situación algodone- ra, además, limitada por el hecho de tratarse de un cultivo anual, cuya sustituibilidad sólo depende de las condiciones climáticas y de suelos de las zonas interesadas. De hecho, ya se asiste a la sustitución de algodón por oleaginosas, por ejem- plo, o por cereales secundarios como sorgo y maíz.

Distinto es el caso de cultivos cuyo período de maduración es más largo, como café y cacao, o, más aún, de los productos mineros, para los cuales se exige, como es lógico, una cuantiosa inversión inicial.

El *Instituto de Cooperación Iberoamericana* ha preparado una serie de estudios sobre minerales de interés exportador para América Latina y presentes, al mismo tiempo, en las importaciones españolas desde la región latinoamericana. Estos estudios han sido dedicados a cobre, hierro y estaño respectivamente, aunque tan sólo el prime- ro ha sido publicado en un formato definitivo<sup>6</sup>. Sólo se reseñará aquí, por ser el más reciente, el estudio de **Granda Alva/Segundo Pérez/Pe- ña Gutiérrez** sobre estaño, disponible, hasta ahora, únicamente en su versión mimeografiada.

En este estudio se destacan, con base en una abundante información cuantitativa, los principa- les elementos de la economía mundial de este producto, con particular énfasis en su importancia relativa para América Latina, por el lado de la producción, y de España, por el lado del consumo.

En Bolivia, primer productor y exportador de la región latinoamericana, la producción ha ido declinando a lo largo de la última década, y el estudio del **ICI** hace hincapié en el relaciona- miento existente entre la tendencia insatisfactoria de este importante producto —todavía, a fines de los años setenta, el estaño representaba alrededor de un 40 por 100 de las exportaciones totales bolivianas — y las vicisitudes socio-políticas que



<sup>6</sup> Véase, Germán Granda Alva y Francisca Segundo Pérez, *El cobre, estructura del mercado internacional e importancia para América Latina y España*, Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1983.

ha vivido el país. Este último elemento tiene particular relevancia en lo que se refiere al atraso acumulado por Bolivia en materia de fundición, que hace que el país, caso único en el mundo, exporte casi la mitad de su producto todavía en forma de concentrados, si bien en los últimos años ha incrementado su capacidad de fundición.

Brasil, al contrario, no sólo transforma en metal todo el mineral de estaño que produce, sino que, al cuadruplicarse su consumo entre 1970 y 1980, ha tenido que seguir importando pequeñas cantidades de concentrados, si bien su propia producción también se había duplicado en el mismo período.

Tanto el estudio del **ICI** como la publicación del **Banco Mundial** que se reseñará adelante coinciden en señalar el éxito relativo que ha tenido el Convenio Internacional del Estaño, tanto a nivel de regulación de la oferta como de defensa de los precios. No obstante, ello no ha impedido que, a partir de la segunda mitad de la década pasada, el estaño siguiese el destino de otros productos, en el sentido de una deterioración acentuada de sus cotizaciones expresadas en términos reales.

De mayor importancia aún, sin embargo, es la crisis imperante en el caso de otros productos minerales como el cobre y el hierro, por el papel protagónico que ambos productos juegan en la vida económica de un gran número de países en desarrollo.

*Inclusive ciertos productos cuya influencia en la balanza de pagos de muchos países en desarrollo fue decididamente positiva en la década pasada, ya sea por incrementos en sus precios internacionales o en las cantidades exportadas, han estado sumidos, en los últimos años, en una fase fuertemente crítica. Es el caso del petróleo y de los demás energéticos, pero también de la soja, la que en breve espacio de 5/6 años —entre 1972 y 1977 aproximadamente— se convirtió en uno de los primeros productos de exportación, cuando no el primero, para Brasil, Argentina y Paraguay.*

En un estudio recién finalizado, y fruto de un esfuerzo conjunto de la **CEPAL** y del **ICI**, los ya mencionados **Orlandi** y **Granda Alva** han intentado ofrecer un perfil analítico de la actividad sojera en América Latina y en Europa —especialmente España— sin perder de vista el contexto mundial e intentando evaluar críticamente el impacto de la difusión planetaria del llamado modelo «maíz-soja» para la alimentación animal. Con base en una abundante información estadística, los autores han intentado asimismo

ofrecer elementos-explicativos de la formidable expansión de la soja en América Latina y en el mundo.

Como es sabido, errores de previsión en cuanto a la posibilidad de que se mantuvieran los ritmos de aumento de la demanda registrados en los años sesenta y setenta condujeron a la creación de una capacidad de molturación —termino técnico que indica la transformación industrial de las habas de soja en aceite, por un lado, y harinas y tortas para alimentación animal, por el otro— que, en la actualidad, está en buena parte ociosa, con lo cual se han ido agravando los problemas que aquejan al sector.

Por otra parte, los autores demuestran que la presencia de las empresas transnacionales es particularmente elevada en el sector de los alimentos compuestos, en donde más influyen los esquemas de derivación norteamericana de utilización de fórmulas balanceadas para la avicultura, mientras que, como ocurre con cada vez mayor frecuencia inclusive para otros productos —como el café, cacao, algodón y bauxita, por ejemplo— estas empresas tienden a desaparecer del sector de la producción primaria.

Estas dificultades, sin embargo, no deberían influenciar la apreciación de un fenómeno, como el de la expansión de la soja en los años setenta, cuyo aporte al desarrollo regional y al sector externo de Brasil, Argentina y Paraguay ha sido de fundamental importancia, permitiendo asimismo, *al exportar alimentos para ganado, sustituir en cierta medida exportaciones de carnes frescas, congeladas y enlatadas, contra las cuales los países importadores han ido multiplicando sus barreras proteccionistas.*

Actualmente, Brasil y Argentina han consolidado su posición como segundo y tercer exportador de soja en el mundo, respectivamente, después de los Estados Unidos, y han concluido últimamente acuerdos de suministro de largo plazo con la Unión Soviética, los que dejan esperar, apenas se perciba algún síntoma de mejoramiento en la economía mundial, nuevos incrementos en las exportaciones latinoamericanas de este producto (habas de soja y sus derivados).

Este último punto, es decir el ritmo de recuperación de la economía mundial, es de fundamental importancia para explicar la crisis actual de los productos básicos, la peor desde la Segunda Guerra Mundial según el **Banco Mundial**, y para indicar las pautas de una posible solución de las actuales dificultades.

Según la publicación del **Banco Mundial** que aquí se reseña, la recesión mundial se ha

conjugado con cierto exceso de oferta en la mayor parte de los productos —sobre todo cereales, bebidas tropicales, materias primas agrícolas y algunos minerales— para configurar una situación cuya gravedad va, con toda seguridad, más allá de sus aspectos puramente coyunturales. Todo ello, prosigue el **Banco Mundial**, ha sido agravado por el fortalecimiento de las tendencias proteccionistas —particularmente notable para azúcar, productos lácteos y carnes— y por el encarecimiento de las cargas financieras, que han contribuido a una baja generalizada en el nivel de inventarios y a una situación de estrangulación externa —vía deuda— de los países interesados.

El estudio del **Banco Mundial**, sin embargo, va mucho más allá de lo que podría dejar suponer su título. En efecto, él abarca, en cinco volúmenes muy densos y bien documentados, además de proyecciones de precios para todos los productos de interés exportador para los países en desarrollo, un conciso, pero sumamente interesante análisis económico para cada producto considerado.

El estudio en cuestión, junto con el manual estadístico que el **Banco Mundial** prepara anualmente<sup>7</sup> sobre flujos comerciales y precios, y con ciertas publicaciones de la **UNCTAD**, deben considerarse como las fuentes más importantes para un seguimiento sistemático de la problemática del comercio internacional de productos básicos.

Volviendo a la publicación que aquí se reseña, cabe anotar que ella ofrece proyecciones de precios a corto y largo plazo, utilizando además estas últimas para estimaciones de consumo, comercio e ingresos de exportación de los países en desarrollo.

Dichas proyecciones son francamente desalentadoras para los países exportadores, y no prevén una recuperación de los niveles reales de precios registrados en la mitad de los años setenta sino hacia fines de este siglo para la mayor parte de los productos considerados. Además se ha delineado una situación, según el **Banco Mundial**, de desarrollo diferenciado, la que tenderá a favorecer los minerales, aunque hasta ahora no haya sido este el caso, por sobre los alimentos y las materias primas de origen agrícola. Muy pocos, entre estos últimos productos, habrán recuperado en 1990/95 los niveles reales de precios de 1977/79, mientras que, en el caso de

los metales, lo anterior debería ocurrir para todos los productos, menos el hierro y la bauxita.

En otros términos, será la industria metal-mecánica, aún en el marco de una nueva composición sectorial, la que, al encabezar una vez más el proceso de recuperación económica en los países industrializados, determinará la pauta de la demanda mundial para productos básicos.

En lo que se refiere al corto plazo, sólo cabe señalar que las sombrías predicciones del **Banco Mundial** —muy leve recuperación entre 1983 y 1985 por sobre el nivel de 1982, al que se considera como límite extremo inferior— no han sido desmentidas en los diez meses que han transcurrido desde la publicación del estudio. Muy por el contrario, pareciera que dichas predicciones hayan excedido en optimismo, ya que, en lo que corre de 1983 no se ha registrado ni siquiera la leve recuperación que ellas indicaban como probables.

Basándose en una correcta apreciación de la situación actual, a la que define como «desastrosa», el documento de **UNCTAD** que aquí se reseña, preparado para ser presentado a la «Sexta UNCTAD», en Belgrado, en junio de 1983, ofrece proyecciones —se trata aquí de tasas de incremento de volúmenes de importación de productos básicos de países desarrollados desde países en desarrollo— cuyos valores extremadamente bajos (0,06 por ciento por año entre 1980 y 1990) van en el mismo sentido de las proyecciones del **Banco Mundial** a las que ya nos hemos referido.

Asimismo, la **UNCTAD** coincide con el **Banco Mundial** en atribuir perspectivas comparativamente menos dramáticas a los productos minerales, mientras que para productos alimenticios y bebidas, por ejemplo, se preve una tasa negativa anual de más de 1 por ciento.

Con la finalidad de paliar, por lo menos en parte, a la situación recién descrita, la **UNCTAD** propone a la atención de los Gobiernos que se reunirán en Belgrado, un programa de acción inmediata, diseñado de acuerdo con los principios que ya habían inspirado el «Programa Integrado para los Productos Básicos», pero con objetivos mucho menos ambiciosos.

Dicho programa se basaría en la creación de existencias reguladoras que servirían como base de apoyo para la estipulación de Convenios de productos, de carácter transitorio, por una duración de entre 3 y 5 años, y en favor de los cuales el Fondo Común (órgano financiero previsto por el Programa Integrado) estaría facultado para contra-



<sup>7</sup> Véase Banco Mundial, *Commodity Trade and Price Trends*, Washington, 1983.

tar préstamos comerciales. Estos Convenios<sup>8</sup> dispondrían asimismo, para su capital operativo, de aportes que los países miembros podrían recoger utilizando para este fin la facilidad especial que el FMI otorga para la creación de existencias reguladoras. La **UNCTAD** propone también una intensificación de la ayuda financiera destinada, por el trámite del **Banco Mundial** o de los Bancos Regionales de Desarrollo, a la gestión de la oferta («supply management»), y especialmente a los programas de diversificación.

En último lugar, y al margen de las medidas de intervención directa en el mercado, la **UNCTAD** propone una ampliación del sistema de financiamiento compensatorio que, como es sabido, el FMI destina a la cobertura de los déficits que originan en bruscas caídas de las exportaciones de productos básicos.

Al momento de leer esta reseña, el lector sabrá si estas propuestas de la **UNCTAD** habrán adquirido un carácter operativo, como resultado de la Conferencia de Belgrado o si, por el contrario, habrán seguido el mismo destino, hasta ahora poco promisorio, que ha tenido el «Programa Integrado para los Productos Básicos».

Si ello ocurriera, y si se mantuviera la situación actual, que se caracteriza por la ausencia de una política decidida de apoyo a los países más seriamente afectados por la coyuntura que actualmente prevalece en los mercados internacionales de productos básicos, ello no podría sino influir muy negativamente en las perspectivas económicas y sociales de los países en desarrollo.

**Alberto ORLANDI**



<sup>8</sup> Se prevé la utilización de las estructuras actualmente en vigor (café, azúcar, cacao, estano, caucho natural), así como la creación de estructuras nuevas, mediante procedimientos de urgencia, dictados por la gravedad de la situación actual. Como es sabido, los Convenios actuales no prevén, salvo excepciones, la creación de existencias reguladoras, mientras que las reuniones preparatorias organizadas por la **UNCTAD** con el objeto de llegar a la concreción de nuevos Convenios hasta ahora no han logrado resultados positivos.

## ESTADO, REGIMEN POLITICO Y DEMOCRACIA EN EL PERU



Trabajos considerados: Varios autores: **América Latina 80: Democracia y movimiento popular**, Lima, Desco, 1981<sup>1</sup>; Pease García, Henry: **El ocaso del poder oligárquico (Lucha política en la escena oficial 1968-1975)**, Lima, Desco, 1977; Pease García, Henry: **Los caminos del poder (Tres años de crisis en la escena política)**, Lima, Desco, 1979; Pease García, Henry: **Un perfil del proceso político peruano (A un año del segundo belaudismo)**, Lima, Desco, 1981; Cotler, Julio: **Democracia e integración nacional**, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1980; Cotler, Julio: **La democracia en el Perú**, (Ponencia presentada al Primer Congreso Peruano de Sociología), Huacho, 1982; Quijano, Aníbal: **Los usos de la democracia burguesa**, «Sociedad y política», núm. 10, Lima, 1980; Nieto, Jorge: **Izquierda y democracia en el Perú, 1975-1980**, Lima, Desco, 1983.



Después de 12 años de régimen militar, a mediados de 1980, se opera en el Perú la instalación de un gobierno civil que configura un nuevo régimen político de carácter democrático-constitucional. El caso peruano se inscribe dentro de un proceso más amplio de aperturas democráticas en América Latina, que involucra a países con trayectorias políticas tan complejas y disímiles como Brasil, Bolivia, Argentina y Ecuador. La década de 1980 parece presenciar, de esta forma, una reversión de la tendencia hacia el predominio de formas de gobierno dictatorial de origen militar que marcó a varias naciones latinoamericanas en los años 70. No cabe duda que esta situación, que tiene como telón de fondo el agotamiento político de los regímenes militares tras largos períodos de ejercicio monopólico del poder, es en parte



<sup>1</sup> En este estudio se reúnen las ponencias y debates del Seminario sobre «Democracia y movimiento popular», organizado por DESCO. Incluye trabajos de H. Pease, Tomas Montán, Anton M. Melis, Samuel Lichstensztein, J. C. Portantier, Juan E. Vega, Herbert de Souza, René Zavaleta, Manuel A. Garretón y otros.

importante atribuible a la repercusión del creciente desarrollo del movimiento popular en la región. Este cuadro ha generado un amplio debate en los medios académicos y políticos en torno a la naturaleza de estos procesos de apertura democrática<sup>2</sup>.

En este panorama, el nuevo régimen constitucional inaugurado en el Perú en 1980 presenta la particularidad de encontrarse decisivamente marcado por el conjunto de reformas implementadas por el gobierno militar en los doce años precedentes. En efecto, estas reformas implicaron una sustantiva aunque contradictoria transformación de la faz económica, social y política del país, lo que se expresó principalmente en la disolución de las bases materiales del Estado oligárquico que caracterizó el proceso político peruano a lo largo del siglo<sup>3</sup>. Así, la reforma agraria, las políticas petrolera, pesquera, minera, bancaria, industrial, la política general frente al capital extranjero, etc., produjeron una modernización y relativa homogenización del capitalismo en el Perú. El Estado que emerge como resultante de este proceso tiene un contenido más claramente burgués, en tanto que se depuran sus viejos remanentes oligárquico-tradicionales. El gobierno civil nacido de las elecciones generales de 1980 tiene como encuadramiento institucional básico un aparato estatal con estas características.

La forma de organización estatal democrático-constitucional, empero, presenta en el Perú un sustento estructural e histórico esencialmente precario. Esta debilidad e inestabilidad de la democracia peruana tiene como principal raíz la ausencia de una sólida integración nacional expresada en la profunda desarticulación económica, social, política, étnico-cultural y hasta físico-geográfica del país. Los diversos reformismos que sucesivamente intentaron afrontar esta problemática, desde el primer reformismo aprista de los años 30, pasando por el reformismo belaudista de la década del sesenta, hasta el reformismo militar que aparece en 1968, no lograron, sin embargo, solucionarla. Esta permanente frustración nacional, que tiene una profunda raíz histórica,



<sup>2</sup> Sobre algunas contribuciones relevantes al debate en torno al problema de la democracia en América Latina, ver las reseñas de Juan Carlos Portantiero («Discusiones en torno a democracia y socialismo») y de Rolando Franco («Estados burocráticos-autoritarios y democracia»), en los números 3 y 1 de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, Madrid, enero-junio de 1982 y enero-junio de 1983, respectivamente.

<sup>3</sup> Las características y determinantes básicas del «Estado oligárquico» en el Perú han sido examinadas sintéticamente por Sinesio López, *El Estado oligárquico en el Perú: un ensayo de interpretación* (mimeo, Pontificia Universidad Católica del Perú).

obedece en gran medida a la carencia de una clase dirigente que fuese capaz de construir una forma de dominación asentada en mecanismos consensuales de participación democrática.

Por su parte, los grupos de izquierda marxista, que se desarrollan fundamentalmente en la década del 70, si bien llegan a tener una presencia significativa tanto en el movimiento sindical como en la escena electoral, no logran cristalizar una alternativa consistente frente a la democracia burguesa. De este modo, también los sectores de izquierda se encuentran impregnados, en sus concepciones y prácticas políticas, por la lógica no democrática que norma al conjunto de la sociedad peruana.

El intento de comprender la naturaleza de las transformaciones llevadas a cabo por el régimen militar en la década del 70, luego de un largo período de crisis política que vendría finalmente en la ruptura del orden oligárquico, constituye el cuadro global para la revitalización de la sociología política en el Perú, que en términos de orientación teórica se encuentra notablemente influida por el marxismo y en particular por el pensamiento gramsciano. A raíz de la instalación del gobierno constitucional de 1980, el intento por estudiar sistemáticamente el problema de la democracia concentra el interés de la sociología política, comprendiendo una gama de temáticas específicas como el régimen político peruano, el movimiento popular, el comportamiento político y gremial de la élite empresarial, el impacto de las relaciones internacionales sobre el curso político interno, etc.<sup>4</sup>

## El problema de la democracia en América Latina

Organizado por el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO) y auspiciado por el



<sup>4</sup> El desarrollo de la sociología política en el Perú ha sido bosquejado por César Germara, *El análisis sociológico del proceso político y del Estado en el Perú: un balance de la sociología política* (ponencia presentada al Primer Congreso Peruano de Sociología, Huacho, 1982). La problemática de la democracia y su expresión concreta en el Perú viene siendo examinada sistemáticamente en el marco del Seminario de Política y Sociedad del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), dirigido por Henry Pease García; la dinámica del seminario se encuentra organizada en torno a dos ejes básicos: la discusión teórica colectiva y diversas investigaciones específicas (sobre temáticas como régimen político peruano, movimiento popular, relaciones internacionales entre el Perú y Estados Unidos, élites empresariales y burguesía industrial, cultural popular, etc.). Además, el seminario realiza un seguimiento sistemático de la coyuntura política peruana teniendo como base un banco de datos que almacena —utilizando métodos computarizados— la información más relevante.

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), en noviembre de 1981 se reunieron en Lima un nutrido grupo de científicos sociales latinoamericanos, así como políticos de diversas agrupaciones partidarias peruanas con el propósito de discutir el tema de la democracia y el movimiento popular en América Latina. El conjunto de los trabajos presentados en esta reunión han sido reunidos en el libro de **Pease et. al.** (citado en primer lugar). Como postura global el Seminario adoptó una perspectiva en la que el centro de interés estaba dirigido hacia la sociedad en la perspectiva de analizar el proceso de democratización en ella como creación de poderes al interior de la sociedad civil, con configuraciones institucionales que varían en función de las historias nacionales, todo lo cual significa desplazar la discusión de las formas abstractas a los procesos sociales mismos, entendiendo sus conflictos, su desarrollo histórico y también la nueva institucionalidad que van generando.

Los puntos del temario revelan reflexiones hechas desde la perspectiva de la derrota en unos casos, desde la expectativa creada por procesos de apertura en otros y también desde procesos triunfantes que comienzan a construir su alternativa. A lo largo de la discusión se enfatizó la importancia de investigar los momentos de constitución del movimiento popular en los distintos países, a la vez que, partiendo de esas experiencias, analizar los procesos de apertura y la forma que toma la participación de las masas en ellos. De ahí que, desde el discurso inaugural, hasta el tratamiento de casos nacionales, y, por supuesto, en las ponencias sobre aspectos de la problemática global, aparece la vinculación entre la democracia y la lucha de los movimientos populares en la historia, en un intento por señalar cómo los espacios democrático-liberales han sido arrancados y no meramente conseguidos.

El libro está compuesto por varias partes complementarias. Luego de los textos introductorios y presentaciones de rigor, se abordan un conjunto de trabajos que vinculan el problema de la democracia con aspectos centrales de la economía y las relaciones internacionales, para, seguidamente, centrarse en la cuestión de la democracia en relación al problema nacional-popular y en la relación a la lucha del movimiento popular. Finalmente se analizan diversos casos nacionales: Brasil, Bolivia, Chile, Nicaragua, Perú, Argentina.

A partir de las discusiones y ponencias planteadas, el Seminario propuso un conjunto de sugerencias metodológicas para orientar las inves-

tigaciones futuras. En primer lugar, se vio la importancia de estudiar casos nacionales de países donde justamente las formas democrático-liberales mantienen relativa estabilidad —Colombia, Venezuela y Costa Rica— para ampliar mejor el espectro latinoamericano, examinando en ellos la relación entre democracia, movimiento popular y perspectiva socialista. En segundo término, se discutió acerca de las ventajas y dificultades del estudio comparativo de casos nacionales, sugiriéndose hacer cortes y seccionar temas que lleven a teorizaciones de alcance intermedio en aspectos tales como las fuerzas armadas, los partidos políticos, etc. Y, finalmente, en perspectiva, se indicó la importancia de hacer acumulativa la discusión llevando los estudios sobre la democracia al nivel del análisis de los sindicatos, los partidos, las estructuras y políticas estatales, los aparatos de consenso, y en especial el sistema educativo.

El que Lima haya sido la sede del Seminario no es un hecho fortuito, sino que es expresión de la creciente preocupación que existe en los medios académicos y políticos del Perú por replantear el debate en torno al problema de la democracia, retomando para ello las diversas experiencias de la región. En este sentido, el caso peruano ejemplifica cómo todo proceso de democratización tiene como sustento generador las luchas del movimiento popular.

## **Del reformismo militar anti-oligárquico a la democracia belaundista**

**Henry Pease** ha realizado un seguimiento analítico sistemático del régimen político peruano, que comprende desde el gobierno militar iniciado en 1968 hasta el primer año de la actual democracia constitucional. Sin duda, los trabajos de **Pease** constituyen el intento más sólido —teórica y empíricamente— de examinar metódicamente las formas específicas de dominación política en el Perú en los años recientes.

En *«El ocaso del poder oligárquico»*, su autor estudia el decenio militar en su denominada «primera fase», es decir, durante el período de mayor impulso reformista encabezado por el general *Velasco Alvarado* (1968-1975). El autor plantea que el reformismo militar cierra un ciclo de crisis de la forma de dominación del «Estado oligárquico» abierto en los años 30. El régimen presidido por *Velasco*, retomando en gran medida las propuestas de los anteriores intentos reformistas —el aprista de la década de los 30 y el

belaundista de los años 60—, destruye las bases materiales que le daban sustento al «Estado oligárquico», sin lograr, empero, una real democratización de la sociedad peruana que había estado ausente en ese Estado por su carácter cerrado y excluyente (sustentado prioritariamente en la dictadura y el autoritarismo y secundariamente en un consenso sólo pasivo de las clases populares). El libro de **Pease** centra su atención en el análisis de la lucha política en la escena oficial, por ser ésta el eje de la escena política amplia durante la etapa 1968-1975. Realiza una periodización del proceso político peruano a lo largo de estos años, identificando y explicando sus coyunturas principales. El texto aporta, además, un conjunto ordenado de reflexiones teóricas sobre el Estado y el régimen político que se instala desde 1968, en una perspectiva comparativa con la forma de dominación oligárquica que había imperado en el país hasta la década del sesenta.

En «*Los caminos del poder*» analiza el proceso de agotamiento y crisis del proyecto reformista gestado en los años anteriores, que se expresó en la llamada «Segunda Fase de la Revolución Peruana» encabezada por el general *Morales Bermúdez*. Dos elementos centrales marcan la etapa iniciada a mediados de 1975: en primer lugar, la profundización de la crisis económica, que implicó un curso crecientemente inflacionario y recesivo sin precedentes en la historia peruana; en segundo lugar, y en gran parte como consecuencia de lo anterior, el ascendente desarrollo —en intensidad y amplitud— del movimiento popular. La forma concreta de enfrentar estos dos fenómenos configura, en gran medida, la orientación del régimen militar y los términos del conflicto político a su interior. El gobierno presidido por *Morales Bermúdez* efectúa un parcial desmontaje de las reformas planteadas en los años precedentes, pero al mismo tiempo busca una salida que estabilice la situación política y rompa el creciente aislamiento del régimen. Se abre así un proceso de apertura democrática que se inicia con la instalación de una Asamblea Constituyente elegida en 1978 y culmina con las elecciones generales de 1980.

La tercera obra de **Pease**, «*A un año del segundo belaundismo...*», analiza el desarrollo del proceso político entre agosto de 1980 y julio de 1981, es decir, la etapa correspondiente al primer año del régimen democrático constitucional. La obra se inicia con el examen del proceso de transferencia del poder que se produce en los años previos, incluyendo la referencia al marco institu-

cional de la Constitución de 1979. El autor estudia el desenvolvimiento de los diversos actores y fuerzas sociales y políticas (el gobierno, los partidos políticos, los gremios empresariales, el movimiento popular, la Fuerza Armada, la Iglesia, etc.) en sus relaciones recíprocas. A partir del trabajo de **Pease** pueden desprenderse algunas explicaciones hipotéticas sobre la forma específica de funcionamiento de la democracia constitucional burguesa en el Perú: sobre sus posibilidades y límites. Se trata, evidentemente, de una «coyuntura abierta», dado que el régimen belaundista se ha continuado delineando políticamente luego de su primer año; sin embargo, el texto del autor ofrece una importante contribución para el entendimiento de la sustancial precariedad de la democracia que se expresa en el régimen belaundista.

### **Las raíces históricas y estructurales de la democracia en el Perú**

En sus ensayos, **Cotler** analiza el sustento histórico-estructural de la naturaleza profundamente inestable y limitada de la democracia en el Perú. Plantea que la ausencia de una integración nacional sobre bases sólidas constituye el elemento clave que ha impedido la cristalización de formas de dominación democráticas en el país. Esto a su vez se explica por el hecho de que el Perú no ha contado en su historia con una clase dirigente con capacidad y voluntad para realizar tres tareas primordiales: *a)* acelerar un desarrollo capitalista homogéneo en extensión y profundidad que culminara con un mercado integrado; *b)* incorporar progresivamente las exigencias populares a la vida del Estado, creando consenso entre gobernantes y gobernados, y *c)* unificar la población y el territorio mediante una efectiva centralización estatal para erradicar la fragmentación cultural existente entre las clases y sus concomitantes étnicos, favoreciendo la constitución de una identidad colectiva, la nación peruana.

El régimen militar iniciado en 1968 intentó dar una solución «original» a los problemas sociales sustantivos que históricamente arrastraba el país, fracasando, sin embargo, en este intento. Esta frustración se explica principalmente porque el gobierno militar pretendió conciliar los intereses sociales en pugna y crear una sociedad solidaria, mediante la imposición de una política distributiva en el marco de un patrón de desarrollo basado en la concentración de ingresos y capital. Así, mientras este patrón de desarrollo anulaba las

medidas distributivas, éstas, a su vez, impedían el fluido desarrollo del capital. De esta forma, el régimen democrático-constitucional que se instaura en 1980 se levanta sobre cimientos precarios.

## **Democracia y socialismo**

El trabajo de **Quijano** parte de la constatación de que la democracia como forma política de dominación burguesa expresa una suerte de juego de imposibilidades en América Latina debido a una razón histórica de fondo: en ninguna de las distintas formaciones sociales de la región se produjo ni una revolución industrial desde dentro ni una revolución burguesa profunda fundada en aquélla, por lo que los distintos regímenes políticos latinoamericanos han estado siempre signados por su endeblez.

Para el autor, en la historia política actual de América Latina la lucha por la democracia está deviniendo en una consigna revolucionaria, toda vez que empieza a hacerse crecientemente evidente la inadecuación que existe entre el encuadramiento democrático-burgués y la aplicación de políticas económicas para las que resulta indispensable el sometimiento de la clase trabajadora a la lógica del capital.

Frente a esta incompatibilidad entre las necesidades del capitalismo y el pleno ejercicio de la legalidad democrática, **Quijano** plantea que las masas trabajadoras no deben hipotecar su futuro enajenando su autonomía en el políticamente restrictivo escenario de las instituciones formales del Estado burgués —lo cual no equivale a obviar determinadas acciones políticas en dichos espacios—, sino que el centro de gravedad del quehacer político de las masas debe estar en las acciones directas a través de sus instituciones y sus propias reglas de juego. Es decir, usar el terreno de la escena oficial para apoyar y desarrollar la lucha directa, pero de ningún modo a la inversa.

## **El camino de la izquierda peruana hacia lo democrático**

El examen de la izquierda a través de sus consignas políticas más importantes, es decir, de aquellas que condensaron las orientaciones tácticas de sus partidos, así como su correspondencia con las diversas coyunturas del proceso político peruano entre los años 1975 y 1980 constituye el tema central del texto de **Nieto**, quien fue un

activo dirigente de una de las organizaciones partidarias de la izquierda peruana durante dicho período.

Articulándose el propósito esencial del trabajo, el autor analiza dos cuestiones adicionales. En la primera, realiza algunas consideraciones sobre la comprensión que la izquierda tenía —y en gran medida aún conserva— sobre el tema de la democracia, subrayando el hecho de que para el momento ideológico actual de la izquierda la democracia ha sido revalorada como un elemento esencial de su estrategia política, desdeñándose antiguas posiciones dogmáticas que entrababan el desarrollo y aplicación de un marxismo creador. La segunda cuestión que aborda **Nieto** está referida a brindar una apreciación de conjunto del reformismo velasquista también llamado «tercer reformismo», centrándose particularmente alrededor de la propuesta de «democracia social de participación plena», piedra angular con la que el régimen militar intentó plantear el problema de la democracia en nuevos términos y en franca oposición al pensamiento oligárquico dominante de la época.

En suma, el trabajo representa una interesante contribución a un esfuerzo de naturaleza más colectiva por indagar los elementos necesarios para una comprensión justa del problema de la democracia, cuestionando el sistema de ideas predominante en el razonamiento político de la izquierda. Asimismo, constituye un intento por realizar el balance global de las transformaciones políticas, sociales y económicas producidas en los últimos años en el país y sus consecuencias para la elaboración de una estrategia de transformación del orden existente.

**Felipe PORTOCARRERO**  
**Pedro JIBAJA**

# Reseña S

Temáticas  
De España



## INNOVACION Y MARKETING



Trabajos considerados: Beascoechea, José María: **Política de productos (I) y (II)**, «Marketing Actualidad», núm. 143, marzo-abril y núm. 144, mayo-junio, Madrid, 1982; Rink, David R., y Swuan, John E.: **Determinación del ciclo de vida del producto**, «Alta Dirección», año 16, núm. 91, mayo-junio, Madrid, 1980; Wechsler, Fred: **Análisis, diagnóstico y equilibrio de la gama de productos**, «Marketing Actualidad», núm. 135, diciembre 1980, enero 1981, Madrid; y **Proceso de desarrollo de nuevos productos**, «Marketing Actualidad», núm. 135, diciembre 1980-enero 1981, Madrid; López, Aurelio: **La estrategia del producto, base de su rentabilidad**, «Marketing Actualidad», núm. 135, diciembre 1980-enero 1981, Madrid; Chias Suriol, Josep: **Vitalización de productos**, «Marketing Actualidad», núm. 135, diciembre 1980-enero 1981, Madrid; Chisnall, Peter: **Búsqueda de nuevos productos de consumo**, «Marketing Actualidad», núm. 131, junio-julio, Madrid, 1980; Gutiérrez, M<sup>a</sup> Paz: **Técnicas de creatividad**, «Alta Dirección», año 18, núm. 102, marzo-abril, Madrid, 1982; López-Solana, José Antonio: **Metodología en la previsión de las probabilidades de éxito de nuevos productos**, «Marketing Actualidad», núm. 135, diciembre 1980-enero 1981, Madrid.



La investigación en nuevos productos es un tema de la máxima actualidad. Por su propia naturaleza, cualquier empresa que se localiza en un mercado desarrolla sus actividades con ánimo de continuidad y permanencia. En la década que vivimos únicamente podrá subsistir aquella empresa que dedique hombres, tiempo y dinero en la

búsqueda de ideas y posterior lanzamiento de las mismas, hechas ya producto, en el mercado.

hasta hace unos veinticinco años, para la mayoría de los productos la demanda era superior a la oferta. Los consumidores, no pudiendo elegir, se limitaban a esperar en una cola a que les llegara el turno de recoger el producto. Más que venderse los productos se distribuían. Sin embargo y desde entonces, se han venido produciendo numerosos e importantes cambios que han deteriorado esta situación anterior. Estos cambios son debidos fundamentalmente al desarrollo económico de los países industrializados, uno de cuyos fenómenos más representativos es la gran transformación y proliferación de productos, bien de productos totalmente nuevos que satisfacen necesidades artificialmente nuevas, o bien de productos mejorados que responden a necesidades de siempre.

La empresa se ha dado cuenta de que sus productos, de igual manera que las personas y las culturas, tienen su ciclo de vida y que a todos ellos, incluso los más estables, les llegará el momento de ser reemplazados por otros mejores.

El problema de desarrollar nuevos productos es, en consecuencia, el punto neurálgico del futuro de las empresas. Una empresa que no se arriesgue a renovar sus productos está destinada a desaparecer del mercado en un plazo relativamente breve.

Una aproximación global de este proceso y de la importancia de la innovación se encuentra en los trabajos de *Hans Gunther Meissner* y de *Harold W. Fox*<sup>1</sup>. En ellos se relaciona este nuevo marketing, para la innovación, con factores de índole económico, se examina el proceso general de desarrollo de nuevos productos y se ofrecen estrategias generales de marketing con esta orientación. Se señala que la capacidad de competencia internacional de los estados industriales depende especialmente de la evolución técnica y de la realización conforme al mercado de nuevos productos y procedimientos que dan con las exigencias del potencial de demanda a nivel mundial. El intercambio comercial entre los estados industriales, pero también entre los propios estados industriales y otros países, se determina en primer lugar por el nivel y la intensidad de las innovaciones, y en segundo lugar, de forma secundaria, por las diferencias de precios u otros aspectos del espectro de aportaciones.



<sup>1</sup> Véase Hans G. Meissner, *Marketing para la innovación*, en «Etic-Market» núm. 33, septiembre-diciembre, Madrid, 1980; y Harold W. Fox, «Métodos creativos en la comercialización de nuevos productos», en «Alta Dirección», año 18, núm. 104, julio-agosto, Madrid, 1982.

la aportación de la innovación —continúa *Meissner*— para asegurar la existencia a largo plazo tiene importancia significativa tanto por lo que se refiere a la economía general como también a cada una de las empresas en singular. La dirección de una empresa que quiera obtener éxito consiste en el hecho de prever en el programa de producción y de aportaciones de la correspondiente empresa una mezcla óptima de los productos que han conseguido afirmarse en el mercado y de los nuevos desarrollos. Una empresa no puede vivir solamente de innovaciones, ya que los costes de desarrollo de los productos son muy elevados al comienzo y que sólo en una parte muy reducida pueden transpararse al mercado. Por otro lado, las empresas tampoco pueden vivir solamente de sus productos que se han afianzado en el mercado, ya que los procesos de una tecnología envejecida, así como una saturación de las capacidades de mercado, son procesos que no se detienen. El problema central para las empresas consiste en encontrar el conjunto de ideas, y de atractivos a aquéllas, que puedan comercializarse también más adelante y que pueden implantarse en el mercado con éxito. De lo cual se puede apreciar de forma unívoca la importancia que posee el marketing para la innovación en las empresas.

## El diagnóstico preliminar

El desarrollo de nuevos productos necesariamente debe partir de un conocimiento de la situación actual de la empresa y, en concreto, de un análisis amplio de la gama de productos actuales que comercializa. Los trabajos de **Beascochea** (los dos citados), de **Rink** y **Swam**, el primero de los mencionados de **Wechsler** y el de **A. López** se centran en el estudio y diagnóstico de la gama de productos.

Los trabajos de **Beascochea** pretenden exponer ideas básicas en torno a la política de productos más adecuada para la empresa, teniendo en cuenta sus objetivos, sus características dinámicas propias y las de su entorno. El autor pretende determinar la proporción en valor de los productos fabricados y/o vendidos, clasificados por su etapa de vida tecnológica, la cual señala que suele estar correlacionada con la variación de su demanda y beneficios en el tiempo, lo que se plasma en la existencia y configuración de un ciclo de vida para cada producto.

Los productos, comenta **Beascochea**, deben considerar no sólo los aspectos directos de las

necesidades de los posibles compradores, sino también los aspectos indirectos que constituyen conjuntamente las dos vertientes del marketing: necesidades y preferencias de los compradores que determinan las características específicas de los productos concretos y características de la comercialización más adecuada cuando los productos se hallan disponibles. En este sentido las personas forman el factor fundamental del éxito o fracaso de cualquier negocio, pero una de las manifestaciones más claras de su valía en el tiempo, la constituye sin duda el acierto de la política de productos desarrollada en la empresa. Una buena gestión desacertada, suele proporcionar resultados mediocres.

El estudio de los productos existentes en el catálogo de una empresa puede servirse de diferentes instrumentos que permitirán posteriormente la adecuación de estrategias adecuadas a cada producto. Entre estos instrumentos se encuentran el ciclo de vida y el análisis de portafolio. Al primero de ellos se refieren ampliamente los trabajos de **Rink** y **Swam** y el ya citado de **Beascochea**. Como señalan los primeros, el uso empresarial del concepto de ciclo vital del producto se ha basado en que las necesidades de un producto varían a lo largo de su ciclo de vida y, por tanto, la programación de marketing debería adelantar los cambios a medida que el ciclo evoluciona. Evidentemente cuanto mejor puedan preverse las fases del ciclo de vida de un producto mayor será el valor de planificación del concepto. El esquema tradicional, presente en la mayor parte de los manuales de marketing, es el que diferencia las fases de introducción, crecimiento, madurez y declive. Sin embargo, y como se deduce de los trabajos mencionados, este planteamiento simplista y general, más que ayudar, entorpece la programación comercial de numerosos productos. En este sentido el trabajo de **Rink** y **Swam** presenta información sobre distintos tipos de curvas del ciclo de vida y posteriormente demuestra que únicamente hay unas pocas curvas básicas potencialmente adaptables a una industria concreta. El trabajo de **Beascochea** se centra igualmente en la utilización de este instrumento de análisis desde una perspectiva tecnológica, pero siempre bajo una óptica de política de productos.

**Wechsler** utiliza el análisis de portafolio para conocer la situación de los productos de la empresa a partir de la posición de ésta con respecto a su mercado. Este análisis lo realiza el autor en función de dos variables: a) la participación relativa de la empresa frente a su principal

competidor, y b) la tasa de crecimiento del mercado, una vez corregidos los efectos inflacionarios. A partir de aquí **Wechsler** desarrolla un estudio global en torno a las implicaciones estratégicas de los resultados de un análisis de esta naturaleza.

Partiendo del conocimiento de la situación vital de sus productos y de la rentabilidad de los mismos, la empresa deberá establecer sus estrategias de decisión. Es precisamente la rentabilidad la que va a determinar la dirección de estas estrategias. En opinión de **A. López**, un activo, si no es flexible, no es funcional, porque lleva en sí mismo el germen de la disfuncionalidad. En el inmediato futuro no será capaz de producir, a coste adecuado, los nuevos productos imprescindibles para mantener los equilibrios necesarios entre demanda y oferta. Será flexible si es capaz de dar respuesta en cada momento, y para ello previamente ha de determinarse cuál es el nuevo producto, para lo cual es necesario un manejo metódico y riguroso de la cartera de productos, como base de la rentabilidad de la empresa.

### Estrategias de decisión: innovación

El examen de los productos actuales sirve para mejorar la situación actual de la empresa, que ha de tomar decisiones. En este sentido, y al margen de la eliminación de alguno de los productos existentes, son dos las estrategias más importantes: vitalización e innovación. Como señala **Chias Suriol**, la vitalización es un plan destinado a mejorar el rendimiento actual de un producto. El método de trabajo propuesto incluye tres fases: 1) análisis de la situación del producto en el mercado; 2) estrategias de producto/mercado viables para su vitalización, y 3) selección de la alternativa estratégica. Las estrategias sugeridas por **Chias** son las siguientes: penetración, mejora del producto, expansión del mercado, superación, desarrollo del mercado y desarrollo incremental del mercado.

Si la vitalización o rejuvenecimiento es importante, mucho más en la coyuntura actual es el mantenimiento de una política adecuada de nuevos productos. El segundo trabajo de **Fred Wechsler** citado se centra en el proceso de desarrollo de nuevos productos. Señala este autor que este desarrollo ha dejado de ser un aspecto abandonado al azar, a la intuición o a la mera genialidad de ciertos individuos, cada vez se hace más necesaria la sistematización de este proceso, llegándose a diferentes esquemas o modelos.

Precisamente el mencionado trabajo presenta un modelo normativo que ofrece una serie de etapas secuenciales que podrían ayudar a los directivos de empresa a ir en forma sistemática a través del proceso de desarrollo de nuevos productos. El modelo parte de una matriz de expansión, una de cuyas posibilidades es la innovación, si ésta se considera necesaria en un determinado momento comienza el verdadero desarrollo del nuevo producto. Se inicia con una etapa de generación de ideas, seguida de un proceso de tamizado y de análisis de rentabilidad, posteriormente estudios relativos al entorno, de recursos, señalamiento de objetivos y acciones específicas y, finalmente implementación de las acciones y organización y control de la ejecución.

Aunque el diseño del plan de comercialización del nuevo producto en el mercado es básico para el éxito del mismo, en el proceso anteriormente citado hay que destacar dos fases enormemente importantes: la generación de ideas y la previsión de las probabilidades de éxito del producto, vía tamizado de las ideas previamente generadas.

Por lo que hace referencia al cómo crear ideas para nuevos productos, podemos encontrar aportaciones interesantes en los trabajos de **Chisnall** y de **M<sup>a</sup> Paz Gutiérrez**. El primero comenta que para conseguir triunfar en las innovaciones, todas las esferas funcionales de la dirección de una empresa —investigación y desarrollo, producción, marketing, finanzas y personal— deberán trabajar conjuntamente. Las distintas funciones direccionales dentro de una empresa, deberán ser contempladas como complementarias y no como competitivas. Las ideas ingeniosas, sigue diciendo el autor, no son suficientes por sí mismas; únicamente tienen un valor comercial cuando pasan a transformarse en productos comercializables. Si no existe una labor positiva de equipo, incluso las ideas más brillantes pueden quedar truncadas o terminar siendo desastres comerciales.

¿Cómo generar nuevas ideas? **Chisnall** contesta que la investigación de mercados representa claramente, o debiera representar, un papel central en la identificación y explotación provechosa de ideas para nuevos productos. Eso significa que las firmas deberían vigilar constantemente los mercados en los que realizan operaciones, de forma que las tendencias y vacíos de mercado relacionados con sus posibilidades y recursos puedan ser identificados. El instinto creativo no deberá frustrarse, naturalmente, pero el planteamiento básico y analítico deberá ser aplicado a las ideas productivas de las sesiones que se realicen con fines de creación.

**M<sup>a</sup> Paz Gutiérrez** ofrece distintas clasificaciones de las técnicas de creatividad. La del CERMA (Centre d'Etudes et Recherches de la Méthodologie Appliquée) distingue hasta diecisiete tipos de creatividad: aplicación de una teoría concreta, método del juguete nuevo, utilización del profano, método del abogado, método del detective, método de la combinación de teorías, método del factor integrante, método de la categorización jerárquica, método de la caricatura, método del desinterés, método del trazado, método histórico, modelos cibernéticos, método de la tierra de nadie, razonamientos de reciprocidad, método de las transposiciones analógicas y método teratológico. Incorpora también la clasificación según el INCA Research Programme y menciona los métodos de redefinición.

Sin embargo, los procedimientos más utilizados y que históricamente proporcionaron mejores resultados son el brainstorming y la sinéctica, objeto de un estudio más amplio en el trabajo que consideramos, y el análisis de gap, la investigación cualitativa y los estudios de hecho a los que se refiere **Chisnall**.

La generación de ideas supone el comienzo del desarrollo de un nuevo producto. A partir de aquí el caudal inicial se irá reduciendo como resultado de nuevas fases y operaciones, hasta que al final podamos tener cuando menos una idea, transformada en producto, con posibilidades de éxito. Precisamente el artículo de **López-Solana** supone una aproximación metodológica para prever las probabilidades de éxito de los nuevos productos, a partir del test de *O'Meara*, que permite valorizar la adecuación de un producto a las necesidades del mercado, sin por ello perder de vista los objetivos y medios de la empresa. En el mencionado trabajo puede seguirse el proceso de aplicación del test.

## Conclusión

Como señala **Chisnall**, toda compañía deberá introducir innovaciones si desea permanecer en el mercado. El índice alarmante de desaparición de nuevos productos, especialmente en los mercados de la alimentación y del menaje, pueden constituir un importante freno, pero no hay ninguna firma que pueda seguir existiendo por mucho tiempo sin nuevos productos. Dado el «estilo de desarrollo» actual, estos son los que mantienen el interés del cliente, contribuyen al incremento de la rentabilidad y ayudan a garantizar la continuidad de la compañía.

Debido a que la innovación es difícil, cara, y su compensación poco segura, las compañías deberían buscar, metódicamente, ideas para nuevos productos y someterlas a una completa evaluación. Sin esta faceta esencial y emprendedora, pocas compañías pueden tener esperanzas de sobrevivir en esta competencia, afilada como el borde de un cuchillo —en palabras de **Chisnall**—, de los mercados modernos.

**Javier ALONSO RIVAS**

# LAS RELACIONES EUROPA-AMERICA LATINA: UNA PERSPECTIVA EUROPEA



Artículos considerados: Ashoff, Guido (a): **América Latina y la Comunidad Europea: sus relaciones económicas**, Servicio de Prensa e Información de las Comunidades Europeas, 1982 (versión publicada sin notas); la versión original es: **Lateinamerika und die Europäische Gemeinschaftsbilanz und Perspektiven der Aussenwirtschaftsbeziehungen**, en K. Lindberg (ed.), «Lateinamerika-Herrschaft, Gewalt un internationale Abhängigkeit», Bonn, 1982, págs. 263-291. Ashoff, Guido (b): **Consequences of Southward Enlargement for EC-Latin American Relations** en «Interconomics», sept./oct., 1982; Berrocal, Luciano: **La politique latinoaméricaine de l'Espagne: quelques éléments d'analyse**, en Institut d'Etudes Européennes, «La Communauté européenne et «Amérique Latine», Editions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 1981; Giunti, Leopoldo: **Les relations CEE-Pacte Andin: Problèmes et Perspectives**, comunicación presentada al coloquio «L'Amérique Latine et la Communauté Européenne dans les années 80», Université de Bruxelles, 5-7 mayo 1983 (será publicada en las actas del coloquio); Grabendorf, Wolf: **The United States and Western Europe: Competition or Co-operation in Latin America**, en «International Affairs», Vol. 58, núm. 4, autumn 1982; Lambert, Denis-Clair: **Un piège des globalisations Nord-Sud. Le plafonnement des échanges entre l'Europe et l'Amérique Latine**, en «Problèmes d'Amérique Latine», La Documentation Française, núm. 64, segundo trimestre de 1982.



Las relaciones entre Europa y América Latina han vuelto a formar parte de los tópicos corrientes de las grandes organizaciones internacionales que se sienten en la obligación de hablar del nuevo orden económico internacional. El conflicto de las Malvinas sirvió, entre otras muchas cosas, para demostrar la vanidad de esos discursos y para poner en evidencia la soledad radical tanto de Europa como de América Latina. Los dos conti-

nentes, tan cercanos por su cultura, se sintieron separados por los imperativos de la «realpolitik». Era una forma crítica de desvelar lo infructuoso del diálogo que desde hace años se ha establecido entre la Europa comunitaria y América Latina, a través del Grupo de Embajadores Latinoamericanos acreditados ante la Comunidad Europea (GRULA).

Saliéndonos un poco de la literatura inmediata, hemos intentado hacer una breve selección de artículos publicados últimamente en Bélgica, Francia y Alemania sobre el tema. La *primera* constatación es la parquedad de artículos de fondo sobre las relaciones Europa-América Latina de las revistas especializadas europeas. En *segundo lugar*, prevalece el enfoque comercial sobre el político o económico en sentido amplio; ello es lógico si pensamos en los intereses inmediatos de todo acercamiento euro-latinoamericano y no en un proyecto de cooperación a largo plazo. En *tercer lugar*, raramente se coloca el análisis en el contexto de la nueva división internacional del trabajo y en las posibilidades de complementariedad entre las economías europeas y latinoamericanas, siguiendo los enfoques una orientación, en general, más pragmática. En *cuarto lugar*, la entrada de España en el Mercado Común Europeo parece provocar reacciones contradictorias en cuanto al futuro de las relaciones CEE-América Latina.

## Marginalización comercial de América Latina

La mayor parte de los autores consultados coinciden en señalar la marginalización de América Latina en las relaciones exteriores de Europa, y más concretamente de la Comunidad Europea, sobre todo desde un punto de vista comercial (**Ashoff** a y **Lambert**).

Tanto en el plano oficial como privado, en el bilateral como en el multilateral, conviene establecer diferencias importantes en las relaciones eurolatinoamericanas. La Comunidad Europea, por ejemplo, aun privilegiando los países más pobres y las categorías sociales más desfavorecidas de la región, concentra su acción en la región del Pacto Andino, mediante el establecimiento de un acuerdo marco con esta región que lleve a feliz término las relaciones comerciales, económicas y de cooperación al desarrollo (**Giunti**). De hecho, los intercambios entre la Comunidad Europea y el Pacto Andino muestran un dinamismo creciente en los últimos años.

Destaca el grado importante de integración

comercial entre Argentina y Brasil con la CEE, la cual constituye el socio comercial más importante para ambos países (**Lambert**).

Por parte europea son notorias, igualmente, las políticas divergentes hacia América Latina de los diversos Estados europeos, como lo pueden ser Francia y Alemania (**Ashoff, a**).

En lo que se refiere al origen de la marginalización comercial entre Europa y América Latina, los autores no parecen llegar a conclusiones uniformes, si bien se pueden entresacar algunas líneas de reflexión:

a) **Guido Ashoff** ofrece una visión global de las principales críticas y obstáculos de la cooperación CEE-América Latina en el ámbito comercial. Las críticas por parte latinoamericana se sitúan, sobre todo, en tres aspectos: la Política Agrícola Común (PAC), la discriminación producida por el Acuerdo de Lomé y las limitaciones del sistema de preferencias generalizadas. En lo que se refiere a la PAC, el autor, aun sin adherirse totalmente a las tesis latinoamericanas que ven en ella una de las causas principales de la caída de sus exportaciones hacia Europa, y reconociendo el efecto compensatorio del incremento de las exportaciones industriales latinoamericanas a la CEE<sup>1</sup>, considera que, en efecto, la PAC ha supuesto consecuencias negativas sobre las exportaciones latinoamericanas, afectando de forma particular a algunos países de la región como Argentina, Uruguay y Cuba.

Por lo que se refiere al Acuerdo de Lomé, el autor concluye en el efecto marginal de estas medidas sobre los intercambios comerciales entre la CEE y América Latina. Las ventajas arancelarias por sí mismas no perjudican automáticamente a terceros países no favorecidos. Hay que buscar del lado de la oferta latinoamericana los rasgos principales de su falta de penetración del mercado comunitario.

En lo referente al SPG, **Ashoff** nos muestra, en contra de una opinión comunitaria mayoritaria (**Giunti**) su inadecuación a la estructura exportadora de América Latina, compuesta principalmente por materias primas agrícolas o industriales que ya entraban libres o con baja protección arancelaria antes de la instauración del SPG. En el capítulo de las exportaciones industriales el SPG está limitado por el «grado de sensibilidad», por las cuotas, las restricciones cuantitativas (de

textiles y confecciones, por ejemplo), etc., que dificultan la expansión del comercio eurolatinoamericano. En conclusión, el SPG ofrece cada vez menos garantías de acceso al mercado comunitario.

b) **Lambert** va mucho más lejos en el análisis y constata cómo se observan tendencias divergentes a largo plazo en los intercambios comerciales tanto de Europa como de América Latina.

Si es cierto que se puede detectar una convergencia política de las dos regiones y que las élites intelectuales andan buscando modelos comunes (**Grabendorf** y **Lambert**), también es cierto que en el plano comercial las estrategias son divergentes. Teóricamente, la «sobreapertura» europea y la «subapertura» latinoamericana deberían traducirse en un incremento de la complementariedad y de la interdependencia entre las dos regiones<sup>2</sup>. No obstante, la realidad es diferente.

El polo europeo mediterráneo, que tiene bajo su zona de influencia el Oriente Medio, el mundo árabe y el africano, va deslizándose progresivamente hacia el Este, mientras que América Latina se va deslizando hacia el polo Oeste y Pacífico, controlados por Japón y Estados Unidos, los cuales representan aproximadamente la mitad de los intercambios comerciales exteriores de América Latina (**Lambert**). El origen de esta tendencia habría que buscarlo en las «sólidas complementariedades» entre ese polo y América Latina como del polo USA/Japón, lo lógico es que se incremente el potencial comercial entre las dos regiones, al mismo tiempo que se intensificarán los flujos inter e intralatinoamericanos en el futuro.

c) **Grabendorf**, partiendo de un enfoque más globalizante, discutirá este reforzamiento del polo USA-América Latina, que no haría más que confirmar el reparto tradicional de hegemonías de USA en América Latina y de Europa en África. El autor hablará de la decadencia económica, política y moral de USA tanto en el plano mundial como regional. El autor confirma, en cierto sentido, el repliegue de Estados Unidos hacia sus zonas vitales de influencia en América Latina, es decir, la región centroamericana y el Caribe, México, Venezuela y Colombia incluidos.

287

<sup>1</sup> Véase, R.J. Langhammer, *EEC Trade Policies and Latin America export performance: a discussion of casualities*, en «Intereconomies», 5:1980, págs. 246-251.

<sup>2</sup> Basado en gran parte en esta interdependencia entre las economías europeas y latinoamericanas B. Lietaer propone una nueva diagonal entre Europa y América Latina en *La Grand Jeu. Europe Amérique Latine*, Presses Universitaires de France, Paris, 1981.

## Formas recientes de penetración y atracción entre Europa y América Latina

Cuando abandonamos el controvertido terreno de las relaciones comerciales se descubren nuevas formas de cooperación entre Europa y América Latina. Cuatro vías son mencionadas con prioridad.

a) Las inversiones europeas se están incrementando en América Latina, multiplicándose casi por nueve entre 1961 y 1978. No obstante, los Estados Unidos siguen siendo la principal fuente de inversiones en la región. Una vez más, Argentina y Brasil son la excepción a la regla (**Ashoff** y **Lambert**).

Los actores de estas inversiones son fundamentalmente los agentes privados. En el Pacto Andino, por ejemplo, zona privilegiada de intervención de la CEE, las inversiones privadas directas de los Estados miembros apenas representaban entre el 6 y el 8 por 100 de las inversiones privadas directas de la CEE en América Latina. Lo cual, dicho sea de paso, muestra la incoherencia entre las políticas de la CEE y los Estados miembros, así como la ausencia de una política de cooperación.

b) En cuanto a la financiación externa de América Latina, la CEE mantiene algunas líneas de crédito hacia América Latina, no muy importantes, en concepto de lo que en el «argot» comunitario se designa como «ayudas».

Estados Unidos, así como Francia o Gran Bretaña, han seguido orientando la mayor parte de sus recursos en función de sus relaciones coloniales anteriores, es decir, Asia, África y el Caribe. En definitiva, América Latina desempeña un papel subordinado dentro de las transferencias de recursos de la CEE al Tercer Mundo, ya sean públicos o privados (**Ashoff**, a).

c) La cooperación energética — compra de petróleo mexicano o venezolano, por ejemplo —, parece ser un nuevo camino que se desarrolla en Europa para compensar su extremada dependencia del Oriente Medio (**Lambert**).

d) Respecto al incremento de la cooperación vía los actores no estatales, se constata en América Latina una presencia activa de actores europeos privados como pueden serlo los representantes de los partidos políticos, de los sindicatos, de las fundaciones privadas, la presencia creciente de las multinacionales europeas, las iglesias, etc. (**Grabendorf**). De esta forma emergen una serie de relaciones no estatales que forman una especie de «European Connection» en América Latina en terminología de **Grabendorf** y que protegen dichas relaciones contra los vaivenes de la política oficial, sobre todo por parte latinoamericana.

De esta forma, emergen una serie de relaciones entre Europa y América Latina que manifiestan el pluralismo europeo tanto en su dimensión interna como en el ejercicio de la política internacional. Este dato beneficiaría a largo plazo una cooperación más estrecha entre Europa y América Latina, dadas las afinidades culturales, lingüísticas y religiosas existentes, y ayudará igualmente a ofrecer planteamientos nuevos en la solución de los graves problemas sociales de la región.

## Presupuestos e hipótesis de trabajo más corrientes

Es bastante común encontrar algunas hipótesis diseminadas en los artículos mencionados, que orientan en muchos casos la lógica del razonamiento por parte europea. En este sentido, el extenso trabajo de **Lambert** es una muestra concreta.

a) La heterogeneidad de América Latina es un presupuesto básico de casi todos los autores y explica, tal vez, el carácter ceremonial del diálogo eurolatinoamericano. Esta heterogeneidad es la que impide a los ojos comunitarios la presentación de ofertas globales válidas por parte de América Latina, y la que expresa la ausencia de solidaridad de intereses entre los países latinoamericanos mismos. Ahora bien, la toma de conciencia de este dato llevaría a formular propuestas más realistas de cooperación externa, y a presentar un abanico de opciones que tuviera en cuenta las situaciones propias de cada país (**Ashoff**, a).

La mayor divergencia de intereses se manifiesta entre las economías exportadoras de productos primarios y las economías semiindustrializadas. Ahora bien, la región adopta en los organismos internacionales el papel de exportador de materias primas, víctima de los términos de intercambio (**Lambert**).

b) En diferentes niveles de análisis los autores se plantean bien la teoría de la complementariedad o la del conflicto, entre Europa y América Latina. **Grabendorf**, por ejemplo, postulará, por razones económicas, políticas, culturales e ideológicas, la cooperación de ambas regiones.

El trabajo de **Giunti** apela al mismo postulado de complementariedad entre la CEE y el pacto Andino para establecer una colaboración más amplia, ya que América Latina posee las materias primas que Europa necesita y ésta dispone de capital, tecnología y «management». Esta es igualmente una de las ideas centrales que con ciertos matices alternantes guía el trabajo de **Ashoff** para proponer una cooperación más estre-

cha en el terreno comercial, financiero, tecnológico e industrial entre las dos regiones.

**Lambert**, por el contrario, basará su trabajo en el conflicto latente o manifiesto entre Norte y Sur, Europa y América Latina. Por eso, el autor denuncia la hipocresía de la ayuda y de la caridad, no exentas de proyectos políticos bastardos, el mito de la universalidad de las necesidades y del establecimiento de normas y umbrales de ingresos o la idealización de la cooperación multirregional. No obstante, el autor postula una nueva estrategia de desarrollo y de exportación y una nueva especialización internacional que integre América Latina en la producción y exportación de productos manufacturados, de bienes de equipo y de servicios, para llegar a establecer una serie de complementariedades industriales y tecnológicas entre las dos regiones.

En otro nivel, la diversificación es un objetivo común de europeos y latinoamericanos para garantizar su seguridad y autonomía.

En fin, complementariedad y conflicto se entremezclan continuamente. De modo global, el plano comercial parece hacer prevalecer la hipótesis de la oposición de intereses a corto plazo, al menos mientras que en los otros sectores (financiero, tecnológico, político, cultural...) parece prevalecer la idea de la interdependencia y de la complementariedad, a condición de que exista la voluntad política necesaria (**Berrocal**).

c) Dentro de la perspectiva europea, las relaciones CEE-América Latina parecen escapar al conflicto Este-Oeste, situándose más bien en la cooperación conflictiva que puede existir dentro del mundo occidental con el Sur, sobre todo entre Europa y los Estados Unidos (**Grabendorf**).

La cooperación Europa-USA se basa en la comunidad de intereses con el fin de mantener el *statu quo* (deseo de estabilidad) y evitar una penetración del Este en la región. El problema surgirá en el momento de escoger la vía que conduce a esta estabilidad. Globalmente, los europeos se orientan por soluciones a largo plazo, lo cual implica un cambio social importante en algunas zonas (América Central), mientras que Estados Unidos parecen anclarse en soluciones a corto plazo que no favorecen un cambio social y no aceptan el pluralismo ideológico y político en la región. Estados Unidos son mucho más sensibles a los problemas de seguridad militar, mientras que en Europa prima la dimensión socioeconómica. No obstante, hay una cierta división informal del trabajo entre USA y Europa.

A pesar de la ausencia de referencia explícita al conflicto Este-Oeste, en las relaciones eurola-

tinolatinas no se olvida la importancia central del eje Este-Oeste (**Lambert**).

## El futuro de las relaciones eurolatinas

Todos los autores mencionados abogan por una mejora en las relaciones eurolatinas.

La posición de la CEE es conocida y propone, por una parte, una mejor utilización de los mecanismos de cooperación existentes, al mismo tiempo que será posible introducir algunas reformas, como la posibilidad de que el Banco europeo de Inversiones intervenga en América Latina. Los sectores prioritarios de la cooperación serían el minero, el energético y la llamada «cooperación al desarrollo» (**Giunti**).

**Ashoff (a)** reconoce el margen estrecho de la CEE para una cooperación más intensa con América Latina. La crisis internacional y sus repercusiones en la situación interna de los países europeos no parecen favorecer un relanzamiento de las relaciones Europa-América Latina. De todas formas, habría que ver hasta qué punto las estrategias de desarrollo seguidas en América Latina no son un impedimento a largo plazo. El autor se orienta por soluciones «pragmáticas» que aprovechen las (exiguas) posibilidades actuales, a la espera de que surgirá por ambas partes un concepto global como fundamento de relaciones cualitativamente nuevas.

**Lambert** sigue también un cierto modo de orientación «pragmática» y, una vez desmantelados los mitos de la armonía de intereses entre el Norte y el Sur y la tentación de soluciones globales, aboga por el establecimiento de complementariedades económicas sectoriales (sector industrial, tecnológico, comercial, etc.); así como por la liberación de los mecanismos de mercado, al mismo tiempo que postula una nueva división del trabajo entre ambas regiones en algunos sectores específicos.

La propuesta de **Grabendorf** se sitúa más bien en el ámbito de una política general de atracción entre Europa y América Latina, al tiempo que favorezca una cooperación controlada entre Europa y USA en América Latina, para evitar, entre otras cosas, una radicalización de América Latina en la negociación de un Nuevo Orden Económico Internacional entre el Norte y el Sur. El papel creciente de América Latina en el sistema internacional ha aumentado su poder de negociación, y la «european connection» no es probablemente sino una carta más en la estrategia latinoameri-

cana de la búsqueda y diversificación de sus alianzas.

En cuanto al futuro de la integración latinoamericana<sup>3</sup> los autores manifiestan sus límites, debido a los procesos de diferenciación interna observados, que requerirán por parte europea políticas adecuadas —y por consiguiente diversas— para cada caso. Por otro lado, la armonía de intereses en las naciones latinoamericanas puede ser una ficción más, lo mismo que la armonía de intereses en el seno del Norte (**Lambert**). Asimismo, la búsqueda de mecanismos institucionales para incrementar las relaciones CEE-América Latina parece secundaria a algunos autores (**Lambert**). La penetración comercial y la cooperación económica entre Europa y Asia muestran la importancia marginal de los mecanismos y la primacía de la convergencia de los modelos de crecimiento fuertemente orientados y dependientes del exterior.

Finalmente, la tentación proteccionista y la «renacionalización» de facto de algunas políticas comunitarias que se desarrollan al amparo de la crisis, pueden obstaculizar las relaciones con América Latina, a menos que se llegue a un acuerdo de especialización tácito o expreso entre las dos regiones para la producción y comercialización de ciertos productos. Es, tal vez, una condición indispensable para que el mercado europeo se abra a los nuevos países industrializados. Pero esto exige todo un proceso de reconversión industrial que conlleva riesgos sociales nada despreciables.

### Ampliación de la CEE y relaciones eurolatinoamericanas

La ampliación de la CEE es un fenómeno que de forma central o marginal los autores han abordado recordando los riesgos y las posibilidades existentes.

**Ashoff (b)** analiza en detalle las posibles consecuencias de la entrada de España y Portugal en la CEE sobre las relaciones eurolatinoamericanas, centrandó la problemática en los efectos ambivalentes que puede tener la ampliación. Si, por un lado, se supone que habrá un deterioro de las relaciones comerciales, por efecto de la integración de la península ibérica en la CEE, se espera, por otro lado, que este efecto negativo sea

compensado por el efecto político de la presencia de los países prolatinoamericanos en el seno de la CEE.

**Berrocal** analiza en detalle la política latinoamericana de España para ver hasta qué punto este país tiene realmente una política prolatinoamericana propia —que haría valer en el seno de la Europa comunitaria— y en qué medida España puede constituir un factor de empuje en las relaciones CEE-América Latina.

Por caminos diferentes ambos autores llegan a conclusiones ligeramente convergentes. La tesis de España o Portugal como «mediadores» o «puentes» entre Europa y América Latina parece ilusoria a pesar de que se constaten trayectorias y características prolatinoamericanas propias de los dos países. Proporcionalmente, América Latina ocupa un puesto más importante en las relaciones exteriores de España y de Portugal que en las de los Estados miembros de la CEE. No obstante, cuando se compara el peso específico de estos dos países con el de los actuales miembros de la CEE, hay que reconocer que no existen muchas bases reales para preveer un cambio sustancial en las relaciones eurolatinoamericanas.

**Ashoff (b)** concentra su análisis en la discusión comercial, y nos recuerda una serie de efectos (en su mayoría negativos) de la ampliación sobre el acceso de los productos latinoamericanos a los mercados europeos. Las economías semi-industrializadas de España y Portugal se colocarán en situación de competencia con muchos productos latinoamericanos en el mercado comunitario, y la ventaja recaerá, si no hay cambios, en los dos países candidatos a la adhesión. En conclusión, para este autor, la entrada de los dos países ibéricos no solamente no mejorará las relaciones CEE-América Latina, sino que posiblemente las complicará, sin alterar en todo caso las prioridades externas de la CEE, exigiendo a su vez nuevas formas de cooperación diferenciada entre la CEE y América Latina.

El análisis de **Berrocal** matiza mucho más estas conclusiones y tras haber contrapuesto el enfoque globalizante del SELA con las posturas parciales europeas, analiza en detalle la interpenetración entre España y América Latina en el plano comercial, financiero, científico, cultural y político<sup>4</sup>. El estudio desvela los límites estructu-



<sup>4</sup> Cfr. un estudio posterior en esta misma línea, ICI CEPAL, *Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica*, Ed. Cultura Hispánica, Madrid, 1982. Véase, también, Vicente Conoso y J. A. Alonso, *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica*, Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1983.



<sup>3</sup> Últimamente el proceso de integración latinoamericano ha merecido una cierta atención por parte de algunos países francófonos. Ver M. C'arraud, *L'intégration des pays andins*, Economica, 1981.

rales de toda política española tendente a asumir un liderazgo creíble dentro de la CEE en las relaciones con América Latina. No obstante, dada la centralidad de América Latina en las relaciones externas de España —sobre todo políticas y culturales, sin olvidar la preferencia del capital español por América Latina— se supone que España está llamada a desarrollar más en profundidad su cooperación con América Latina en los diversos campos, y a capitalizar dichas relaciones en las negociaciones en el seno de la Comunidad ampliada. Es una nueva forma de complementariedad y de interés convergente en muchos terrenos entre América Latina y España, ambas periféricas, aunque en grado diferente, en el sistema capitalista mundial. Por consiguiente, dada la existencia de una voluntad política de cooperación con América Latina por parte de España, y el deseo comunitario de mejorar sus relaciones en el continente sudamericano, se supone que existen las condiciones mínimas para un cambio importante, aunque no radical, por supuesto, en las relaciones de la Comunidad ampliada con América Latina.

**Luciano BERROCAL \***

## LA REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL ANTE LA CRISIS. (EL DEBATE RECIENTE).



Trabajos considerados: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: **Propuesta de medidas de racionalización y mejora de la Seguridad Social (Libro Verde)**, Madrid, diciembre, 1981; **Programa de mejora y racionalización de la Seguridad Social (Libro Amarillo)**, Madrid, marzo, 1982; Confederación Española de Organizaciones Empresariales: **Ideas básicas para un programa y posición empresarial sobre la Seguridad Social en España**, Madrid, noviembre, 1980; **Posición de la CEOE en materia de Seguridad Social en cumplimiento del punto V.2 del ANE**, «Papeles de Economía Española», números 12 y 13, 1982 (anexo documental); Confederación Sindical de Comisiones Obreras: **Crítica al documento presentado por la Administración a la Comisión de Seguridad Social y alternativa de Comisiones Obreras a la Comisión de Seguridad Social**, «Papeles de Economía Española», op. cit; Unión General de Trabajadores: **Posición de U. G. T. ante la propuesta de la Administración sobre racionalización y mejora de la Seguridad Social**, «Papeles de Economía Española», op. cit; Ignacio Cruz Roche y Aurelio Desdentado Bonete: **Crisis y Seguridad Social**, «Leviatán», núm. 8, verano, 1982; Enrique Fuentes Quintana, José Barea Tejeiro, Antonio García de Blas y Bernardo Gonzalo González: **Estrategia para un tratamiento de los problemas de la Seguridad Social**, «Papeles de Economía Española», op. cit.

291



### La Comisión Tripartita, un debate frustrado

El año 1982 ha sido sin duda en España el año del debate sobre la reforma de la Seguridad Social. De un debate que se ha conectado directamente con la incidencia de la crisis. La crisis ha determinado, por una parte, una fuerte aceleración del gasto social como consecuencia



\* Agradecemos la ayuda en la búsqueda de artículos de Patricio Contreras.

de las presiones que sobre éste se derivan de las nuevas demandas de protección, generadas por la recesión y la inflación, mientras que, por otra, se ha producido una tendencia a la caída relativa de los recursos, especialmente de las cotizaciones profesionales en los sistemas contributivos, en los que el descenso del número de cotizantes se une a los efectos negativos sobre el empleo de cualquier intento de incrementar la presión contributiva de las empresas. Esta ha sido, desde 1974, la situación crónica de la Seguridad Social española sin que los intentos de readaptación previstos en los Pactos de la Moncloa (octubre de 1977) implicaran una rectificación sensible de estas desviaciones. Ante esta situación, el *Acuerdo Nacional sobre el Empleo* (ANE), suscrito a mediados de 1981 por el Gobierno de la UCD, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, la Confederación Sindical de Comisiones Obreras y la Unión General de Trabajadores, expresaba, en su punto V.2, la coincidencia de las partes firmantes «en la necesidad de proceder a un examen de conjunto del actual sistema de la Seguridad Social orientado a su mejora y racionalización». Para ello se preveía que la Administración, en un plazo no superior a seis meses, elaboraría una propuesta que sería sometida a una Comisión integrada por las partes firmantes del ANE, la cual, antes del 31 de enero de 1982, formularía las propuestas que, de común acuerdo, pudieran alcanzarse. A principios de diciembre de 1981, la Administración remitió a las partes un documento conocido como **Libro Verde**, en el que se contenían las propuestas que debía debatir la comisión. El **Libro Verde** dio lugar a distintas tomas de posición por las partes, recogidas en otros tantos documentos que se relacionan en el encabezamiento de esta reseña y cuyo análisis muestra puntos de vista extraordinariamente críticos respecto de dicho informe e importantes divergencias entre la posición empresarial y las de las centrales sindicales. Los trabajos de la Comisión terminaron sin acuerdo el 31 de enero de 1982, aunque su presidente, el profesor *Fuentes Quintana* intentara una aproximación de las distintas posturas, en el que se conoce como el *Documento de Síntesis*, que no llegó a ser discutido en la Comisión por la negativa de la CEOE.

Ante el fracaso de la Comisión, el grupo parlamentario socialista presentó al Congreso de los Diputados una proposición no de ley solicitando un debate urgente sobre política de Seguridad Social (Boletín Oficial de las Cortes. Congreso de los Diputados, núm. 879-I, 27 de abril de 1982). Como base de su posición ante ese nuevo debate,

el Gobierno había presentado otro programa de mejora y racionalización de la Seguridad Social, conocido con la denominación del **Libro Amarillo** (Boletín Oficial de las Cortes. Congreso de los Diputados, núm. 8-I, 22 de abril de 1982). Pero el debate, sucesivamente prorrogado, no llegó a celebrarse como consecuencia de la disolución de las Cortes Generales y el surgimiento, a partir de las elecciones de octubre de 1982 de un nuevo Gobierno socialista. Los debates de la Comisión Tripartita constituyen sin embargo, un precedente fundamental sobre las alternativas que a la crisis de la Seguridad Social española plantearon las distintas fuerzas sociales <sup>1</sup>.

### La posición gubernamental. Del Libro Verde al Amarillo.

La primera propuesta gubernamental contenida en el **Libro Verde**, se estructura en seis epígrafes dedicados respectivamente a los problemas, los objetivos y las medidas de mejora y racionalización, el esquema de reforma de la Seguridad Social, las medidas de reforma en materia de financiación y la Seguridad Social complementaria libre.

La exposición que se hace de los problemas de la Seguridad Social es extremadamente sintética. Estos problemas se centran, en primer lugar, en el déficit que se cifra en 100.000 millones de pesetas en 1981, y del que se destaca, sobre todo, la incertidumbre sobre la proyección futura ante el aumento de los gastos y la evolución incierta de los ingresos, cuya progresión se sitúa permanentemente a un ritmo más lento que la de los ingresos. Desde lo que se autocalifica como «una perspectiva más operativa», el **Libro Verde** aborda otra enumeración de problemas, entre los que destaca: 1) el amplio fraude en las cotizaciones, 2) la actuación de éstas como un elemento de penalización de la utilización del factor trabajo que opera además de forma discriminatoria entre las empresas en función del volumen de la plantilla y del nivel y forma de las retribuciones <sup>2</sup>



<sup>1</sup> Para una exposición de las incidencias del proceso de racionalización, L. E. de la Villa, *Panorama de las relaciones laborales en España*, Madrid, 1983.

<sup>2</sup> Una descripción de los problemas planteados por las repercusiones de la presión contributiva de la Seguridad Social sobre la masa de salarios en A. García de Blas, *La distribución de la presión contributiva de la Seguridad Social*, en «Lecturas de Economía Internacional», Madrid, 1981, págs. 411 y 433, y *Empleo y Financiación de la Seguridad Social*, en «Papeles de Economía Española», núm. 8, Madrid, 1981. También A. Durán, *Efectos de la Seguridad Social en el empleo*, en «Revista de Seguridad Social», núm. 11, Madrid, 1981.

y 3) la propia complejidad del sistema, como consecuencia del excesivo número de regímenes especiales y de los distintos criterios de cálculo de las bases de cotización y de las bases reguladoras de las prestaciones. A partir de esta enumeración de los problemas y tras una referencia muy general en el epígrafe II a los objetivos de racionalización, el epígrafe III recoge las propuestas de medidas concretas de mejora y racionalización. En materia de *asistencia sanitaria* las propuestas actúan más bien como directrices programáticas no demasiado precisas en cuanto a su contenido («riguroso control y seguimiento de las inversiones», «severo control en el crecimiento de plantillas», «intensificación del control de los gastos farmacéuticos...»). Una mayor concreción se advierte en las medidas relativas a las *prestaciones económicas*, donde las propuestas tienden fundamentalmente a la reducción de la aceleración del gasto, y a lograr una mayor uniformidad en la protección dispensada. Así, junto a la eliminación del requisito de alta para el acceso a la protección, se propone la ampliación de los períodos de carencia exigidos para la percepción de los derechos, la implantación del principio de incompatibilidad «inter-regímenes», y la uniformidad en la intensidad de la protección, eliminando las discriminaciones derivadas de la distinta consideración de las contingencias determinantes (el actual plus de protección para los riesgos profesionales) y de los diferentes criterios de cálculo de la base reguladora de las pensiones. Respecto a las propuestas relativas a cada una de las *prestaciones económicas en particular* hay que destacar las relativas a la limitación de los procesos de la duración máxima de la incapacidad temporal, la flexibilización de la revisión de las declaraciones de invalidez permanente, el establecimiento de coeficientes reductores del subsidio de desempleo en función de la indemnización percibida o de la existencia de otras rentas dentro del núcleo familiar del desempleado, la supresión de la asignación por esposa y la aplicación de un límite de rentas para la percepción de las asignaciones por hijos, aumentando, sin embargo, la cuantía de éstas, y la introducción de criterios de flexibilización de la edad de jubilación. Respecto a la *financiación*, el apartado correspondiente se limita a señalar que «a corto plazo, el ahorro derivado del conjunto de mejoras del sistema, una vez conseguido el equilibrio financiero, debería traducirse, de modo alternativo, en reducciones equivalentes de las cuotas imperantes y una mejora de las prestaciones».

El epígrafe IV define los objetivos de la *reforma*, entendida como cambio estructural que trasciende las actuaciones meramente racionalizadoras, desde una doble perspectiva. En primer lugar, iniciando el camino hacia la universalización de la protección, comenzando por las prestaciones técnicas y los servicios sociales y, en particular, por la asistencia sanitaria. Por el contrario, el ámbito subjetivo de las prestaciones dinerarias se continuaría situando en la profesionalidad, limitando la protección a trabajadores por cuenta ajena y a los trabajadores por cuenta propia, que constituirían dos regímenes (el régimen general laboral y el régimen general de autónomos) con sistemas especiales para aquellos colectivos «cuyas peculiaridades... lo hicieran imprescindible». El segundo objetivo de la reforma se vincula a la *financiación*, donde se señala que «tanto la asistencia sanitaria como los servicios sociales pasarán a financiarse directamente por el Estado», mientras que las prestaciones económicas mantendrán su actual financiación contributiva, si bien «en la medida y momento en que los ingresos fiscales lo permitieran (mayor presión fiscal vía IVA o IRPF), las cuotas se reducirán en la medida equivalente», si bien «las consiguientes aportaciones del Estado darían entrada a la iniciación de un régimen de pensiones básicas».

293

El último epígrafe del **Libro Verde** se dedica al polémico tema de la *Seguridad Social complementaria libre*, respecto de la que, tras afirmar su independencia de los niveles obligatorios de Seguridad Social se prevé la posibilidad de declarar «la obligatoriedad de que las diversas formas de previsión libre prevean en sus normas constitutivas y reglamentarias en reconocimiento recíproco de cotizaciones entre las instituciones aseguradoras, el establecimiento de fondos o cajas de compensación entre éstas y el reconocimiento de opciones individuales a favor de la continuación voluntaria en el aseguramiento o la obtención de la entrega de una cantidad a tanto alzado».

El **Libro Amarillo**, elaborado, como se ha visto, tras el fracaso de los debates de la Comisión Tripartita, tiene una mayor concreción y, en general, una exposición más cuidada. Después de un examen de la situación actual de la Seguridad Social española, propone un total de sesenta y tres medidas de racionalización en materia de prestaciones económicas, asistencia sanitaria, servicios sociales, gestión y financiación. El análisis de la relación entre la crisis económica y la crisis de la Seguridad Social es también más explícito. Para el **Libro Amarillo**

el punto central para definir una estrategia de racionalización es la *nación de déficit*. «El motivo de preocupación —dice— no es (...) el déficit de 1981, con ser importante, ni la posibilidad de que la situación se repita en 1982, sino el peligro de que ese déficit continúe en ejercicios futuros» y destaca que «algunos estudios realizados para el período 1982-85... sugieren que, de mantenerse las tendencias actuales, el déficit (excluida la aportación del Estado) alcanzaría en 1985 una cifra superior al billón de pesetas».

El examen del déficit se conecta con el de las tendencias de *evolución del gasto*, donde se constata (excluidas las prestaciones de desempleo); «para el período 1972-1981, un crecimiento superior al 700 por ciento». Comparando este crecimiento con el del PIB a precios de mercado» «se observa que el primero ha sido superior al segundo a lo largo del período 1972-1981, con el resultado de que el porcentaje de participación de tales gastos corrientes en el PIB ha pasado del 7,62 por ciento en 1972... al 11,5 por ciento en 1981»; proceso expansivo que coincide además con un período de bajo crecimiento del PIB en términos reales como consecuencia de la crisis económica. Se habla así de «una absorción del crecimiento del PIB» por la Seguridad Social que se vincula además con previsiones muy pesimistas sobre la evolución de los recursos. La expansión de las cotizaciones aparece frenada por la caída del número de cotizantes, debida a las mayores tasas de desempleo, mientras que los salarios de cotización crecen a un ritmo inferior a la inflación como consecuencia de la política de moderación salarial y tampoco se considera conveniente aumentar las aportaciones con cargo a unos presupuestos estatales que ya «registran un fortísimo déficit... (y) que deberían orientarse en la mayor medida posible a la inversión y al estímulo de la actividad productiva». Las conclusiones de este análisis son también forzosamente pesimistas. Se prevé una insuficiencia estructural de los ingresos de la Seguridad Social para hacer frente a sus gastos; previsión de desequilibrio que se combina con una apreciación valorativa: parece «poco deseable que el porcentaje de participación de la Seguridad Social en PIB siga aumentando».

A partir de estas conclusiones los *objetivos del programa de racionalización* se inscriben en una línea de estricta austeridad. Así el primer objetivo del programa se enuncia en términos patéticos: el mantenimiento del equilibrio de la Seguridad Social «será su mejor defensa, ya que ninguna circunstancia sería más destructiva para el siste-

ma que su posible quiebra», ya que «de ahí a su desaparición, el camino sería muy corto». Para ello, el programa fija su techo de crecimiento del gasto en Seguridad Social, de forma que éste no superará el porcentaje actual de participación en el PIB. Dentro de este techo y con las limitaciones que se derivan del mismo, se prevé un incremento progresivo de la aportación del Estado (el 17 por ciento del total de los recursos en 1983, y el 20 por ciento en 1984, contando con la implantación del IVA) y una diseminación correlativa de la previsión sobre las empresas, así como la adopción de determinadas medidas de redistribución de la carga entre éstas. En esta línea, se proponen los consiguientes reajustes en el ámbito de la acción protectora, (especialmente en lo que afecta al cálculo inicial de las previsiones y a la aplicación de técnicas de revalorización e incompatibilidad) y las medidas de racionalización de la gestión precisando los criterios que ya había expuesto el **Libro Verde**.

### La reacción sindical.

Las propuestas del **Libro Verde** determinaron una fuerte reacción sindical, en la que la descalificación técnica del documento de la Administración se une a una abierta oposición a lo que se valora como un claro intento de contención indiscriminada del gasto social, que se conecta en última instancia con una estrategia, más o menos abiertamente, reprivatizadora<sup>3</sup>. De esta forma, el debate sobre las medidas de racionalización pierde, en buena medida, su carácter técnico para convertirse en una confrontación fuertemente ideologizada en torno a la política de austeridad y a las tendencias reprivatizadoras; confrontación en la que la noción *déficit*, la oposición *reforma/racionalización* y el *papel de la iniciativa privada* acabarán siendo los temas más relevantes.

Así para la **Confederación Sindical de Comisiones Obreras (CC, OO)**, el **Libro Verde**, aunque «redactado de manera extremadamente ambigua y confusa e indudablemente falto de todo rigor sistemático», no carece de «intenciones veladas», entre las que, tras el objetivo marcadamente economicista de pretender el equi-



<sup>3</sup> Sobre las tendencias reprivatizadoras, cfr. A. Desdentado, *El asalto al Estado del Bienestar. Algunas reflexiones sobre la política privatizadora desde los pactos de la Moncloa a la Ley Básica de Empleo*, en «Argumentos», núm. 48, Madrid, 1981.

libro financiero a ultranza, opera, en realidad, el propósito de restringir las cuantías de las prestaciones económicas, «con objeto de crear un espacio natural (el más amplio posible) al nivel complementario libre». Desde esta perspectiva, el documento de esta Central Sindical se opone, una por una, a las medidas de racionalización del *Libro Verde* y niega el presupuesto fundamental de éste: el déficit, respecto al cual señala que «toda la argumentación del documento va dirigido a demostrar que hay un déficit del sistema, sin realizar análisis alguno respecto a la procedencia de tal déficit y su relación con el desempleo y la cobertura de los regímenes deficitarios». En consecuencia, la alternativa de la **Confederación Sindical de Comisiones Obreras** parte de una oposición clara a cualquier limitación del crecimiento de los gastos sociales y sus propuestas. Más en una línea de reforma que de estricta racionalización, operan en relación con el ámbito subjetivo y la estructura del sistema, la acción protectora, la financiación y la gestión.

En síntesis, se trata de configurar un sistema donde en el principio de profesionalidad se aplicaría a las prestaciones económicas, financiadas básicamente a través de cotizaciones profesionales, mientras que la asistencia sanitaria y los servicios sociales se extenderían a toda la población y se financiarían vía fiscal.

Una de las características más peculiares de la posición de la **Confederación Sindical de Comisiones Obreras** es su reticencia frente a una modificación de la actual estructura de la financiación de la Seguridad Social, en la línea de disminuir la presión contributiva sobre la masa de salarios, por entender que «la deslaboralización de la Seguridad Social implicaría la desaparición de los controles que tiene hoy la empresa española», si bien se admite la reducción de «los actuales porcentajes y niveles de financiación de trabajadores y empresas», (...) siempre que se produzca simultáneamente «una mayor presión fiscal de signo progresista que permita el aumento de la participación estatal».

El documento de la **Unión General de Trabajadores (UGT)** parte también de una descalificación total del *Libro Verde*, al que considera como un «documento que ha renunciado previamente a cualquier pretensión de rigor analítico», y cuya ambigüedad evidencia una «amenaza de degradación de la protección social y de reprivatización».

El rechazo de las propuestas del *Libro Verde* va acompañado de un diagnóstico sobre los proble-

mas de la Seguridad Social española, y unas medidas alternativas de racionalización y mejora, así como de la formulación a largo plazo de los criterios para la configuración de un nuevo modelo de Seguridad Social. Para **UGT**, el sistema español presenta dos deficiencias básicas de configuración histórica: insuficiencia de los recursos destinados a los gastos en protección social y la escasa racionalidad de ese gasto. Estas deficiencias históricas se han agudizado como consecuencia de la crisis económica y tienen además factores específicos de agravación<sup>4</sup>, entre los que se destacan: 1) un índice de cobertura de las necesidades sociales más bajo que el de los sistemas del área regional europea tanto en términos cuantitativos (15 por 100 de participación en el PIB frente a una media europea del 24,9 por 100 en 1979), como cualitativos (nivel de eficacia de la protección); 2) un sistema de financiación irracional por su excesiva presión contributiva sobre la masa de salarios que afecta negativamente al nivel de empleo, además de introducir elementos de regresividad en la distribución de la carga, como consecuencia de la incidencia de los topes y bases máximas de cotización por grupos profesionales; 3) la existencia de una tasa de desempleo superior al doble de la media europea que actúa como agente de desequilibrio financiero a la vez que como elemento multiplicador del gasto (595 millones de pesetas para prestaciones de desempleo en 1973 frente a 305.151 millones en 1980); 4) el alto grado de desorganización del sistema que afecta al campo de aplicación, por la anárquica fragmentación de colectivos y la acumulación de cargas indebidas sobre el régimen general, así como a la articulación de la acción protectora, descoordinada y falta de una definición de prioridades, al tiempo que existe un aparato de gestión cuya eficacia se ha visto deteriorada gravemente a consecuencia de sucesivas reformas improvisadas, cuando no contradictorias.

A partir de esta caracterización general del sistema vigente, la **UGT** procede a un examen crítico bastante pormenorizado de las distintas variables básicas del sistema, en el que se



<sup>4</sup> Un desarrollo de estas valoraciones críticas con referencias a la situación actual del sistema español de Seguridad Social en A. Desdentado: *En torno a la propuesta gubernamental de medidas de racionalización y mejora de la Seguridad Social*, ponencia, ciclostilada, presentada a las «Jornadas de Estudios de la Seguridad Social», organizadas por Acción Social Empresarial, Madrid, enero, 1982. Los análisis contenidos en este trabajo fueron incorporados parcialmente al documento presentado por UGT a la Comisión Tripartita.

fundamentará su propuesta de medidas de racionalización, a cuyo efecto distingue entre las medidas (básicamente las recogidas en el *Libro Verde*, aunque «de forma asistemática e incompleta») que «cualquier Administración responsable debe aplicar sin necesidad de negociación» y «aquellas otras cuya trascendencia hace necesario un estudio más detenido y un acuerdo con las fuerzas sociales». La **UGT** agrupa sus propuestas de estas últimas medidas en los siguientes apartados, que conviene considerar con alguna atención, dada la evidente influencia que dichas propuestas han tenido en el programa de gobierno del PSOE:

- 1.<sup>3</sup> *Estructura del sistema y campo de aplicación*, con inclusión en el régimen general de los colectivos de trabajadores por cuenta ajena actualmente integrados en regímenes especiales, manteniendo las peculiaridades en materia de acción protectora que sean necesarias y configurando sistemas específicos de encuadramiento, cotización y recaudación cuando así lo exijan las características del sector; mantenimiento de un régimen especial para la agricultura; reforma del régimen especial de autónomos, incluyendo en el mismo a los profesionales libres; creación de un régimen especial unitario para toda la función pública, como paso previo a su integración en el régimen general.
2. *Financiación*, donde la **UGT** se pronuncia expresamente contra la fijación de un límite estricto al crecimiento de la participación de la Seguridad Social en el PIB, proponiéndose como medidas racionalizadoras específicas:

— el incremento de la aportación estatal teniendo en cuenta la posible absorción de parte de la cuota empresarial por el IVA, si bien la **UGT** señala que «como muestran los estudios realizados en otros países<sup>5</sup> deberán establecerse los mecanismos de corrección que impidan que el trasvase cuota empresarial IVA perjudique la posición contributiva de las pequeñas y

medianas empresas» y respecto al crecimiento global de la aportación estatal se matiza que este aumento «debe vincularse a un nuevo concepto de afectación, para evitar los efectos regresivos que toda financiación estatal puede introducir en un sistema contributivo de prestaciones económicas diferenciales», para lo que se propone que la aportación estatal quede afectada a la financiación de la asistencia sanitaria de los niveles mínimos de pensiones de la cobertura del déficit del régimen especial agrario y de las prestaciones asistenciales de desempleo;

- disminución de la presión contributiva sobre la masa de salarios, como consecuencia del propio incremento de la aportación estatal, y de la eliminación de las «cargas indebidas», entre las que debe computarse la transferencia de recursos del régimen general a la financiación de los regímenes especiales<sup>6</sup>. Se cita al respecto el caso del régimen especial agrario, donde la congelación de la cotización por jornadas teóricas, iniciada en 1978, «no ha podido ser compensada por la escasa capacidad recaudatoria del sistema de cotización montado sobre jornadas reales» y donde «la estructura de la financiación revela un trato discriminatorio a favor de los empresarios agrícolas indirectos y propietarios absentistas a costa de los pequeños propietarios en régimen de cultivo directo;
  - distribución equitativa de la carga contributiva, mediante la elevación del tope máximo de cotización y de las bases máximas por categoría, y la inclusión plena en la base de cotización de las horas y pagas extraordinarias;
3. *Acción protectora*, donde las medidas más destacadas afectan a la extensión de las prestaciones complementarias de desempleo (subsidio del 75 por 100 del SMI y asistencia médico-farmacéutica), con carácter indefinido y previa prueba de necesidad, a todos los trabajadores desempleados que agoten los períodos de percepción máxima de las prestaciones básicas; la



<sup>3</sup> Una información sobre los informes franceses en esta materia, en J. J. Dupeyroux, *Droit de la Sécurité Sociale*, Paris, 1980, págs. 174 a 180, y 875 a 884.



<sup>6</sup> Un análisis de los desequilibrios ingresos/gastos en los distintos regímenes del sistema, en B. Gonzalo y otros en *La estructura actual de la Seguridad Social española y su forma*, Madrid, 1981.

aplicación del principio de incompatibilidad de pensiones con carácter general en todos los regímenes del sistema; la revisión de los mecanismos jurídicos que permitan la creación de situaciones pasivas artificiales en los supuestos de invalidez permanente y muerte y supervivencia, y el establecimiento de un mecanismo de revalorización automática de las pensiones.

4. Por lo que se refiere a la *reforma de la Seguridad Social*, UGT la concibe como un cambio estructural del actual sistema, que debe operar a través de la modificación sucesiva de los actuales esquemas de cobertura para configurar un nuevo modelo integrado por tres niveles:

- *Un sector universal no contributivo*, de gestión pública, financiado con cargo a los presupuestos generales del Estado y que comprendería las prestaciones de asistencia sanitaria, compensación de cargas familiares, pensiones sociales mínimas y protección asistencial del desempleo.
- *Un sector profesional contributivo*, también de gestión pública, financiado exclusivamente por cotizaciones profesionales obligatorias y que otorgaría todas las prestaciones económicas sustitutivas de las rentas de activo.
- *Un nivel complementario libre*, excluido del ámbito de la Seguridad Social, de elección facultativa y desarrollado a través de técnicas privadas de aseguramiento.

### **Reforma versus racionalización. La posición de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE).**

La posición de la **CEOE** se expone en dos documentos. El primero (*«Ideas básicas...»*) está fechado en noviembre de 1980 y fue el único que se presentó formalmente a debate en la Comisión. El segundo documento (*«Posición de la CEOE...»*) presentado el último día de reunión de la Comisión tiene un valor más testimonial: tanto por el momento de su presentación como por su tono general resultaba un «cierre», no una apertura al debate. **CEOE** critica también la ambigüedad y las deficiencias técnicas del Libro y aborda una exposición de los *problemas fundamentales de la Seguridad Social española*, en que deja constancia de la inadecuación de su estructura económica, con especial referencia a la fuerte presión

contributiva sobre las empresas (9,32 por 100 del PIB en 1979, siendo la presión empresarial media en la CEE del 6,1 por 100 y en la OCDE del 2,3 por 100), de los estrangulamientos derivados de un crecimiento de las cotizaciones superior en 2/3 puntos al PIB, y de los efectos negativos que la estructura financiera de la Seguridad Social (el 90,8 por 100 de los ingresos provienen de las cotizaciones y de éstas el 85 por 100 corresponden a las empresas) tiene para la competitividad de las empresas en el mercado internacional. **CEOE** destaca también la falta de eficacia de la gestión pública de la Seguridad Social, a la que califica como el monopolio institucional («de más alta relación costo-eficacia y uno de los más caros para los españoles con menos contraoferta de calidad de servicios y prestaciones sociales»); juicio de valor que se liga al objetivo de «desmonopolizar» la gestión estatal de la Seguridad Social.

Pero el punto fundamental de la posición de la **CEOE** es el rechazo de las medidas de racionalización del actual sistema para entrar directamente en el ámbito de la reforma con la construcción de un modelo alternativo global. Para **CEOE** «es difícil aceptar que pueda cumplirse el objetivo de mejora y racionalización de la Seguridad Social sin introducir aquéllas reformas que sean necesarias» ya que «la necesidad de dar una nueva estructura al sistema... viene impuesta por exigencias de la previsible inoperancia del actual». La reforma propuesta por **CEOE** se basa en tres premisas fundamentales:

- la desalación en los gastos de Seguridad Social, adecuándolos a las tasas de crecimiento de la producción;
- un desarrollo de los principios de libertad, pluralismo y eficacia, desmonopolizando el actual sistema público y dando acceso al sector privado;
- trasvasar al conjunto de la sociedad parte del coste actual de la Seguridad Social que debe ir siendo financiado progresivamente por el presupuesto del Estado.

Dentro de estas premisas, el modelo propuesto por **CEOE** parte de la configuración de una «Seguridad Social mínima, en la cual se engloben todas las acciones que con el carácter de asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad lleve a cabo el Estado y que sea precisamente este último el que soporte su coste con carácter exclusivo».

Una vez establecido el nivel de Seguridad Social mínima y las prestaciones básicas a que

atiende y, a partir de los límites de tal nivel, debe establecerse una Seguridad Social complementaria obligatoria a nivel profesional. Para **CEOE**, puede admitirse que este nivel sea financiado, principalmente y como regla general, a costa de empresas y trabajadores, siempre que:

- no se establezcan unas prestaciones obligatorias de tal magnitud que se vuelva a repetir el efecto regresivo de los incrementos de los costes de producción;
- no sea gestionado exclusivamente por la Administración Pública que ha demostrado palpablemente una gran ineficacia para tal cometido, sino que se dé la equiparación real de la iniciativa privada a la pública para llevar a cabo la gestión de tal nivel profesional;
- se evite la dualidad de prestaciones y de costes.

Por encima de la Seguridad Social mínima y de la complementaria profesional, debe abrirse la posibilidad de una nueva Seguridad Social complementaria libre e individual donde tengan cabida las mejoras de prestaciones de los beneficiarios que a su cargo quieran establecer. Este campo, que debe ser exclusivo de la iniciativa privada, debe constituir una fórmula de ahorro que, juntamente con la garantía de una previsión para el futuro, aporte secundariamente al mercado financiero nuevos recursos necesarios para el desarrollo económico (fondos de pensiones).

### La polémica en torno al déficit y la reprivatización.

La abierta posición reprivatizadora mantenida por **CEOE** y el nuevo impulso que para una política de congelación del gasto social se derivaba de los análisis del **Libro Amarillo** determinarán otras respuestas de distinto signo. En este sentido, y aparte de algunas intervenciones del debate coloquio sobre la reforma de la Seguridad Social organizado por «*Gaceta Sindical*»<sup>7</sup>, puede citarse el trabajo de **I. Cruz Roche y A. Desdentado**, en el que se consideran críticamente las especulaciones sobre el déficit contenidas en el **Libro Amarillo** y las propuestas de reprivatización. El trabajo denuncia que la especulación en torno al déficit cumple la función básica de asegurar la propuesta de limi-

tación del crecimiento del gasto social y el consiguiente estancamiento y deterioro de los niveles de protección alcanzados. El déficit aparece en el **Libro Amarillo**, como un concepto muy peculiar, ya que si se excluye uno de los recursos del sistema (la aportación estatal) para determinar el importe del déficit, la noción de éste ya no obedece a lógica alguna. Dado que la aportación estatal es un recurso legal del sistema (principio de financiación mixta), igualmente se podrían haber excluido los recursos provenientes de las cuotas y entonces el déficit se situaría en cifras en torno a los seis billones.

Los autores critican también abiertamente en este trabajo la «curiosa metodología» seguida en el informe anteriormente citado, para calcular el déficit previsto para 1985: esta previsión «es pura y simplemente la cifra redondeada que el documento de síntesis del profesor *Fuentes Quintana*, da como aportación del Estado a la Seguridad Social para ese año». Pero la especulación alarmista en torno al déficit aparece vinculada a una función legitimadora de una política reprivatizadora centrada tanto en la penetración de las aseguradoras mercantiles en el ámbito de la gestión del sistema público de seguridad social (reprivatización positiva), como en la transferencia al mercado, (es decir, a su explotación mercantil) de la satisfacción de las necesidades desocializadas (reprivatización negativa), especialmente a través de los fondos de pensiones. Respecto a la reprivatización positiva la oposición a la misma se funda en que: 1) la lógica mercantil (reducción del coste y maximización del beneficio) es incompatible con el funcionamiento de la Seguridad Social, donde los costes a «eliminar» son prestaciones sociales y los beneficios a acumular cotizaciones obligatorias; 2) en un sistema de Seguridad Social no tiene sentido la concurrencia de privados, ya que no existe mercado en el que esa concurrencia pueda operar en términos de competencia (las prestaciones y las cotizaciones se determinan legalmente y no por el juego de la oferta y la demanda), por lo que aquélla se convierte, en expresión de *Dupeyron*, en «fuente de inútiles complicaciones sin beneficio alguno para los interesados», lo que por lo demás coincide con las experiencias españolas, sobre la concurrencia de las aseguradoras privadas en el sector de accidentes del trabajo, y la actual colaboración de las mutuas patronales en el mismo sector.

En cuanto al proyecto de reprivatización positiva centrado en el fomento de los fondos de pensiones, que sus apologistas tratan de justificar



en base a previsiones pesimistas sobre la evolución demográfica y su incidencia negativa sobre la correlación activos-pasivos, la crítica destaca que «en un régimen de reparto... los efectos de una degradación de la correlación activos-pasivos sólo pueden contenerse incrementando la presión contributiva sobre los activos, sin que puedan desviarse recursos hacia la formación de sistemas privados de capitalización. «Desde una perspectiva técnica, existen también importantes objeciones contra los fondos de pensiones, ya que, al constituirse éstos, mediante un acto voluntario de un grupo profesional, se crean microsistemas de previsión insolidarios a nivel nacional, en función de la capacidad contributiva de cada grupo en un momento determinado. Buena previsión para los sectores en auge, mala para los medios y ninguna para lo que se encuentran en crisis».....

«La debilidad de los fondos de pensiones está en función de su insolidaridad. Cuanto más reducido es un colectivo, menor es el juego de la ley de los grandes números sobre la difusión del riesgo, y, lógicamente, el coste de la previsión es mayor. La única vía para una financiación viable es la generalización de los fondos; generalización que es también una imposición que se deriva de exigencias del mercado de trabajo y de la *movilidad profesional*, ya que cuando el trabajador tiene que dejar el grupo profesional el esquema previsional se rompe y sólo puede recomponerse a través del *cómputo recíproco* de cotizaciones si existen fondos de pensiones en todos los sectores profesionales y siempre que sus prestaciones y cotizaciones sean homogéneas, lo que «sólo puede lograrse mediante una regulación obligatoria de los fondos a nivel interprofesional», es decir, a través de una modalidad de Seguridad Social obligatoria de carácter complementario que nada tiene que ver con un esquema privado de fondos de pensiones.

### **Del documento de síntesis a la delimitación de estrategia para el tratamiento de los problemas de la Seguridad Social española**

El «*Documento en Síntesis*», preparado por la Secretaria de la Comisión Tripartita bajo la dirección de su Presidente, el profesor *Fuentes Quintana*, y que constituía, sin duda, un intento realista de acercamiento de posiciones y una cuantificación de los efectos de las medidas racionalizadoras sobre el crecimiento de la Seguridad Social, no pudo discutirse en la Comisión

Tripartita ante la oposición de **CEOE**. Sin embargo, la línea de actuación que representaba el «*Documento de Síntesis*», tendrá un desarrollo más pormenorizado en el estudio, titulado: «*Estrategia para un tratamiento de los problemas de la Seguridad Social española*», y realizado por **E. Fuentes Quintana, J. Barea Tejero, A. García de Blas y B. Gonzalo González**.

Partiendo de una descripción del actual modelo español de Seguridad Social, y de una valoración crítica del mismo, en la que consideran de forma especial las consecuencias de la crisis económica, se formula, en la tercera parte del trabajo, un programa de medidas de racionalización, en el que las propuestas se integran dentro de los correspondientes programas y «éstos, a su vez, se refieren a los objetivos a los que tratan de servir».

Cinco objetivos se definen como básicos para fundamentar el programa de racionalización:

1. Disciplinar el crecimiento de los gastos de la Seguridad Social, acompasándolos al ritmo de crecimiento del PIB, sin que superen éste.
2. Asegurar una financiación suficiente, eficiente y equitativa de la Seguridad Social, estructurada según el modelo de la CEE.
3. Corregir las desigualdades de protección.
4. Mejorar la intensidad y extensión de determinadas prestaciones y servicios.
5. Adaptar la organización y funcionamiento de la Seguridad Social a las necesidades de los usuarios.

A través de los primeros objetivos se trata de adecuar la Seguridad Social a la crisis económica, favoreciendo la liberación de la mayor cantidad de fondos posibles para el aumento de las inversiones públicas y privadas y racionalizando la presión contributiva de las cotizaciones, de forma que restrinjan sus efectos negativos sobre el empleo y la competitividad de las empresas. Así la *limitación del crecimiento del gasto*, se concreta en el sentido de que el subsector Seguridad Social mantenga para cada uno de los años 1983-1986, la misma participación que tiene en el PIB de 1983 (el 14,66 por 100). Partiendo de una tasa de crecimiento del 2,5 por 100 acumulativo del PIB, y de la evolución prevista para las variables determinantes del gasto, el objetivo de mantener la actual participación en el PIB, sin disminuir el grado de protección, implica la adopción de una serie de medidas racionalizadoras que permitan un ahorro de 297.000 millones de pesetas al finalizar 1986. En cuanto a la *reducción de la presión contributiva sobre las empresas*, las medidas propuestas suponen un incremento

progresivo de la aportación del Estado hasta llegar a un 30 por 100, en 1986, y una distribución más equitativa de la carga contributiva, tanto en lo que se refiere a la corrección de las desigualdades entre los diversos regímenes como a las derivadas del cálculo de las bases de cotización.

El tercer objetivo supone un desarrollo de tres programas tendentes a contener la tendencia a la constitución de nuevos regímenes especiales, a armonizar las prestaciones de los regímenes especiales con las del régimen general y a eliminar las singularidades de las prestaciones basadas en accidentes de trabajo y enfermedad profesional.

Dentro del cuarto objetivo, relativo a la mejora de la *intensidad y extensión* de las prestaciones, destacan la garantía del poder adquisitivo de las pensiones, a través de un sistema de revalorización automática en función de los índices de precios y salarios, la flexibilización de la edad de jubilación y la extensión temporal de las prestaciones complementarias por desempleo dentro de una diversificación del cuadro general de las medidas de protección del paro en función de las características de los beneficiarios.

Respecto al quinto objetivo, *adaptación del sistema a las necesidades de los usuarios*, los programas más importantes atienden a la descentralización de la gestión, el desarrollo de la información a los beneficiarios y a la ampliación de los márgenes de elección de éstos, así como la gestión, a la extensión del contenido y los cauces de la participación social.

Por último, el estudio aborda los problemas que plantea el *cambio hacia un nuevo modelo de Seguridad Social*. Problemas que afectan a la propia *definición del modelo*, que el estudio concibe a través de la integración tres niveles correspondientes a un régimen básico público, un régimen complementario profesional y un régimen complementario libre, cuya caracterización coincide en general con la propuesta de UGT. La innovación fundamental del estudio consiste en ofrecer una *cuantificación del coste adicional del establecimiento de las prestaciones del régimen básico* para todos los ciudadanos que se estima en 366.245 millones de pesetas (106.000 millones para la universalización de la asistencia sanitaria; 78.000 millones para incremento de la ayuda familiar; 166.426 millones para la extinción de las pensiones básicas a todas las personas mayores de 65 años y 15.819 millones para la generalización de las ayudas asistenciales a los parados).

**Aurelio DESDENTADO BONETE.**

## EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL: REFORMAS Y TENDENCIAS



Trabajos considerados: Números monográficos de «Información Comercial Española»: núm. 573, Madrid, mayo 1981; y núm. 596, Madrid, abril 1983. Especialmente, en el núm. 573, los artículos de Rubio, Mariano: **La incorporación del sistema financiero español a la CEE. Punto de vista de las autoridades tutelares**; Termes, Rafael: **Integración en la CEE desde la perspectiva de las entidades financieras españolas: oportunidades de mercado y riesgos de competencia**; López Roa, Angel Luis: **A propósito de las tres fases de la reforma financiera (o la necesidad de una cuarta)**. En el núm. 596, especialmente, los artículos de Barallat, Luis: **Una nota sobre el mercado monetario y la Bolsa y Desarrollos recientes de los mercados monetarios**; Rodríguez Inciarte, Juan: **Comentarios sobre el desarrollo de los mercados monetarios**; López Roa, Angel Luis: **El proceso de reforma del sistema financiero español**; Fanjul, Oscar y Maravall, Fernando: **Sobre economías de escala en el sistema financiero español**; Requeijo, Jaime: **Los circuitos privilegiados de financiación y reforma del crédito oficial**; Equidazu, Santiago: **La participación de España en el sistema monetario europeo**; Toribio, Juan José: **El futuro del sistema financiero**; y Torrero Mañas, Antonio: **El futuro del sistema financiero**. Valle Sánchez, Victorio: **Reforma del sistema financiero español y economía de mercado**, «Papeles de Economía Española», núm. 9, Madrid, 1981; Poveda Anadón, Raimundo: **Funcionamiento del mercado financiero español**, «Papeles de Economía Española», núm. 9, Madrid, 1981; Fanjul, Oscar y Maravall, Fernando: **Estructura de mercado y crecimiento del sistema bancario español: un análisis de las tres últimas décadas**, «Cuadernos Económicos de ICE», núm. 21, Madrid, 1982; «Revista del Instituto de Estudios Económicos», núm. 3, Madrid, 1982 (Monográfico sobre Efectos de la aplicación del IVA); Alvarez Llano, Roberto y Andreu García, José Miguel: **Una Historia de la banca privada**

en España, «Situación», núm. 3, Madrid, 1982; Alvarez Rendueles, José Ramón: **Consecuencias financieras del déficit**, «Papeles de Economía Española», núm. 10, Madrid, 1982; Valle Sánchez, Victorio: **Consecuencias financieras del déficit**, «Papeles de Economía Española», núm. 10, Madrid, 1982; Prieto Pérez, Eugenio: **El seguro privado en España**, «Información Comercial Española», núm. 591, Madrid, noviembre, 1982; Banco de España: **Las cuentas de resultados de bancos y cajas**, «Boletín Económico», Madrid, abril, 1983; Ariño Ortiz, G.: **Constitución modelo económico y nacionalizaciones**, «Revista de Derecho Bancario y Bursátil», núm. 9, Madrid, 1983.

  
**Introducción**

La literatura económica sobre el sistema financiero español (SFE en adelante) ha sido abundante en los últimos años y, previsiblemente, seguirá siéndolo en un período relativamente amplio. Es consecuencia lógica del estudio que se está haciendo de un sector que ha mantenido a lo largo de las últimas décadas un especial grado de «proteccionismo», y que, por ello, ha permanecido, en cierta forma, al margen de la transformación que la mayoría del resto de los sectores económicos han registrado.

A esta circunstancia hay que añadir dos más. La primera es la generación de un generalizado, y, a su vez, profundo proceso de reforma del SFE. La segunda es la coincidencia, en el tiempo, de esa reforma con los resultados de la crisis económica en el sector.

Torero Mañas<sup>1</sup> ya ha contemplado este segundo aspecto de la crisis económica y el reajuste del SFE. Desde su publicación hasta la actualidad han sido numerosos e importantes los acontecimientos que han afectado al SFE; y ha sido relevante la política económica aplicada al efecto.

Los trabajos aquí seleccionados estudian la reforma en todo su conjunto y el enfoque positivo de la evolución futura del SFE.

**La reforma del SFE**

**a) Antecedentes**

Es evidente que estudiar una reforma exige, para su más exacta comprensión, conocer tanto el



<sup>1</sup> Véase, A. Torero Mañas, *La crisis económica y el reajuste del sistema financiero español*, en «Pensamiento Iberoamericano», núm. 1, enero-junio, 1982, pág. 265-8.

proceso previo de formación del sistema a considerar —el SFE en este caso— como su composición estructural.

El proceso de formación del SFE es largo y está salpicado de crisis, reformas, contrarreformas,... que determinan, en gran medida, la composición actual del mismo y la forma de reacción de los principales agentes. Es necesario señalar que dada la importancia que dentro de los canales financieros del SFE tiene la banca, la mayoría de las referencias se circunscriben al papel desarrollado por la misma; en consecuencia es frecuente que lo que en sentido estricto debe ser una actuación sobre el sistema bancario, por extensión, se entienda e interprete sobre todo el SFE.

En **Alvarez Llano y Andreu García** (*Situación*) se recogen los hechos más relevantes de los dos últimos siglos de la historia bancaria española: es una investigación que pasa revista a los momentos de creación y crisis de bancos, a las diferentes ordenaciones y que concluye con el proceso de reforma que nos ocupa... Y se toman lecciones a partir de la historia. Estas conclusiones arrojan una luz necesaria para comprender el proceso español. Los autores las sintetizan en:

- Las semejantes causas de las crisis bancarias entre las que cabe destacar la excesiva concentración de riesgo en sectores concretos y la *costumbre* de tomar dinero a corto y emplearlo a largo plazo;
- la sucesión de movimientos de especialización y desespecialización bancaria;
- la importancia de la dimensión de los bancos donde la propensión a desaparecer del mapa bancario es mayor para los bancos pequeños, y la caída de algunos bancos grandes pueda considerarse como una excepción;
- el absurdo de una competencia destreal, tratando algunas entidades de provocar o explotar situaciones de dificultad de otras entidades. (En honor a un riguroso examen histórico hay que apuntar que las situaciones de solidaridad *interesada* en períodos de crisis ha sido notablemente eficiente entre las propias entidades bancarias);
- la excesiva influencia que la Hacienda ha tenido en el desenvolvimiento del SFE a través, especialmente, de la existencia de una deuda importante para cuya financiación se exige el desvío de recursos financieros *minorándose* el nivel de empleos financieros al sector privado;
- la existencia de una regla de redistribución de riesgos que ha coadyuvado a un

«desarrollo más armónico de la industria y el comercio». La concentración sectorial de riesgos ha provocado, por el contrario, serias dificultades en algunas entidades cuando no su desaparición;

- la relativamente escasa flexibilidad adaptativa de la legislación financiera a las necesidades reales de la economía;
- la tendencia al mantenimiento del *statu quo* bancario frente a situaciones liberalizadoras; y,
- la influencia que las crisis financieras internacionales han tenido sobre el SFE.

Resulta sorprendente en muchos casos el grado de identificación de los procesos de crisis descritos, con el actual. Repasar las distintas fases históricas puede ser un buen ejercicio para comprender la actuación de las autoridades monetarias y financieras, y, en todo caso el comportamiento seguido por los agentes económicos.

El detalle de las fases inmediatamente anteriores a la actual reforma se encuentra en **Poveda Anadón**. Se destacan los fuertes condicionamientos existentes en el mercado financiero, antes de los setenta, y que, básicamente, consistían en una política monetaria permisiva, un control general de tipos de interés, que facilitaban amplios márgenes de intermediación, la existencia de trabas institucionales para la creación y expansión geográfica de las entidades, una operativa bancaria de tipo mixto (y poco desarrollada), un riguroso control de cambios y una bolsa de valores estrecha, (de rígida regulación) y especulativa.

Hay que destacar, a la vez, un hecho que tendrá notable importancia para la ejecución de la reforma del SFE. Se trata, como apunta **Rubio Jiménez**<sup>2</sup>, de la presión que las ideas liberalizadoras empiezan a ejercer «en la política financiera española a principios de los setenta, pero (que) hasta el cambio de régimen y la formación del primer gobierno democrático no se convierten en la fuerza dominante».

Si a todo esto se añade como dice **Teigeiro Ruiz**<sup>3</sup> que la actuación del SFE «muestra deficiencias importantes en los tres aspectos básicos de remuneración al ahorro, transformación de vencimiento y capacidad de mantener una oferta de recursos adecuada y estable» habrá que concluir que se dan las condiciones suficientes para

orientar la reforma hacia la formación de una estructura del SFE más flexible, mejor asignadora de recursos y más eficazmente corregida por la autoridad económica.

#### b) *El comienzo de la reforma*

Puede merecer ser destacado el momento del comienzo de la reforma. Este punto no exigiría mayor detenimiento si no fuera porque el mismo ya ha sido causa de diferentes apreciaciones. **López Roa** (1981), lo sitúa en agosto de 1974, fecha en las que un nutrido conjunto de disposiciones monetarias y financieras se orientan bajo el principio de fomento de la competencia —primer síntoma de intención de disminuir ese «proteccionismo» citado líneas arriba— y el sentido de preparar el campo de actuación de la política monetaria para facilitar el control de las principales magnitudes; todo está expresamente citado en la normativa de 1974.

**Valle Sánchez** (1981) se manifiesta, sin embargo, partidario de considerar el comienzo de la reforma en el verano de 1977, momento en que, señala, hay unos objetivos claramente definidos, con una instrumentación coherente y una idea de totalidad.

La primera fecha significa una ruptura significativa de los modelos establecidos —primer paso en la libertad de tipos de interés, primeras disposiciones para la homogeneización operativa en el mercado entre la banca industrial, comercial y cajas de ahorro, y liberalización de apertura de oficinas de los intermediarios bancarios— y, en la segunda fecha se incide sobre alguna de esas instrumentaciones, se anuncia la reducción gradual del coeficiente de inversión obligatoria de la banca (que es revisado al alza) y se crea el Fondo de Garantía de Depósitos. No hay que olvidar, en todo caso, la vinculación de esta segunda fecha con el inicio de un determinante cambio político y la adopción, por primera vez desde la crisis mundial de 1973, de una política económica consistente y realista.

#### c) *Principios informadores*

Con todo, la reforma del SFE ha seguido unos principios bien definidos que para **Valle Sánchez** (1981) se concretan en la dotación de una mayor racionalidad económica, el fomento del ahorro y su seguridad, el reforzamiento de la competencia bancaria la mejora en la instrumentación monetaria y el adecuar la estructura financiera al marco de la CEE.

Estos principios persiguen unos cambios institucionales que enmarcan la situación actual del



<sup>2</sup> Véase, en F. Mochón Morcillo y A. Mora Sánchez (coordinadores), *Dinero y Banca: la problemática del sistema financiero español*, curso sobre «Dinero y Ahorro», organizado por la Facultad de CC. EE y EE de la Universidad de Málaga, 1983, pág. 18

<sup>3</sup> *Ibidem*, pág. 299.

SFE. **Poveda Anadón** al describir todo el proceso —que para el SFE se inicia con la Ley de Ordenación Bancaria de 1962— trata como se ha dicho la estructuración del mercado financiero, sus condicionamientos y limitaciones, y las modificaciones previas a la reforma considerada, para concluir en la concreción de esos cambios institucionales muy identificados con los principios citados: la revisión y «modernización» de objetivos e instrumentos de la política monetaria, la liberalización de precios permitiendo jugar más al mercado, la apertura al exterior y la reducción de trabas institucionales para mejorar los niveles de competencia.

Es necesario, sin embargo, hacer observar, que los principios informadores del proceso de reforma del SFE no han sido en su totalidad expresamente citados y sostenidos por las autoridades. No puede hablarse de una reforma, por ejemplo, liberalizadora cuando ha habido fases en que más que reformar liberalizando se ha tratado de reordenar sin afectar al grado de libertad de agentes y mercados.

Esto es el resultado lógico de las limitaciones que las autoridades han soportado por los imperativos urgentes de la crisis económica y bancaria.

En todo caso los principios informadores se han movido dentro de un triángulo cuyos vértices son la competencia, el saneamiento, y la modernización del propio SFE.

#### d) Fases de la reforma

Con la salvedad expresada en el apartado b), pueden establecerse al menos tres referencias cronológicas para identificar las principales fases de la reforma.

**López Roa** (1981) las ubica en torno a 1974, 1977 y 1981. La que se inicia en agosto de 1974 libera los tipos de interés a más de dos años, unifica el coeficiente de caja de la banca privada, establece el coeficiente de garantía (que ha garantizado poco) para la banca comercial, obliga a invertir a plazo igual o superior a dos años cantidades iguales a los recursos obtenidos a aquellos plazos, fomenta la competencia por tres vías distintas —reducción del porcentaje de inversión obligatoria de las Cajas de Ahorro, permite que la banca industrial acceda a operaciones activas de carácter comercial y amplía la autorización de certificados de depósitos a la banca comercial y cajas de ahorros— y libera la apertura de oficinas dejándolas en función de los recursos propios.

Una segunda fase está girando en torno a 1977. Con anterioridad las autoridades decidieron

«encarecer» el mecanismo de libre apertura de oficinas bancarias, sin duda, por la acelerada carrera que se originó entre las entidades (y los costes que ello entrañaba). La liberalización se acentúa. Se liberalizan los tipos de interés a más de un año, se reduce gradualmente el coeficiente de inversión y se permite que las cajas de ahorro descuenten efectos —procediéndose, además, a su profunda reforma—. Con todo la más importante instrumentación en esta fase fue la creación del Fondo de Garantía de Depósito. Y, avanzando en la liberalización y competencia, en 1978 se permitirá la implantación de la banca extranjera.

Hay una tercera fase hacia 1981. Es menos liberalizadora y más reordenadora. Incidirá fuertemente en los criterios de libertad, flexibilidad y transparencia del SFE (publicidad de precios del dinero, libertad de dividendos, aceleración del proceso de reducción del coeficiente de inversión, precios libres en activo, moneda extranjera, avales y servicios...), pero la presión de la crisis orienta los esfuerzos de las autoridades hacia el saneamiento y la salvaguardia del propio sistema.

En este punto **López Roa** (1981), observa la necesidad de completar la reforma para lo que cita la conveniencia de una cuarta fase. En realidad, esa fase ha llegado y se está gestando en los momentos que se escriben estas líneas (junio 1983). Con la crisis de grandes bancos —Urquijo y Banca Catalana— y la expropiación del holding Rumasa, las autoridades afirman haber cerrado el capítulo de crisis bancarias. Los problemas que se plantean son urgentes —deterioro de bancos expropiados— y latentes —acumulación de riesgos en el extranjero—. Son también problemas de reorientación de la actividad bancaria —responsabilización en los procesos de reestructuración industrial— y de agilización y seguridad de otros intermediarios bancarios, y no bancarios, como todo el sector seguros.

#### e) Resultado del proceso de reforma

A mediados de 1983, ¿cuáles han sido los resultados más significativos en el comportamiento del subsector bancario? **Fanjul y Maravall** (1982), afirman que hasta 1980 se ha reducido el grado de concentración absoluta y relativa del sistema bancario, reducción que «ha ocurrido a pesar de la disminución del número de intermediarios y de la mayor intensidad del crecimiento externo de los bancos de mayor tamaño».

Entre las causas de este proceso citan las medidas que han permitido el aumento de la competencia, la homogeneización de las actividades de los diferentes intermediarios, y el desarro-

ilo de determinadas economías de escala (este último aspecto se desarrolla en **Fanjul y Maravall**, 1983). La evolución de la concentración y competencia en la banca privada queda explicada en «términos de la importancia relativa del crecimiento interno y externo de los bancos de distinto tamaño», analizando a continuación el papel de las cajas y de la banca extranjera como competidores (el período estudiado es 1952-1980).

Otros resultados del proceso de reforma se encuentran en **López Roa** (1983). Han aparecido profundos cambios en la estructura del balance de la banca —aumento relativo de las reservas frente al capital, caída relativa de los recursos y empleos de clientes frente a los correspondientes a intermediarios financieros, reducción de los depósitos a la vista y ahorro en favor de los depósitos a plazo, mejoras relativas de las posiciones en moneda extranjera frente a las posiciones en peseta, y aumento de la inversión en créditos respecto a la inversión en efectos—. Otro cambio ha sido la transformación sustancial del mapa de oficinas bancarias pasándose de 11.000 a 25.000 en sólo siete años.

Mención aparte merece el análisis de las cuentas de resultados del sector por ser un reflejo consistente de la evolución reciente. (Este análisis debe completarse con **Banco de España**, 1983). Hay, tras el período de reforma, un mayor crecimiento relativo de los costes financieros frente a los productos financieros; la consecuencia es un paulatino recorte en los márgenes de intermediación y la importancia creciente de los otros productos ordinarios (especialmente comisiones y servicios) no permite compensar el margen ordinario que se ha deteriorado en los últimos tres años después de una recuperación que se remonta a 1972.

Así, los bancos, dentro de un sistema cada vez más competitivo han tratado de reducir sus gastos de explotación. Se advierte que por primera vez, desde 1974, el resultado de explotación medio en porcentaje sobre el pasivo patrimonial medio decrece en 1982.

Por último (dentro de la consideración de la cuenta de resultados) subrayar el hecho —impuesto por la gravedad de la crisis— del fuerte incremento que han registrado las cantidades destinadas a saneamiento de créditos y valores.

Otro aspecto relevante ha sido el desarrollo de los mercados monetarios. **Barallat y Rodríguez Inciarte** consideran su evolución. Los mercados de dinero han registrado un fuerte desarrollo sólo en los últimos años: el Banco de España ha sido su principal impulsor. Cabe destacar:

- el que, aunque funciona desde hace más de diez años, registra una notable actividad a partir de 1977. La entrada de las cajas y la banca extranjera tiene considerable importancia en ese comportamiento y su desarrollo ha facilitado una progresiva estabilidad en los tipos de interés;
- el nacimiento de un mercado de activos computables en el coeficiente de inversión;
- la creación de los certificados de regulación monetaria (CRMs) como último eslabón de la cadena de instrumentos monetarios. Antes fueron la oferta de préstamos a siete días en proporción a los depósitos, después sustituidos por la subasta a un día. Como instrumentos complementarios destacan los Bonos del Tesoro y los Certificados de Depósito del Banco de España. El resultado ha sido la eliminación de considerables dosis de incertidumbre, un desarrollo de mercados secundarios y, sobre todo un mejor control de la liquidez bancaria.
- la creación de un nuevo tipo de deuda (a corto plazo) como son los Pagarés del Tesoro, que podrá permitir una mayor relación entre los mercados de dinero y de valores;
- la organización de un mercado bursátil de letras, impulsado fuertemente por la banca extranjera, que ha facilitado a la banca refinanciar algunas operaciones de activo y a los inversores «una colocación rentable, segura y bastante líquida de su capital»;
- la recuperación de los pagarés de empresa; y,
- el desarrollo incipiente del crédito al mercado.

Del lado de los agentes hay que sobredestacar un nuevo tipo de intermediario: las Sociedades Mediadoras en el Mercado de Dinero (SMMD) que han posibilitado a los grandes inversores institucionales colocar sus excedentes de liquidez a corto plazo, y a los bancos sus certificados de depósito. Su papel en Bolsa es todavía pequeño pero pueden contribuir a su mejor comunicación con el mercado de dinero.

Finalmente, y sin ánimo de exhaustividad, queda por citar la transformación del crédito oficial. **Requeijo** hace un análisis del que cabe subrayar la discusión acerca de la función de los circuitos privilegiados de crédito: deben de un lado reducirse para permitir un más eficiente ejercicio del mercado, pero son un instrumento

eficaz para el desarrollo de sectores punta y el sostenimiento de los no rentables evitando altos costes políticos y sociales. Al hacer crisis el modelo tradicional de crédito oficial su reforma ha estado, hasta el momento, prácticamente reducida a un limitado recurso al mercado para la captación de fondos.

#### f) *Problemas pendientes*

Los principales problemas pendientes ya han sido esbozados líneas arriba. Perfeccionamiento del arsenal monetario, mayor transparencia en los mercados, reflotamiento (o desaparición) de entidades...

**López Roa** (1983) explica lo que pueden ser los principales puntos de «fricción» en la reforma desde el punto de vista de que limitan todavía la competencia. Señala: 1) la resistencia parcial por parte de la banca al proceso de reforma y la resistencia por parte de la autoridad a acometer ésta en todas sus dimensiones; 2) la reducción del margen financiero y la recuperación del margen ordinario en cuanto signifiquen una menor rigidez de las estructuras productivas de la banca; 3) la limitación de la competencia donde hay intermediarios —la banca extranjera— con actividades restringidas y agentes que podían ser beligerantes —una banca pública con «funcionamiento privado» que todavía no se ha desarrollado; y, 4) la liberalización del mercado financiero exterior donde el saneamiento debe ser reforzado (al igual que en el interior).

Con todo, hay un acuciante problema de tipo institucional que condiciona en buena medida todo el proceso. Se trata de la persistencia del déficit.

**Alvarez Rendueles y Valle Sánchez** (1982) abordan este problema. El incremento del déficit «ha ido acompañado de un crecimiento paralelo de la financiación neta suministrada por el Banco de España» al sector público, lo que ha afectado negativamente a la financiación del sector privado. El Banco de España, al reducir su financiación al sistema bancario y aumentar la emisión de activos, reduce su beneficio, y, en consecuencia, se minoran los ingresos presupuestarios.

Otro efecto del déficit es su presión alcista sobre los tipos de interés, encareciendo la inversión privada y constituyendo un freno a la competitividad de las instituciones financieras.

Por último, como señala **Valle Sánchez** (1982), el «déficit supone, en su incidencia diferencial respecto a la financiación por vía tributaria, un desplazamiento parcial de la carga desde los contribuyentes personales hacia las

empresas, por el encarecimiento de sus costes financieros».

## Tendencias

### a) *El modelo económico*

Los recientes acontecimientos en la economía española, especialmente la expropiación del primer holding privado que contaba con dieciocho bancos (dos más fueron intervenidos más tarde), ha abierto una polémica fundamentada principalmente en criterios políticos que no económicos.

Ha habido quienes han querido interpretar esa expropiación como un primer paso en una amplia política de nacionalizaciones; no ha sido así, hasta el momento, y parece que no hay intención política de sobrepasar los límites programáticos del partido socialista, hoy en el poder.

**Ariño Ortiz**, al hilo de la experiencia francesa, considera el hecho de las nacionalizaciones dentro del ordenamiento constitucional que permite definir el modelo económico español. Señala dos sistemas de principios «hasta cierto punto opuestos» que se enfrentan en la Constitución española: por ejemplo, derecho a la propiedad y libre transmisión de la misma y, función social de la propiedad y subordinación de toda riqueza al interés general; economía de mercado y defensa de la competencia v. planificación de la actividad económica general...; defensa de la productividad v. derecho de huelga (incluida la política) etc. Sostiene que el «orden constitucional económico está definido en sus grandes líneas, pero no es unívoco en sus manifestaciones concretas. Su configuración es una tarea que ha sido entregada al liderazgo político de cada momento: al parlamento y al gobierno».

El modelo económico español puede transformarse sustancialmente dentro del marco constitucional, y por lo que al SFE respecta, especialmente al sector bancario, los cambios en su operativa y estructura son potencialmente importantes. Piénsese, siquiera solamente, en las posibilidades abiertas por el uso de una banca de carácter público competidora de una banca privada a su vez liberada de los intervencionismos existentes.

### b) *Próximas reformas y el futuro del SFE*

Señala **Lerena Guinea** (en su introducción a «Situación») que lo que nunca se puede olvidar es que, «inexorablemente, se camina hacia una banca diferente. El desarrollo tecnológico, la desintermediación que se produce según avanza el sistema crediticio, las nuevas instituciones financieras que aparecen casi a diario, el mayor papel

que los servicios han de jugar en el negocio bancario, así como la indiscutible internacionalización de la banca<sup>4</sup> dibujarán un nuevo tipo de actividad bancaria que se traducirá en que la banca no tendrá el mismo papel en la vida económica. Adivinar y aprovechar esas nuevas misiones es el reto que se presenta a los políticos y a los banqueros».

**López Roa** (1983) expone los principios que pueden admitirse como informadores de una continuación de la reforma. *Primero* —la reforma no es un objeto en sí— la reasignación de los recursos financieros debe articularse dentro de una política de oferta. *Segundo*, adecuar el grado de desarrollo del sistema financiero al del sector real: la normalización operativa, la mayor transparencia, el acceso de nuevos intermediarios y el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios. *Tercero*, la proyección del SFE hacia las necesidades futuras y no solo las actuales. Y, *cuarto*, la potenciación de las políticas microeconómicas *ad hoc* por las cuales los agentes económicos racionalicen sus decisiones y actúen en armonía con las autoridades económicas.

**Toribio** señala que la reforma «como conjunto de normas jurídicas debe estar supeditada a la realidad de los hechos, de forma tal, que su objetivo consista en facilitar al sistema crediticio español una adaptación gradual a las tendencias del mercado a medio y largo plazo». Para la banca privada, las grandes líneas de tendencia las concreta en: prolongación de la crisis económica, ampliación del proceso de desintermediación, mayor competencia intra-sistema, alteración del esquema de relaciones financieras con el banco emisor, encarecimiento real de los recursos y, como consecuencia de todo ello, reducción sustancial de los márgenes financieros. La adaptación a estas tendencias parece exigir una serie de medidas como la flexibilización de plantillas, la exención fiscal en las provisiones para insolvencias, la eliminación de los coeficientes de inversión obligatoria, la disminución del coeficiente de garantía, la internacionalización plena de las entidades crediticias españolas, y la liberalización del tipo de interés todavía sujetos. En cuanto a la Bolsa, señala que su estímulo excede del ámbito fiscal, recayendo sobre la creación de Fondos de Pensiones al principal pero para la reactivación del mercado.

El enfoque de **Torrero Mañas** (1983) se

basa en las alteraciones que se producirán en el marco de relaciones institucionales por cambio de fuerzas. Considera tres puntos. Uno, la relación empresas-bolsa: para los próximos años preve una reducción de la elasticidad de la demanda de crédito respecto al tipo de interés y, por otro lado, el predominio creciente de los sectores industriales como base del mercado de valores. Dos, un cierto retroceso en el proceso liberalizador ante los desajustes producidos en la anterior etapa de fomento de la competencia vía desintervencionismo. Y, tres, la acentuación de los «problemas de solvencia en el crédito libremente asignado, pero, a la vez, el propio sector público o demandantes situados en sus aledaños, ganarán importancia como clientes y esto será asumido de forma voluntaria o forzada».

### c) *La Comunidad Económica Europea*

Consideraré cinco puntos a la vista de otros tantos trabajos. Ordenadamente se refieren, a la integración desde el punto de vista de las autoridades tutelares, al enfoque de las entidades financieras, al sistema monetario europeo, al sector seguros y al efecto del Impuesto sobre el valor añadido sobre la actividad financiera.

**Rubio Jiménez** (1981) aborda el primer enfoque: la adhesión a la CEE desde el punto de vista de las autoridades tutelares. Su postura queda resumida en que «para las entidades bancarias, la entrada en el Mercado Común no será sino un paso más de un largo proceso de liberalización que tiene su arranque en la desaparición del *statu quo* bancario». La integración representará un entorno más competitivo y la política bancaria ha tratado de reducir el intervencionismo existente y crear condiciones para el desarrollo de los mercados financieros.

La visión de las entidades financieras españolas está recogida por **Termes**. Para llegar a una integración efectiva deberá procederse a aumentar el desintervencionismo, a reducir el déficit público, a liberalizar, precios, tarifas, seguridad social, mercado de trabajo, control de cambios y sistema productivo en general. Esto desde el punto de vista de la normativa legal. En cuanto a las propias instituciones señala la necesidad de mejorar las economías de escala —vía fusión o constitución de grupos—, y la mayor racionalización de procesos y costes. Y desde el punto de vista institucional, la aceptación de los principios de no discrecionalidad y no discriminación.

**Eguidazu** presenta «un avance para el establecimiento de bases objetivas en la futura toma de decisiones por parte de las autoridades econó-

306



<sup>4</sup> Véase, al respecto —añado—: J. Muñoz, S. Roldán y A. Serrano, *La internacionalización del capital en España*, Edicusa, Madrid, 1978.

micas españolas sobre la posible vinculación de la peseta al mecanismo de cambio e intervención del Sistema Monetario Europeo».

Por su parte **Prieto Pérez** estudia el más importante intermediario financiero no bancario —el seguro— para el que la entrada en la CEE debe exigir el «reducir al máximo la dependencia exterior y consolidar los intereses presentes en el sector».

Por último, la Revista del **Instituto de Estudios Económicos**, en su monografía sobre el IVA, subraya el hecho de que en la mayor parte de los países las instituciones financieras estén exentas del impuesto sobre el valor añadido.

## Resumen

Una conclusión sobre los trabajos aquí considerados puede sintetizarse en: a) el proceso de reforma se ha basado especialmente en un fomento de la competencia por la vía de una paulatina liberalización; b) el resultado ha llevado hasta el momento a un ajuste de mercados, un desarrollo de intermediarios y un mejor y más eficiente ejercicio de las funciones de las autoridades monetarias y económicas; c) es preocupante el «freno» que institucionalmente representa el déficit público; y, d) las previsiones coinciden hacia una necesaria armonización de cara al ingreso en la CEE.

**Angel Luis LOPEZ ROA.**

# ECONOMIA DE LA EDUCACION



Trabajos considerados: CEPAL: **El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación**, «Cuadernos de la CEPAL», Santiago de Chile, 1982; Quintas, Juan R.: **Economía y educación**, Pirámide, Madrid, 1983; Carnoy, Martin: **Economics and education**, trabajo presentado al curso sobre «Economía de la Educación: evaluación, financiación y empleo», Facultad de CC. EE. y EE., Málaga, marzo de 1983; Martin y otros: **The political economy of financing education in developing countries**, Canadian International Development Agency, Ottawa, 1982; Moreno, J. L. y Levin, Henry M.: **Financiación de la educación superior y equidad social**, presentado al curso sobre «Economía de la Educación», 1983, op. cit.; Levin, Henry M. y Rumberger, R. W.: **The educational implications of high technology**, presentado al curso sobre «Economía de la Educación», 1983, op. cit.



En marzo de 1983 se celebró en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga un curso de «Economía de la Educación: evaluación, financiación y empleo», en el que participaron destacados especialistas en la materia (*F. Bosch, M. Carnoy, J. Díaz Malledo, J. Graciarena, H. M. Levin, J. L. Moreno, L. Navarro, G. Ruiz*); recogemos en esta reseña algunos trabajos que poseen la característica de haber sido desarrollados por algunos de los participantes, o constituir una aportación reciente de los mismos. Los trabajos en lengua inglesa se justifican por resultar representativos de unos autores (los profesores **Carnoy** y **Levin**) que tienen una perspectiva crítica respecto a los planteamientos convencionales anglosajones. Por último, hemos incorporado una recientísima obra del profesor **Quintas**, que constituye una buena síntesis del estado de la cuestión.

307

## Enfoques y perspectivas generales

El trabajo de **CEPAL**, sobre educación y desarrollo, es un fiel exponente del enfoque de la economía de la educación desde lo que podría denominarse una perspectiva latinoamericana. En

efecto, la educación se entiende dentro de un contexto productivo en cuanto se refiere a los mercados de trabajo y a la orientación general del sistema económico, con una preocupación por las consecuencias distributivas.

El análisis de la educación, viene, pues, relacionado con las características del desarrollo económico y la expansión de la fuerza de trabajo. Las tendencias ocupacionales se dibujan así: a) disminución del sector primario y crecimiento del sector secundario y del terciario; b) aumento de lo que se denominan sectores «medios», de las zonas urbanas, dedicados a ocupaciones no manuales; estos estratos medios tienen para la **CEPAL** una gran importancia como clases que orientan el proceso de crecimiento, provocando una expansión de empleos burocráticos (públicos y privados) y sobre la base del acceso a una educación media y superior que ha experimentado un gran crecimiento; c) se destaca también el creciente grado de salarización en la población activa.

Se comprueba que los esfuerzos en política educativa han dado como resultado una difusión de la educación y una reducción de disparidades, aunque subsisten diferencias importantes, en relación sobre todo con la educación superior.

308 Son significativas las inconsistencias entre estratos ocupacionales, grado de ocupación y niveles de ingresos. En primer lugar se señala una sobreeducación con respecto a las necesidades de los mercados de trabajo, ya que los años de educación dan acceso más fácilmente a un puesto de trabajo, de aquí que aunque no se conozca claramente cómo la educación influye en la jerarquización y diferenciación salarial, lo cierto es que se presenta una fuerte demanda educativa como medio de acceder a determinados puestos de trabajo. En cualquier caso, hay una discrepancia entre el nivel de educación y las oportunidades de empleo, de manera que se obtienen empleos de rango inferior a aquel para el que supuestamente capacita la educación recibida.

Este fenómeno muestra una cierta diferencia entre cómo se produce el crecimiento industrial en los países de industrialización reciente, donde las personas con niveles bajos de escolaridad tienen escasas posibilidades de empleo, y cómo se produjo en las economías hoy industriales, en las cuales una industria dinámica absorbió la población de bajo nivel de instrucción.

De esta manera, se perfila una interpretación de las relaciones entre educación, producción y distribución, que difiere del modelo convencional, en cuanto la realidad empírica muestra en Lati-

noamérica unos comportamientos de los mercados laborales que no se corresponden con los supuestos establecidos.

Desde un punto de vista de considerar el sistema educativo como factor de diferenciación social, destaca, por una parte, la expansión del sistema educativo y sus desequilibrios internos en cuanto a quién disfruta de esa educación, la calidad de la misma y su exceso con respecto a los requerimientos del mercado. Pero tal vez lo más interesante desde el punto de vista analítico, sea el intento de poner en relación la educación no ya sólo con el estudio de los mercados de trabajo —de donde aparecen las contradicciones observadas—, sino con el papel de grupos y capas sociales que surgen de las específicas condiciones (urbanismo, especialización industrial, tecnificación, incremento de tareas burocráticas en el sector público y privado que caracteriza el modo de desarrollo, y que ejercen su influencia para conseguir que la forma de desarrollo cree los puestos de trabajo que satisfacen las necesidades y aspiraciones de esos grupos medios (se apunta la contraposición de esos grupos que buscan puestos de trabajo no manuales, estables, con la dinámica de las clases medias empresariales del primitivo capitalismo).

El sistema meritocrático de acceso a estas ocupaciones exige al sistema educativo una mayor diferenciación interna basada en criterios de selección y prolongación de la escolaridad, así como una diferenciación de las instituciones que imparten la enseñanza, por su prestigio y calidad.

En suma, se trata de dar un paso más y realizar la interpretación de la educación no sólo en sus implicaciones y funcionalización económica, sino también en el contexto de pautas y comportamientos sociales que usualmente quedan fuera de los modelos económicos.

Aunque con una orientación bien distinta, la obra de **Juan R. Quintás** tiene especial interés por cuanto sintetiza los planteamientos ortodoxos de la economía de la educación, pero con la experiencia siempre presente de la economía española, lo cual le lleva a considerar con cierto distanciamiento y una gran dosis de objetividad los distintos enfoques de la cuestión.

Se ven en primer lugar la educación en relación con el sistema productivo, con una clara exposición de las teorías del capital humano (la educación como inversión); teoría de la socialización (el sistema educativo adecua a los sujetos a las demandas de las empresas); teoría de la educación como un filtro (opera como diferenciación y asigna las rentas entre los individuos según

sus capacidades establecidas por el sistema educativo); y, por último, la teoría de la educación como criterio arbitrario asignador de puestos de trabajo (se entiende que la cualificación educativa no es necesaria para desempeñar el puesto de trabajo y que, sin embargo, los trabajos se asignan según los años de estudio de los individuos).

Aunque **Quintás** se decanta por la teoría del capital humano como la más sólidamente establecida, reconoce las aportaciones que sobre aspectos concretos hacen las demás teorías y da algunas ideas acerca de en qué condiciones son útiles y en cuales no. En relación con el trabajo que hemos revisado de **CEPAL**, vale la pena señalar cómo la sobreeducación que aparece para determinados tipos de enseñanza (superior), y que extendería la hipótesis de la educación como criterio arbitrario de asignación de puestos de trabajo a economías de baja renta, puede no darse en ciertos sectores de elevada tecnología que han de ser potenciados en el proceso de crecimiento, y que requieren un personal muy cualificado.

El interés de esta exposición de las diferentes teorías radica, pues, en que se hace con tal neutralidad que facilita la aplicación de todas ellas a una realidad, viendo que con su complementariedad pueden explicar paradojas y contradicciones difíciles de entender desde una única perspectiva.

Igual ocurre con la sistemática presentación de la educación y mercado de trabajo, que integra dicho mercado con el educativo y el sistema de producción. Con ello se trata de explicar el proceso mediante el cual se buscan por parte de las empresas, determinados tipos de trabajo educado y se ajustan esas distintas categorías de trabajo a las exigencias productivas.

Se analiza después la oferta y demanda del trabajo educado. Por la parte de la oferta se destacan, entre los elementos que estructuran un mercado a corto y largo plazo, los fundamentos de las actitudes de los individuos en términos de costo y beneficios (individuales), que forman la demanda de educación.

Es, como decimos, un enfoque basado en el mercado y que realiza interpretaciones en términos de ajustes o desajustes por mecanismos de mercado; la incorporación de aspectos como los problemas financieros de los individuos para acceder a la educación se consideran restricciones en proceso de elección.

Por la parte de la demanda se introduce la actividad económica como factor determinante y en función de las variaciones de ésta se concluye

la dificultad de realizar previsiones en cuanto a planificación educativa, y la imposibilidad de la misma a un cierto plazo.

Por último, se da una visión de las fases por las que ha pasado recientemente la educación, que se caracteriza por la expansión (principalmente de la enseñanza superior), junto con la demanda de titulados, y posterior ralentización de la misma. Este fenómeno se apreció sobre todo en Estados Unidos, mientras que en muchos países continua la inercia de la anterior expansión. El caso español se analiza dentro de estas tendencias generales, mostrándose con toda gravedad el desfase entre una creciente educación superior y la carencia de puestos de trabajo adecuados a las expectativas de los licenciados ingresados en las universidades. La crisis económica es un factor explicativo, y otro, el que la Administración Pública, que proporcionaba una salida a estas clases educadas, no pueda seguir manteniendo el ritmo de crecimiento y empleo.

El trabajo de **Quintás**, a diferencia del de **CEPAL** y de otros que veremos a continuación, se circunscribe a la eficiencia de funcionamiento del sistema educativo, aceptando su papel social. En este sentido, proporciona una serie de recomendaciones para el diseño de una política educativa. La primera de estas recomendaciones es que la política educativa debe tener un horizonte temporal amplio, y no guiarse de consideraciones y efectos a corto plazo; en España, la saturación de los mercados laborales para mano de obra educada, ocurre antes de que exista un volumen elevado de población educada (igual acontece en los países iberoamericanos), a diferencia de lo que pasa en las economías industrializadas. Una brusca reducción de la educación por motivos de empleo puede ser una política errónea.

En segundo lugar, reflexiona **Quintás** sobre las causas del desajuste entre mercado de trabajo y educación, en relación con los cambios que tienen lugar en los sectores productivos, y justifica la mejora del sistema educativo, y una mayor flexibilidad del mismo, que se manifestaría en educaciones adaptadas a lo largo de la vida de los individuos (educación recurrente).

**Martin Carnoy** hace una interpretación de la educación en relación con la economía, que en algunos aspectos no es sino un repaso de cómo se ha venido interpretando el tema, pero que los supera en cuanto se aventura a una interpretación socioproductiva de la educación. La primera parte de este trabajo estudia el conocido tópico de la educación como un input para el crecimiento económico, destacando las diversas ideas extraí-

das de estudios empíricos y las conocidas controversias sobre su interpretación, esto es, lo que añade la inversión en educación al crecimiento del producto en comparación con otras inversiones alternativas.

La segunda visión señalada es la escolarización como forma de asignar roles económicos, la cual parte de cuestionar una relación determinante entre educación, productividad y mayores ingresos derivados de la misma. En su lugar, se pone el énfasis en la existencia de mercados segmentados de trabajo donde la posesión de un diploma da acceso a determinadas categorías de trabajo de elevada remuneración relativa; la tecnología y los trabajos de elevada tecnología representan aquí una forma de barreras de entrada a estos mercados.

En estos casos, las diferencias remunerativas se dan entre los trabajos mismos y la educación (que no añade productividad al sistema) es un mero mecanismo que asigna la mano de obra a esos trabajos diferenciados. Las implicaciones de esta teoría se hacen más obvias cuando no se centran exclusivamente en los mercados productivos y de trabajo y se amplía el análisis a como la escolarización es un instrumento de jerarquización y distribución del producto.

310

Todas estas visiones pueden tener puntos en común, lo que dificulta aún más la valoración de las mismas (por ejemplo, una interpretación de la escuela como asignadora de trabajo no tiene por qué negarle un papel en el incremento de la productividad). La aportación de **Carnoy** consiste en distinguir posibilidades productivas de la educación según cómo contribuye al mantenimiento de la estructura social (a la aceptación de las condiciones en que tiene lugar la producción).

La educación y la distribución de la renta es el tercer punto del trabajo de **Carnoy**, y consecuencia inmediata de las teorías anteriores (la escuela designa quien obtiene las remuneraciones más altas o más bajas). La discusión se centra en dos aspectos: los efectos de la educación en la movilidad intergeneracional, y sus relaciones con cambios internos en la distribución de la renta.

El trabajo de **Carnoy** posee el interés de distinguir cuándo una teoría puede aplicarse a un contexto de economía de elevada renta sin serlo a una de baja renta; así, concluye que mucho más que en las primeras, la educación es en las segundas una variable altamente relacionada con los ingresos y posiciones ocupacionales. Esta relación había sido cuestionada con carácter general, al hacerse depender la renta de otras variables que la educación, pero la diferenciación en una economía de baja renta se apoya más

fuertemente en la escasez de mano de obra educada, lo que introduce tensiones en los mercados laborales y diferencias de rentas.

El análisis de la discriminación por motivo de sexo y raza posee en los Estados Unidos una cierta tradición, que puede resultar de utilidad para países donde una u otra forma de discriminación se presenten. Hay explicaciones que mezclan las del capital humano y productividad con los mercados segmentados, y tratan de hacer de los factores raza y sexo elementos de discriminación que pueden introducirse en las teorías que analizan de manera compleja el funcionamiento de los mercados de trabajo. Se trata, pues, de aprovechar el contexto teórico e introducir nuevas variables que puedan tener más o menos relevancia según el país de que se trate.

La financiación de la educación es el quinto gran tema que aporta contenido a la economía de la educación y se aparta de la línea de trabajo en cuanto se reduce al ámbito de los Estados Unidos, donde las características de la financiación se relacionan con cuatro ideas: el papel creciente de la política federal; la igualación entre estados; el retraimiento de la financiación pública, y el peso creciente del sector privado.

«¿Qué conocemos y adónde vamos?», se pregunta el profesor **Carnoy**, a modo de una última sección conclusiva. Para él, falta un estudio dinámico (temporal e histórico) del papel de la educación, pues la mayor parte de las ideas se desprenden de estudios tipo «cross-section», estáticos. El estudio histórico significa conocer el papel de la educación en relación con el cambio social, pues se sabe muy poco acerca de cómo tienen lugar los procesos de cambio educativo en relación con cambios económicos y sociales.

Pero, además, los estudios dinámicos existentes se apoyan fundamentalmente en el análisis de correlaciones que dejan de lado implicaciones relevantes; por ejemplo, la importancia de la relación educativa y productividad en una correlación entre educación e ingresos. De aquí que **Carnoy** se decante a prestar atención al papel histórico de la educación en el cambio económico, pues buena parte de la controversia teórica actual es en realidad una controversia de interpretación de las relaciones históricas.

Dos ramas atraen la atención de **Carnoy**: el estudio de los funcionamientos reales y concretos de los mercados de trabajo y el papel que ha ido jugando el estado en el desarrollo, y ello con una diferencia respecto a la visión convencional que contempla ambos aspectos desde la óptica del mercado, pues se trataría de integrar la educación

con el cambio económico, y además integrar todo este conocimiento en uno más amplio, del proceso de cambio social (y del papel de la educación dentro de él).

### **Financiación de la educación y necesidades educativas**

El equipo compuesto por **M. Carnoy, H. Levin, R. Nugen, S. Sumra, C. Torres y J. Unsicker** realizó recientemente una aproximación a la financiación de la educación en países en desarrollo. En este trabajo aparece el concepto de «legitimidad» para referirse a las expectativas creadas en estos países respecto a la educación y la forma en que los gobiernos las cubren.

Cuatro objetivos se recogen como generalizables en los países en desarrollo. Cumplir obligaciones constitucionales para la educación obligatoria, mejorar la calidad de la educación, aumentar la educación secundaria y proporcionar una educación técnica, satisfacer la demanda de educación superior, generada por los objetivos anteriores.

Las obligaciones constitucionales enfrentan el necesario cumplimiento del compromiso de proporcionar educación con los costos que ello implica. La mayor parte de los países ha incrementado la educación a costa de la calidad de la misma; los costos se asocian a la mejora de la preparación del profesorado y salarios que perciben, el material educativo y las instalaciones.

El exceso de educación en relación con las exigencias de los mercados laborales, fenómeno que hemos recogido repetidamente, no se contradice con la necesidad de una formación secundaria; pero en los planes de expansión educativa, atender a este tipo de enseñanzas resulta mucho más costoso que proporcionar una educación primaria generalizada.

Las razones para que la demanda social por suministros de educación sea creciente, proceden de la misma educación; esto es, una oferta educativa inicial genera sucesivas demandas. Estas demandas, como ya hemos recogido, suelen responder a la presión por parte de capas sociales que tratan de que el gobierno proporcione educación (y empleo en la administración pública) a los individuos educados de esas clases medias-altas.

Se discuten en este trabajo cuatro aspectos de este problema de «legitimidad», o dificultad por parte de los gobiernos para cumplir esas demandas que se le formulan. Estos son: la concreción de lo que el estado promete y lo que puede

cumplir; el costo de elevar a niveles de calidad aceptables la educación primaria; las implicaciones para la educación secundaria y técnica; la expansión de la educación superior.

Se hace un esfuerzo por aproximar la realidad de un conjunto de países en desarrollo y conocer algunos datos sobre los aspectos referidos; así, pues, nos encontramos con diferentes resultados, aunque se desprende la conclusión obvia de que en cualquier caso se plantea un grave problema financiero, con consecuencias inmediatas. Tomando algunos ejemplos concretos, se analizan las repercusiones de la forma de la financiación en la distribución y se sitúa el problema decisorio del Gobierno como uno de financiación del que se derivan consecuencias distributivas y sobre el crecimiento económico (por los diferentes impactos que el énfasis en los distintos tipos de enseñanza puede tener sobre el crecimiento de la economía).

Por tratarse de un estudio con una base empírica amplia y referido a distintos países, existen numerosas sugerencias particulares, y también unas pocas ideas generalizables, de gran interés. Una de ellas es la gran prevención por parte de los autores ante las oportunidades de reducir costes en la educación por la utilización de procedimientos tecnológicos de bajo coste y que había constituido la esperanza de muchos educadores; la persistencia de métodos pedagógicos basados en la figura del profesor y la práctica imposibilidad de desplazamiento hacia otros sistemas, hace que la reducción de costo en material (por ejemplo, calculadoras) tenga un impacto mínimo en la reducción del costo de los programas educativos.

Las cuestiones planteadas son más que las que se contestan; como dicen los autores es un símil geométrico: «uno debería recordar que conforme un círculo de luz se agranda, lo mismo ocurre con el perímetro de oscuridad; hemos apuntado —continúan— al círculo de luz y a su agrandamiento, pero no tenemos control sobre las leyes básicas de geometría respecto al tamaño del círculo y la magnitud de su perímetro».

Una aportación concreta a la financiación de la educación superior, con referencia a *España*, ofrecen los profesores **H. M. Levin y J. L. Moreno**. Comienzan refiriéndose a dos características del sistema educativo español: el incremento de la matrícula de enseñanza superior y el de las tasas académicas con las que se tratan de cubrir el aumento de costes. Por otra parte, se proporcionan datos sobre el determinismo distributivo del sistema educativo, en el sentido de las

escasas oportunidades generacionales para acceder a educación superior y, en general, la escasa movilidad del mismo.

La alternativa de un sistema educativo absolutamente gratuito no parece conveniente, pues iría en detrimento de la calidad de la enseñanza. **H. M. Levin** y **J. L. Moreno** analizan los préstamos a los estudiantes que poseen, en una primera aproximación, varias ventajas. Una es que se deja en manos de los individuos la elección educativa, introduciendo un argumento para que dicha elección no sea caprichosa, pues implica un coste. Otra ventaja de los préstamos es que permiten la autofinanciación, con lo que eliminan una carga al erario público. El tercer aspecto positivo es que la facilidad del préstamo significa relajar la restricción financiera que introduce el mercado de capitales para quien desee realizar una inversión (en este caso, en educación). Por último, las condiciones de devolución, que se realizan según los ingresos que van percibiendo los individuos, supone una garantía para el caso de que se obtenga un bajo rendimiento (en términos de ingresos) de la educación recibida.

312 Sin embargo, y partiendo de un ejemplo ajustado a la realidad española, los autores critican los préstamos desde el punto de vista de su equidad, pues, aun en un supuesto favorable al individuo de escasos medios, el préstamo resulta bastante oneroso; hay un desincentivo inicial ante el temor al endeudamiento que supone un lastre para el inicialmente desfavorecido, que ha de recurrir a él, frente a la situación —que sigue siendo privilegiada— de los que pueden cursar los estudios sin hipotecar su futuro, endeudándose.

Por tal motivo, proponen un sistema de préstamos que constituyen un compromiso por parte del estado, de financiar a todos aquellos individuos que —reuniendo unas condiciones determinadas— los soliciten y que, como diferencia más acusada con respecto al sistema de préstamos, tiene la de que su financiación no depende exclusivamente del sistema mismo y de los individuos que participan en él, sino que la carga la soporta de manera principal el estado, cubriendo con ello el objetivo de equidad que se incumplía en el anterior supuesto.

Las discusiones en torno a la financiación de la educación vienen muy relacionadas con la elección de qué tipo de educación es preciso promover, y ello, a su vez, como hemos visto, depende de las previsiones que se realicen acerca de las necesidades educativas del sistema productivo. El artículo de **H. M. Levin** y **R. W. Rumberger** trata de romper un moderno prejuicio

acerca de las necesidades actuales de mano de obra cualificada para el manejo de la alta tecnología y, por tanto, a la que es preciso proporcionar educación.

Aunque la referencia se hace exclusivamente a los Estados Unidos, la idea es utilizable por cuanto sugiere una comprobación empírica de unos supuestos que se aceptan en economías muy diversas.

Los supuestos a comprobar son: uno, que se demandará mano de obra cualificada en computadores, lo cual requiere estudios en áreas relacionadas (como, por ejemplo, matemáticas); dos, que la creciente sofisticación tecnológica aumentará los requisitos de capacitación de la mano de obra que tenga que trabajar con esos modernos medios y equipo.

Respecto al primer supuesto, resulta que el número de puestos de trabajo que se creen en la década de los 80 en ocupaciones de alta tecnología es muy reducido en relación con el aumento de trabajos para los que no se requiere una especial cualificación. Es más, las ocupaciones que más crecen son las menos cualificadas. Este es un aspecto de interesante discusión, sobre todo si se relacionan con el impacto de la tecnología no ya en la nueva ocupación, sino en los trabajos existentes.

Los autores van directamente a ver cómo en la práctica se aplica la tecnología en los puestos de trabajo, y argumentan sobre la base de esta experiencia que la división del trabajo permite la fragmentación de las tareas y, por tanto, que puedan realizarse de manera simplificada. La conclusión es que esto permanece aún con la aplicación de elevada tecnología, pues la práctica muestra que la introducción de modernas técnicas reduce la necesidad de cualificación y especialización de la mano de obra, ya que las tareas se simplifican considerablemente.

Las cualificaciones específicas exigidas por determinados trabajos consideran que como mejor pueden adquirirse es en el mismo empleo, siempre que la base de conocimientos de trabajador sea amplia. Por eso, se trataría de mejorar las relaciones entre el sistema educativo y el productivo, favorecer la educación permanente y asumir que la elevada tecnología exige más bien una amplia y sólida base educativa que no una enseñanza muy especializada.

**Gumersindo RUIZ**

# Reseña S

Temáticas  
De Portugal



## ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL DA ECONOMIA PORTUGUESA



Trabalhos considerados: Ferro Rodrigues, Eduardo; Ribeiro, José Félix, e Fernandes, Lino: **O Sector Exportador Português e a internacionalização da produção**, GEBEI, Lisboa, 1977; Ferro Rodrigues, Eduardo; Ribeiro, José Félix, e Fernandes, Lino: **A especialização de Portugal em questão**, Banco de Fomento Nacional, Lisboa, 1983; Carreira Almeida; Fernandes, Lino; Machado, Manuel; Paccualinho, João, e Ribeiro, Félix: **Mercado Nacional de equipamentos, evolução na década de 70 e perspectivas para 1982-85**, CESEM (Comissão para o Estudo do sector electromecânico), Lisboa, 1982; Ferro Rodrigues, Eduardo; Ribeiro, José Félix, e Fernandes, Lino: **As indústrias exportadoras baseadas em recursos naturais nacionais — o caso dos subsistemas florestal e minerais não metálicos**, LNETI (Laboratório Nacional de Engenharia e Tecnologia Industrial), Lisboa, 1983; Ribeiro, José Félix; Fernandes, Lino, e Ferro Rodrigues, Eduardo: **A especialização portuguesa: reflexões para uma saída do impasse**, Comunicação à I Conferência Nacional dos Economistas, APEC, Lisboa, 1982.



### Aspectos metodológicos na análise da especialização

A análise do padrão de especialização de Portugal foi realizada a partir dum trabalho de

partição do Aparelho Produtivo<sup>1</sup>, de acordo com duas lógicas principais.

Por um lado, o Aparelho Produtivo foi objecto duma grande partição entre três sistemas que englobam no seu conjunto a totalidade das categorias consideradas:

- o *Sistema Agroquímico* — constituído por um conjunto de categorias que têm como base a agricultura, a pecuária, a silvicultura e a pesca, os minerais não metálicos e os derivados do carvão e petróleo e se dirigem fundamentalmente para o consumo corrente, para a embalagem de produtos de consumo e para a construção civil;
- o *Sistema Metálico* — que partindo dos minerais metálicos e da sua transformação se dirige fundamentalmente para os bens de equipamento (e armamento), para os bens de consumo duradouro e para apoio à construção civil;
- o *Sistema Energético* — que partindo do petróleo, do carvão, do urânio, da hidroelectricidade, etc., responde às necessidades em energia das actividades incluídas tanto no Sistema Agroquímico como no Metálico. Os derivados do petróleo e do carvão são também base para o fabrico de produtos do Sistema Agroquímico.

313

Nos Sistemas Agroquímico e Metálico, procedeu-se a uma segunda partição que nos leva à identificação de Subsistemas envolvendo várias categorias<sup>2</sup>. Esta segunda partição é operada a partir de três *critérios base*: a similitude dos grandes destinos finais do grupo de categorias que constitui o Subsistema; a intensidade das interrelações entre as diversas categorias; e, em último lugar, a semelhança dos processos produtivos quando os dois critérios anteriores não forem por si operacionais. Na decomposição do Sistema Metálico foram usados *critérios adicionais*, necessários pela própria natureza dos bens envolvidos.

Por outro lado, as diversas categorias de bens foram classificadas de acordo com uma segmentação vertical, em três grandes tipos: a) bens finais — bens cujo destino principal é a procura



<sup>1</sup> Na descrição do Aparelho Produtivo usada neste estudo, não se consideraram as actividades produtoras de serviços.

<sup>2</sup> No *sistema agroquímico*, consideraram-se os Subsistemas Agroalimentar; Têxtil-Couro; Florestal; Química Orgânica; Química Mineral e Minerais Não Metálicos. No *sistema metálico*, consideraram-se os Subsistemas Metalúrgico; Mecânica; Instrumentação; Eléctrico; Electrónico; Automóvel; Caldeiraria; Construção Naval.

final— quer bens de consumo, quer de equipamento; b) matérias primas naturais e produtos básicos; c) bens intermédios.

Sobre esta partição do Aparelho Produtivo, foi aplicada uma tipologia de situações definidas a partir de três indicadores: a) um indicador global de especialização, que relaciona a produção nacional e o consumo aparente, por categoria produtiva; b) um indicador traduzindo o grau de cobertura do mercado interno pela produção nacional não exportada; c) um indicador de orientação exportadora, que relaciona a exportação com a produção nacional.

De acordo com estes indicadores, foram definidas três situações tipo:

- *pólos de especialização internacional* — ou seja, categorias em que a vocação exportadora é francamente superior à média nacional;
- *pólos de dependência* — em que os traços distintivos são o grande peso das importações, na satisfação da procura interna, acompanhado de fraca orientação exportadora;
- *zonas de autosuficiência relativa* — em que a produção nacional estava principalmente virada para o mercado interno, assegurando uma boa cobertura desde.

Por sua vez, os *pólos de especialização internacional* foram classificados de acordo com dois critérios adicionais: a) o grau de cobertura do mercado interno — sendo designados de *enclave* quando a uma forte orientação exportadora corresponde fraca cobertura, e *integral*, na situação oposta; b) as relações interindustriais — considerando-se *pólos desarticulados* os que têm densas relações interindustriais com categorias situadas a montante e que são pólos de dependência.

A distribuição dos diversos tipos considerados, pelos Sistemas, Subsistemas e Categorias, permite caracterizar o Padrão de Especialização. Paralelamente, procedeu-se à avaliação do peso do capital estrangeiro em cada uma delas, não tendo sido possível completar este trabalho com dois outros — por um lado, a avaliação da dependência tecnológica, e por outro, do endividamento externo das empresas de cada categoria.

### **A fragilidade do padrão de especialização português**

O padrão de especialização de Portugal, no final da década de 70, era caracterizado por três

traços que revelam a sua fragilidade: a) o quadro proteccionista de desenvolvimento das zonas de autosuficiência relativa; b) a fraqueza estrutural dos pólos de especialização; c) o carácter estratégico dos pólos de dependência. Vejamos cada um destes aspectos:

#### *1) Autosuficiência Relativa e Proteccionismo.*

Em Portugal, na década de 70, as zonas de fraca dependência ou de autosuficiência relativa haviam tido um quadro proteccionista para o seu desenvolvimento. Quando falamos em quadro proteccionista, estamos a referir um conjunto muito vasto de actuações do Estado, onde se podem distinguir:

- protecção relativamente às *mercadorias estrangeiras*, exercida através de instrumentos como a protecção aduaneira, a organização dos mercados públicos, etc.;
- protecção relativamente aos *capitais*, potencialmente interessados em penetrar nesses sectores — exercida através de condicionamento industrial, da organização corporativa, etc.;
- protecção relativamente a *capitais estrangeiros*, através da intervenção do Estado no capital e financiamento de empresas e na legislação de acesso a certos sectores.

No *Sistema Agroquímico* as zonas de autosuficiência relativa existem nalgumas categorias a juzante, próximas do consumidor, onde se formaram grandes complexos empresariais (ex.: moagens e derivados, óleos alimentares, refinação de açúcar, cerveja, tabaco) e em dois subsistemas tomados no seu conjunto — os Minerais Não Metálicos (cimento, cerâmicas, vidro) e Química Mineral (adubos, por exemplo).

No *Sistema Metálico*, as zonas de autosuficiência existiam nalgumas categorias fortemente enquadradas pelos mercados públicos e pelas encomendas dos grandes grupos industriais (ex.: Caldeiraria Pesada, Equipamento Eléctrico Industrial, Equipamento de Telecomunicações, Material de Caminho de Ferro, Aparelhos de Elevação) e noutras categorias de bens intermédios ou de consumo pouco sofisticados.

No *Sistema Energético*, a refinação de petróleo e a produção/distribuição de electricidade, são outros casos de autosuficiência relativa fortemente enquadrada pelo Estado.

Esta génese proteccionista de várias zonas de autosuficiência relativa levantaria poi, justificadas dúvidas quanto à capacidade de as manter, num

quadro mais liberal de enquadramento económico, sem um profundo esforço de modernização produtivo e de reorganização empresarial.

## 2) Fraqueza dos Pólos de Especialização Internacional.

A segunda metade da década de 60, caracteriza-se pela localização industrial em direcção à periferia, sob controlo das multinacionais das fases do ciclo produtivo global muito intensas em mão-de-obra desqualificada, criando-se, nesses países periféricos, empresas especializadas na exportação, mas que incorporam por importação, uma parte substancial dos componentes e das matérias primas provenientes das associadas. Ora, verifica-se que no caso português, e aproveitando as condições políticas e sociais então prevalecentes, para além de explorar a presença da EFTA (e nomeadamente o acesso ao mercado inglês), as empresas com capital estrangeiro (ECCE) foram agentes privilegiados dessa adequação à dinâmica do Comércio Internacional. São com efeito, muito significativos os casos de categorias produtivas com elevado indicador de especialização, onde a presença das ECCE era forte, e a dinâmica da procura internacional média ou superior à média — aqui se consideraram, por exemplo, os casos das Confecções e do Material Eléctrico e Electrónico. Pode aliás dizer-se, que a grande maioria dos pólos de especialização recentes aquando do início da década de 70, corresponde a casos de pólos de enclave ou a casos de presença significativa de interesses estrangeiros. São estes os que mais se desenvolvem desde meados dos anos 70, em conjugação com os mecanismos de «redeployment» que então apontam para fortes ritmos de crescimento da procura internacional.

Os pólos de especialização integral, com significativa presença estrangeira, são também vários (desde o Vestuário à Pasta/Papel, às Bebidas e às Conservas de Fruta). Os pólos de especialização integral sem presença estrangeira significativa têm raízes históricas profundas, ligadas ao aproveitamento (muitas vezes reduzido) dos recursos naturais nacionais, categorias do Subsistema Florestal, ou à primeira fase de industrialização acentuadamente articulada com os fornecimentos e mercados coloniais — categorias do Subsistema Têxtil/Couro. Em vários casos, as empresas nacionais destes pólos (ex.: no Têxtil) não vendiam propriamente produtos, mas sim capacidade produtiva, sendo os clientes estrangeiros que detinhamos circuitos de colocação externa, quem definia o «design», as características das matérias

primas, etc., quando não chegavam a estabelecer directamente relações de subcontratação internacional.

Portugal apresentava pois, como Subsistemas mais polarizados na especialização sem domínio estrangeiro, os casos do Têxtil/Couro e do Florestal; mas o primeiro é claramente um pólo desarticulado (está associado a montante com três pólos de dependência — Fibras Naturais, Fibras Artificiais e Sintéticas, Tintas e Corantes) e, o segundo, embora articulado, sofre de outro mal: a excessiva concentração da produção e exportação em zonas a montante de menor valor acrescentado (Serração de Madeiras, Resinosos, Manufacturas de Cortiça e Aglomerados de Madeira, Pasta para Papel).

Por último, pode dizer-se que Portugal assentou a sua especialização em zonas produtivas intensamente concorridas pelos NPI's<sup>3</sup>, para onde o processo de deslocalização industrial foi particularmente intenso no período. Aliás, pode também dizer-se que Portugal se tornou na mais «asiática» das periferias europeias, dada a semelhança entre a deslocalização industrial para o nosso País e para a Ásia do Sueste.

Em síntese, os pólos de especialização internacional do País apresentavam três características relevantes:

- eram dirigidos para os bens de consumo corrente e para os bens intermédios necessários ao seu fabrico ou embalagem e para o fabrico parcelar de bens de consumo duradouros e seus componentes (em concorrência com os principais NPI's);
- foram agenciados principalmente pelo exterior através do investimento directo estrangeiro, da subcontratação internacional ou do controlo sobre as redes de distribuição externa;
- notava-se em vários deles o peso da desarticulação, traduzida no recurso maciço a matérias primas, bens intermédios e componentes importados. Esta característica aponta para o facto do seu efeito líquido sobre a balança comercial ser muito inferior ao que o valor das suas exportações faria supor. Por outro lado, torna-os particularmente atraentes como lugar de realização de operações simultâneas de sub e sobre facturação em perío-



<sup>3</sup> Novos Países Industrializados.

dos de incerteza internacional e de especulação intensa. Se não bastasse isso, o facto desses pólos de especialização recorrerem sobretudo a equipamentos importados para o seu investimento, traduzindo a forte dependência tecnológica do País, aponta para uma segunda desarticulação interna gravosa nas suas consequências sobre a balança comercial.

Antes de terminar as referências aos pólos de especialização internacional e a presença das ECCE, convém referir que Portugal até 1973, ou seja, até à adesão da GB à CEE, desempenhava um papel específico como país de baixos salários relativos era procurado como base de exportação: a) por empresas americanas que abasteciam daqui as suas filiais inglesas e, em menor escala, as casas-mãe americanas; b) por empresas dos países da CEE que procuravam usar Portugal como plataforma de penetração no mercado da GB e dos outros países da EFTA; c) por empresas britânicas e escandinavas que exportavam para os seus próprios países.

Na nossa opinião, a integração da GB na CEE abriria uma crise no papel de Portugal na divisão internacional do trabalho.

### 3.) *Carácter Estratégico dos Pólos de Dependência*

Os pólos de dependência são fortemente estratégicos:

- a) atingiam decisivamente a função investimento (Subsistemas Mecânica, Instrumentação e Eléctrico). Daqui resultam de imediato duas consequências macroeconómicas: 1) a fragilidade do sector de bens de equipamento nacional condiciona negativamente a possibilidade de alargamento auto-sustentado do mercado interno, pela filtração para o exterior que provoca no processo global de acumulação; 2) a fraqueza do sector de bens de equipamento torna impossível fazer funcionar nacionalmente o mecanismo dos preços relativos (pela actuação simultânea da produtividade e dos salários no seu seio) por forma a «embaratecer» o capital fixo e além disso, torna impossível endogeneizar, mesmo que limitadamente, o progresso tecnológico e adequá-lo mais à dotação de factores do país, afectando por estas duas vias as possibilidades de aumento da rentabilidade global do capital;

- b) têm forte peso na zona energética que viria a ganhar peso acrescido nos consumos das actividades produtivas e cujo peso global também tenderia a crescer, devido: a) ao processo de urbanização paralelo a generalização do modelo de consumo centrado na motorização familiar e no equipamento electromecânico e electrónico do habitat familiar; b) ao predomínio cada vez maior dos transportes rodoviários na circulação de mercadorias. Neste quadro, a energia tornou-se uma componente muito rígida do déficit comercial externo;
- c) penetravam no Agroalimentar já em termos tais que era previsível, no quadro da ruína da Agricultura Portuguesa, o grande agravamento posterior que ia colocar a função salarial cada vez mais interrelacionada com a situação da balança de transacções correntes. Para este resultado, também contribuía o facto de vários pólos de dependência se aglutinarem nos bens de consumo duradouro e nos bens intermédios destinados ao fabrico de bens de consumo corrente, todos eles entrando na formação de salário.

Em síntese, os pólos de dependência tornavam muito limitado o controlo nacional de natureza económica, sob o processo de reprodução do capital, reduzindo fortemente as possibilidades motoras do mercado interno, e criando uma situação em que tanto o investimento como o salário tenderiam a não ter qualquer autonomia significativa face ao enquadramento externo.

Convém referir alguns factores que até 1973 tornaram possível que esta fraqueza do padrão de especialização português não se traduzisse numa dramática situação da balança de transacções correntes: a) o preço do petróleo e dos alimentos no mercado internacional que tornavam aliciente o desenvolvimento do consumo do primeiro e possível o recurso crescente aos segundos, para alimentar os residentes e os turistas; b) o crescimento do comércio internacional e da deslocalização industrial, que davam certo dinamismo aos pólos de especialização do País. O crescimento das receitas de turismo acompanhavam também este período de prosperidade internacional; c) o ritmo das remessas de emigrantes, paralelo ao crescimento da emigração (e à degradação progressiva de vastas zonas da agricultura portuguesa).

A crise internacional nos seus aspectos inflacionários e recessivos atingiu duramente a econo-

nia portuguesa, vulnerabilizada pelo seu padrão de especialização. Começou por ser atingida em pleno pela alta dos preços de matérias primas, das quais estava dependente —petróleo, alimentos e minérios— foi a seguir duramente afectada pela alta dos preços dos bens de equipamento importados dos países desenvolvidos, enquanto as suas exportações foram duramente atingidas pela recessão e pouco participaram na subida dos preços internacionais (ex.: têxteis).

## As transformações em curso no padrão de especialização e as suas dificuldades

a) A «nova política industrial» —uma enorme aposta

Até aqui referimos-nos a um padrão de especialização que se concretizou na década de sessenta, tendo os seus efeitos nos anos setenta. Ora, no final da década sessenta, foi formulada uma estratégia de desenvolvimento industrial, que orientou a totalidade dos principais projectos industriais até ao presente, sobrevivendo incólume à mudança de regime político. As decisões de investimento tomadas, ao abrigo dessa estratégia, vão traduzir-se já nos próximos anos numa alteração daquele padrão de especialização, enquanto outras decisões decorrentes da mesma estratégia esperam ainda a forma definitiva.

Se quiséssemos sintetizar essa «nova política industrial», diríamos que pretendia dotar o país com dois blocos-chave da segunda revolução industrial: a Química Orgânica e o Automóvel, e fortalecer a posição do país num bloco-chave da primeira revolução industrial —o Aço. Analisando mais em detalhe essa nova política industrial, encontraríamos como seu centro de gravidade, o realizar uma profunda *renovação nos sectores básicos, produtores de bens intermédios*. Esta renovação tinha dois eixos directores:

- Por um lado, consistia em colocar os sectores intermédios então existentes que tinham estado virados exclusivamente para o mercado interno protegido, gozando de situações de monopólio (praticando frequentemente preços desajustados do mercado internacional) numa nova situação: mergulhados na concorrência internacional, virados para a exportação, jogando na localização geográfica do país para transformar num exportador de bens intermédios químicos e metalúrgicos. Este eixo deveria passar por:

- criar uma grande capacidade de *refinação de petróleo*, num novo porto que forneceria a base para operações de transfeço;
- renovar o *sector adubeiro*, a partir de uma nova capacidade de produção de amoníaco;
- transformar substancialmente a *Química Mineral*, promovendo a exploração integrada das pirites, encaradas principalmente como base de *metalúrgicas*, e acessoriamente como fornecedoras de ácido sulfúrico para exportação, directa ou indirecta (ácido fosfórico, adubos, etc.), e lançando pesquisas de novos jazigos de pirites;
- ampliar e diversificar a *siderurgia* existente, articulando-a com os recursos mineiros existentes, num plano siderúrgico nacional que nessa altura se imaginava poder levar até à produção de planos e à criação de correntes de exportação.

- Por outro lado, instalar novos sectores intermédios —a *Petroquímica de Base*, em complexos industriais anexos às refinarias e que viessem, num primeiro tempo, a ser exportadoras e num tempo a articular-se mais como os sectores utilizadores (têxtil, plásticos, artigos de borracha) e as *Meta-lúrgias de não Ferrosos*, quer a partir de minérios integralmente nacionais (volfrâmio, silício, cobre), quer parcialmente importados (ligas de ferro e manganês).

Toda esta enorme aposta centrada no desenvolvimento centrado nos sectores básicos, exigia uma forte ampliação da capacidade de produção centralizada de *electricidade*, tendo sido paralela à definição da prioridade a produção termoeléctrica, primeiro com base no petróleo e posteriormente no nuclear.

A boa situação da balança de transacções correntes, tornada possível —não obstante a fragilidade do padrão de especialização da altura —pelas remessas de emigrantes, a abundância interna de capitais traduzindo a progressiva paralização do investimento nas zonas não monopolistas da economia e materializada na animação do mercado financeiro as boas perspectivas do comércio internacional e, dentro delas, do eixo petróleo/petroquímica/petroleiros, tudo isto parecia constituir condições sólidas para esta estratégia.

A prioridade dada ao desenvolvimento de sectores intermédios numa época de prosperidade

parecia, por outro lado, ser a forma mais adequada de, com uma economia mais aberta à integração europeia, assegurar o controlo dos grupos financeiro sobre a acumulação, já que, nessas épocas, o enorme volume de cash-flow que geravam tais sectores quando articulados com a Banca e com o Mercado Financeiro, permitiam aos grupos antever a ampliação rápida das suas actividades nacionais e internacionais, com o mínimo de capitais próprios.

Mas o carácter estratégico da opção pelo desenvolvimento dos sectores de bens intermédios não ficaria por aqui. Com efeito, o conjunto de decisões, umas tomadas ainda antes de Abril de 1974 (Sines), outras em estudo na altura (Plano Siderúrgico Nacional, aproveitamento integrado das pirites, etc.) iriam fazer surgir um enorme mercado para bens de equipamento, produzidos pela *Caldeiraria e Electromecânicas Pesadas*.

A decisão de apoiar a reorganização desses sectores, de estimular os mercados públicos, de promover o aumento da incorporação nacional nesses projectos, era um vector-chave desta nova estratégia: estes sectores deveriam tornar-se, com o seu crescimento, no principal eixo da modernização da Metalomecânica, a partir do domínio progressivamente alcançado das técnicas de soldadura, técnica também chave noutra área que foi decidido desenvolver — a *Construção Naval*, quer de grandes petroleiros, quer de navios para transporte de produtos químicos, apoiando e beneficiando o projecto de transformar as empresas químicas portuguesas em operadoras do comércio internacional de produtos intermédios.

Por último, tinha esta nova política industrial um terceiro vector: o *Automóvel*. Tratava-se de atrair empresas estrangeiras do sector, quer para a produção em Portugal de componentes nobres dos veículos (motores, caixas de velocidade), dinamizando as grandes *Fundições Nacionais* que se haviam desenvolvido, quer para a montagem de grandes séries para os mercados externos. A aposta no automóvel para exportação, era acompanhada pela deliberada aposta no rápido crescimento do parque automóvel nacional, que a rede de autoestradas deveria servir e estimular. Mercado esse, que poderia ser oferecido como atracção, se bem que menor, aos potenciais investidores estrangeiros (assim começou a falar-se do projecto Alfa Romeo).

A nova política industrial dos inícios da década de setenta iria permitir no prazo de 10/15 anos alterar o padrão de especialização português, pondo fim ao reinado incontestado dos têxteis, e realizando, com duas décadas de atraso, o percurso da Espanha.

A nova política industrial, para além desta escolha de prioridades sectoriais, tinha uma outra componente de natureza geográfica. Representava uma grande aposta na criação duma nova área portuária — Sines — que deveria aproveitar condições naturais únicas na Europa, para dar a Portugal um lugar na circulação atlântica de matérias primas do Sul para o Norte e, para tornar mais atraente a fixação de grandes empreendimentos virados para a exportação.

#### b) *As dificuldades da «nova política industrial» no período de crise*

Practicamente, todos os pressupostos externos e internos em que assentava a racionalidade das escolhas que traduziam esta estratégia de modernização, se alteraram nos anos posteriores a 1973:

- comércio internacional sofreu um choque brutal com a recessão iniciada em 1973;
- o eixo baseado no petróleo e no seu transporte foi profundamente atingido, os grandes petroleiros não tiveram o futuro que lhes previam, os estaleiros ficaram sem encomendas;
- a Química Básica viu surgir na Europa um dos mais duradouros excessos de capacidade;
- a indústria automóvel entrou num período de intensa reorganização mundial, e tornou-se claro que já não era o motor das economias dominantes, se bem que fosse um dos seus pesadelos;
- a balança de transacções correntes de Portugal alterou-se radicalmente nos seus resultados, pondo finalmente a nu a fragilidade da especialização anterior;
- os sectores industriais geradores disciplinados de cash-flow tornaram-se, primeiro em serviços públicos e depois em avalanches de dívidas, herdando instalações antiquadas, deficientes estruturas financeiras e projectos em vias de execução (quiméricas sobrevivências da Nova Política Industrial).

Não obstante a mudança da situação, uma parte destes projectos acabou por se concretizar: criação da área portuária de Sines, instalação duma nova Refinaria para 10 milhões de ton/ano, paralelamente à criação da base de dois complexos petroquímicos, um de aromáticos e outro de olefinas, a renovação das instalações de produção de amoníaco, a construção de um novo estaleiro gigante para construção e reparação em Setúbal, paralelo à criação de capacidade produtiva para o fabrico de plataformas offshore e de

pórticos gigantes; a montagem de fábricas de componentes para automóveis (motores, caixas de velocidade, etc.). Entre os projectos que não se concretizaram ainda, estão o Plano Siderúrgico Nacional e o Plano de Aproveitamento das Pirites.

A reflexão em curso sobre estratégias de mudança do padrão de especialização português, parte exactamente da ideia que Portugal tem actualmente de gerir duas pesadas heranças: a) a da sua especialização tradicional, ameaçada e vulnerabilizadora da economia nacional; b) a da tentativa fracassada de a alterar nos últimos anos anteriores à crise internacional.

Em comunicação recente apresentada à I Conferência dos Economistas Portuguesas (Setembro 1982), fizeram os autores algumas reflexões sobre eventuais vias de alteração da especialização internacional de Portugal num período de crise mundial e mutação tecnológica.

**Eduardo FERRO RODRIGUES**  
**José FELIX RIBEIRO**  
**Lino FERNANDES**

## DIFERENCIAÇÕES SALARIAIS E MERCADO DE TRABALHO EM PORTUGAL



Trabalhos considerados: Almeida, M. Henriqueta: **Diferenciações salariais entre as indústrias transformadoras no continente: seus factores determinantes**, Departamento de Estudos e Planeamento do Ministério do Trabalho, Lisboa, 1983 (Colecção Estudos, Série B, Rendimentos, núm. 2); Leitão, M. Lúcia e Freitas, Vera: **Análise das disparidades salariais no pós 25 de abril**, Moraes Editores e Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, Lisboa, 1982; Psacharopoulos, G.: **A educação a estrutura de salários em Portugal**, Gabinete de Estudos e Planeamento do Ministério da Educação e Ciência, Lisboa, 1981; Ribeiro, M. Eduarda: **Os trabalhadores de baixos salários no mercado de emprego em Portugal**, Departamento de Estudos e Planeamento do Ministério do Trabalho, Lisboa, 1980 (Colecção Estudos núm. 47); Ribeiro, M. Eduarda e Almeida, M. Henriqueta: **Algumas reflexões sobre a dinâmica dos salários de base em Portugal (1974-1981)**, Lisboa, 1983 (em publicação); Silva, Manuela: **L'emploi des femmes au Portugal**, Commission des Communautés Européennes, V/2139/FR-82.

319



As diferenciações salariais em Portugal registaram, após a Revolução de 25 de abril de 1974, uma acentuada redução em resultado das alterações institucionais ocorridas e das políticas de salários entretanto tomadas. Permanecem, no entanto, muitos dos factores de natureza estrutural que determinam que tais diferenciações continuem elevadas. Alguns desses factores encontram-se no padrão de industrialização com reflexos no mercado de trabalho.

Embora ainda insuficientemente estudadas, a permanência de tais diferenciações estimulou o desenvolvimento de alguns estudos empíricos visando o seu diagnóstico e a pesquisa dos seus factores explicativos e bem assim o desenvolvimento de novos instrumentos estatísticos que permitam conhecer melhor a situação. É uma visão sintética destes desenvolvimentos que se

pretende efectuar nesta resenha através de uma apresentação de alguns dos estudos mais significativos que têm sido efectuados nesta área.

**Maria Lúcia Leitão e Vera Freitas** efectuam um diagnóstico das desigualdades dos salários e sua evolução no período pós 25 de abril de 1974 centrando a sua abordagem em dois níveis fundamentais de análise —sectorial e regional— e avançando igualmente algumas hipóteses explicativas dessa evolução, procurando explicá-las principalmente a partir das alterações institucionais entretanto ocorridas e das políticas salariais seguidas, com especial destaque para o estabelecimento e actualizações do salário mínimo nacional.

320 Ao analisarem as disparidades salariais por sectores de actividade constata-se a sua redução entre 1974 e 1977 (seguida de uma «viragem») para o seu aumento em 1978), embora tais reduções não tenham alterado significativamente a posição relativa dos vários sectores de actividade, o que nos permite avançar a hipótese de que permanecem alguns dos factores estruturais que explicam as diferenciações salariais entre sectores. Segundo as autoras ao nível dos vários ramos da indústria transformadora tais diferenças reflectem nomeadamente o carácter «moderno» ou «tradicional» desses ramos. Procurando uma explicação dessas disparidades na diferente estrutura profissional dos vários sectores, concluem que «a diferente estrutura profissional não é suficiente para explicar os desníveis salariais» uma vez que as diferenciações salariais ao nível da categoria «não qualificado» apresenta, para os diferentes sectores, um perfil idêntico ao da média dos níveis de qualificação desses sectores. No entanto tais diferenças não deixam de ter um peso explicativo na evolução das disparidades salariais intersectoriais uma vez que o estabelecimento e as sucessivas actualizações do salário mínimo conduziram a uma mais acentuada evolução salarial ao nível dos trabalhadores não qualificados (conduzindo à redução das disparidades salariais entre níveis de qualificação) e para os trabalhadores femininos (atenuando-se as disparidades salariais entre sexos). Daí que as autoras concluam terem sido «os sectores que herdaram um baixo nível tecnológico predominantemente trabalho-intensivo exigindo uma escassa qualificação profissional com elevado peso das mulheres» que registaram um maior impacto decorrente do estabelecimento do salário mínimo.

Analisando a evolução das disparidades salariais existentes entre regiões, constata-se de igual modo a sua redução, embora ainda permaneçam

fortes assimetrias as quais constituem um reflexo da «diferente implantação regional dos diferentes sectores de actividade» mas que são também devidas a uma certa permanência, durante o período estudado, de alguns aspectos da estrutura sindical herdada de antes do 25 de abril, designadamente a existência de sindicatos de âmbito regional com diferentes graus de capacidade reivindicativa nas negociações colectivas de trabalho.

O estudo efectuado por **Maria Henriqueta de Almeida** avança, no sentido de um maior aprofundamento, na caracterização das diferenciações sectoriais dos salários na indústria portuguesa e procura detectar alguns factores de natureza estrutural que permitam explicar essas diferenciações, quer ao nível das características do mercado de emprego (interno e externo) quer ao nível das características económicas dos vários sectores industriais. Para tal situa a análise num período relativamente curto (setembro de 1975, de 1976 e de 1977), baseando o estudo no conceito de «salário de base mensal» (o que é imposto pelas características do Inquérito em que se baseia) o qual, embora demasiado restrito, traduz uma estrutura sectorial semelhante à que resultaria da adopção do conceito mais amplo de «ganho médio anual» conceito que, sendo mais adequado para os fins em vista, reflecte uma maior dispersão salarial (embora provindo de fontes estatísticas diferentes, o coeficiente de variação dos salários, numa desagregação sectorial a dois dígitos é, em 1975, de 33 por 100 utilizando o conceito de «ganho anual» e de 24 por 100 utilizando o conceito de «salário de base mensal»). A utilização de qualquer dos conceitos permite constatar uma dispersão global dos salários na indústria transformadora que é significativa: uma comparação internacional (ainda que precária, atendendo à não coincidência de conceitos e de metodologias de cálculo) reflecte uma dispersão salarial superior à verificada noutros países europeus (coeficiente de variação dos ganhos médios semanais de 14 por 100 na RFA, 17,6 por 100 na Itália, 15,6 por 100 no Reino Unido, em outubro de 1975); uma comparação com outros ramos de actividade em Portugal permite qualificar a indústria transformadora no seu conjunto como um sector de baixos salários (o seu salário médio de base representa menos de 80 por 100 do salário médio de base do total das actividades<sup>1</sup>) embora fortemente heterogéneo na



<sup>1</sup> Total das actividades correspondentes ao âmbito do Inquérito que serve de base ao estudo, o qual exclui a Agricultura, a Administração Pública e alguns serviços privados.

sua composição (com um ganho médio claramente inferior à média: Alimentação, Textéis, Vestuário e Calçado, Madeira e Cortiça, Mobiliário e Curtumes; com um ganho médio nitidamente superior à média: Derivados do Petróleo e Carvão, Tabaco, Material de Transporte; e com um ganho médio próximo da média: Bebidas, Tipografia, Borracha, Construção de máquinas não eléctricas).

A autora, num estudo mais detalhado das diferenciações salariais, introduz alguns vectores complementares de análise (sexos, sectores organizacionais, dimensão das empresas e localização geográfica) retirando algumas conclusões interessantes, das quais destacamos as seguintes:

a) A dispersão sectorial dos salários médios de base femininos é maior do que a dos correspondentes masculinos; de um modo geral as indústrias de mais baixos salários são as mesmas para os dois sexos; não se constata nenhuma relação significativa entre a posição relativa das várias indústrias em termos dos salários masculinos e em termos de participação feminina no emprego dessas indústrias, pelo que «os salários dos homens nas várias actividades não parecem ser influenciados pelo facto de um sector ser tipicamente masculino ou feminino».

b) Entrando em consideração com os três sectores organizacionais (sectores administrativo, comercial e de produção) a autora conclui que «os níveis médios dos salários dos trabalhadores do sector administrativo apareciam sectorialmente mais homogéneos do que os dos outros dois sectores organizacionais: o comercial e o da produção. Na situação oposta situava-se este último sector. Por outro lado, ao avaliar o impacto das diferentes estruturas de qualificação da mão-de-obra por sectores na dispersão salarial, a autora utiliza uma metodologia que lhe permite retirar a influência deste factor por forma a avaliar o «efeito qualificação» e o «efeito sector» nessa dispersão concluindo que, após a eliminação dessa influência, se reduzem as disparidades salariais, pelo que é possível «antever um papel significativo da variável qualificação na explicação das diferenciações salariais entre indústrias».

c) Questionando sobre a possível relação entre o grau de dispersão salarial e a dimensão das empresas, a autora conclui que «o grau de dispersão dos salários de base era crescente com a classe de dimensão das empresas».

Esta análise descritiva permite então à autora avançar algumas hipóteses explicativas das diferenciações salariais e, utilizando o método de análise da regressão em passos múltiplos, procura

construir modelos explicativos dessa dispersão. Tomando como variável endógena o «salário medio de base em cada ramo da indústria transformadora», situa os factores explicativos ao nível das variáveis ligadas às características do mercado de trabalho externo (em que destaca: a qualificação média dos trabalhadores; a proporção de trabalhadores dirigentes, técnicos, dos sectores administrativo e comercial no total; a percentagem de trabalhadores femininos em cada sector) variáveis ligadas à forma e conteúdo dominante dos mercados internos (que acaba por não utilizar face à inexistência de elementos estatísticos), variáveis ligadas às características tecnológicas, mercado do produto, etc., dos sectores (isolando a produtividade média dos sectores) e a localização geográfica (utilizando a variável «percentagem de trabalhadores do sector nos distritos de Lisboa e Setúbal»). Tendo estimado vários modelos (para 1975 e 1977; para o total dos trabalhadores e separadamente para os trabalhadores masculinos e femininos) podem sintetizar-se do seguinte modo as conclusões do trabalho efectuado:

a) O modelo estimado para 1975 incluindo as variáveis «qualificação» e «localização geográfica» explica cerca de 95 por 100 da variância sectorial dos salários, tendo a primeira destas variáveis uma influência mais elevada na explicação dessas diferenciações para cerca de 90 por 100, altera a força explicativa das duas variáveis, reduzindo a primeira e aumentando a segunda; será pois de «acentuar a elevada influência da variável qualificação na explicação das diferenciações salariais e, ainda que com menor peso, a importância assumida pela localização geográfica como factor determinante».

b) Estimando modelos separadamente para os trabalhadores masculinos e femininos para o ano de 1975 com a inclusão das variáveis atrás referidas conduz a um grau de explicação da variância dos salários praticamente idêntico, embora o peso explicativo dessas variáveis difira com o sexo dos trabalhadores, assumindo um papel praticamente semelhante nos trabalhadores femininos mas, no caso dos trabalhadores masculinos, a variável qualificação média assume uma força explicativa particularmente forte, podendo concluir-se que «a diferente estrutura interindustrial das qualificações é significativamente mais importante na explicação dos salários médios masculinos do que nos femininos».

c) A inclusão da variável «productividade média» conjuntamente com as outras duas variáveis não se revelou de grande importância embora,

no modelo estimado para 1977, aquela variável tenha tido uma maior relevância que em 1975 tendo a sua inclusão piorado significativamente o papel da variável («localização geográfica») questionando a autora (o que só poderá ser respondido com desenvolvimentos posteriores do estudo) se «as características produtivas dos sectores — mais ou menos dependentes da organização do mercado de trabalho — irão ganhar terreno às variáveis directamente ligadas ao mercado de trabalho».

**Maria Eduarda Ribeiro** coloca, por seu turno, a sua abordagem em torno de uma problemática diferente mas complementar da anterior: o da caracterização dos trabalhadores de baixos salários em Portugal e a sua respectiva distribuição (por actividades, regiões e dimensão das empresas) numa perspectiva evolutiva (no período 1972-1978), procurando igualmente dar um contributo para o conhecimento dos factores explicativos dos baixos salários no mercado de emprego nacional, investigando o papel desempenhado por um certo número de variáveis ligadas às características pessoais dos trabalhadores (sexo, idade, grau de qualificação, etc.) e às estruturas espaciais e económicas nas quais os trabalhadores exercem a sua actividade (localização geográfica, grau de concentração das empresas, productividade).

Uma primeira questão que se levanta a propósito desta abordagem tem que ver com o conceito de «trabalhadores de baixos salários» a adoptar e o respectivo método a utilizar para a sua delimitação. Confrontada com vários conceitos e métodos alternativos, a autora optou por definir os trabalhadores de baixos salários como «aqueles que recebem um salário igual ou inferior a 75 por 100 do salário médio do conjunto dos trabalhadores da actividade não agrícola», afastando assim o critério da avaliação a partir um nível de salário que satisfizesse as necessidades sociais mínimas permitindo-lhe, através da opção tomada, uma melhor comparação intertemporal na caracterização do fenómeno.

Na caracterização que é feita dos trabalhadores de baixos salários e da evolução do seu peso relativo constata-se que estes se situam principalmente (no ano de 1977) entre os trabalhadores femininos (57 por 100 da mão-de-obra feminina e 15 por 100 dos masculinos), os trabalhadores jovens (71 por 100 a 94 por 100 dos menores de 20 anos, 21 por 100 dos trabalhadores com 20 e mais anos) e os operários (31 por 100 dos operários, 7,1 por 100 dos empregados) aumentando as diferenças entre as percentagens de trabalhadores de baixos salários femininos e

masculinos à medida que a idade destes aumenta (o que, segundo a autora, deve ter que ver com as menores possibilidades de promoção das mulheres sem aí excluir a provável ocorrência de práticas discriminatórias para estas). Para os vários ramos de actividade tendem a ter tanto mais peso quanto mais baixo for o nível de salário médio do ramo e tende a ser tanto maior quanto menor for a dimensão das empresas (35 por 100 nas empresas com menos de 50 trabalhadores contra 12 por 100 nas de mais de 1.000 trabalhadores), constatando-se também que a disparidade intersexos na posição ocupada pelos mesmos tende a reduzir-se à medida que aumenta a dimensão das empresas apenas para os empregados mantendo-se idêntica, para qualquer dimensão considerada, no caso dos operários.

Não obstante o peso importante dos trabalhadores de baixos salários no ano de 1977, ele reflecte no entanto uma certa melhoria ao longo do período estudado (44 por 100 em 1972 e 24 por 100 em 1978). Esta melhoria justifica-a autora principalmente pelas alterações institucionais ocorridas em Portugal a partir de 1974: medidas de política salarial (estabelecimento — em 1974 — e sucessivas actualizações do salário mínimo nacional) e o papel desempenhado pela negociação colectiva de trabalho uma vez que em regra no período posterior ao 25 de abril de 1974 «os sindicatos tentaram provocar uma redução do leque salarial, reivindicando elevações salariais mais altas para os trabalhadores pior pagos».

Apesar da redução operada no peso relativo deste grupo de trabalhadores o facto de este permanecer elevado justifica assim a procura, em factores de natureza estrutural, das suas principais causas. É o que faz a autora, avançando hipóteses explicativas ao nível das características pessoais (percentagem de empregados no total da mão-de-obra de cada sector; percentagem de mulheres no total dos efectivos de cada sector; percentagem de mulheres operárias no conjunto da mão-de-obra de cada sector; percentagem de menores de 20 anos no total dos trabalhadores de cada sector) e das características das estruturas económicas e espaciais em que exercem a sua actividade (percentagem de trabalhadores de cada sector no distrito de Lisboa; percentagem de trabalhadores de cada sector em empresas com mais de 500 trabalhadores).

A autora procurou então, através da construção de vários modelos econométricos para o ano de 1977, testar algumas hipóteses explicativas das diferenças interactividades do peso dos trabalha-

dores de baixos salários. Pensamos poder sintetizar do seguinte modo as conclusões alcançadas:

a) Estimando um modelo econométrico cobrindo a totalidade das actividades abrangidas pelo Inquérito em que se baseia (35 sectores, dos quais 24 pertencem à indústria transformadora) a autora conclui que as variáveis ligadas ao sexo e estatuto do trabalhador, à idade, à localização geográfica e à estrutura empresarial explicariam cerca de 74 por 100 da variação interactividades do peso dos trabalhadores de baixos salários, sendo a «percentagem de mulheres operárias no total da mão-de-obra» a variável com maior peso explicativo. Um estudo abrangendo apenas os ramos da indústria transformadora levou a autora a incluir, como variável adicional, o «logaritmo da produtividade», tendo concluído que apenas esta variável conjuntamente com a «percentagem de mulheres operárias» se obteria um grau de explicação de 74 por 100, tornando dispensável o recurso às outras variáveis, sendo precisamente o «logaritmo da produtividade» a variável com maior poder explicativo.

b) Questionando-se sobre se os factores determinantes dos baixos salários serão os mesmo para os homens e para as mulheres, a autora estimou modelos econométricos em separado para os dois sexos, concluindo serem de diferente natureza e importância as variáveis explicativas consoante o sexo dos trabalhadores, sendo a variável correspondente à idade a que tem maior impacto no modelo dos homens, não figurando na equação construída para as mulheres.

c) Também um estudo em separado para os empregados e para os operários permite concluir não serem exactamente as mesmas as variáveis explicativas para cada um destes grupos de trabalhadores nem terem o mesmo poder explicativo. É significativo o facto de, para os operários, ser a variável relacionada com o sexo a que apresenta um maior impacto, não figurando na regressão efectuada para os empregados, o que poderá sustentar o argumento de que «a qualificação profissional das mulheres, em comparação à dos homens, é especialmente baixa entre as operárias e que, pelo contrário, é idêntica à dos seus colegas do sexo masculino relativamente às empregadas» ou que «a discriminação salarial contra as mulheres se verifica exclusiva ou predominantemente face às operárias». Além disso a variável relacionada com a idade apresenta um papel mais importante no modelo construído para os empregados do que para os operários, o que poderá significar que «as perspectivas da pro-

moção, no início da vida activa, são mais favoráveis para os primeiros do que para os segundos».

A ideia central que está subjacente ao trabalho de **Maria Eduarda Ribeiro e Maria Henriqueta Almeida** é a de que «não basta concluir que, no período em análise (setembro de 1974 a setembro de 1981) os salários médios de base no total da actividade não agrícola evoluíram a uma taxa média de 17 por 100, se não conhecermos simultaneamente o modo como se processou essa evolução entre as várias categorias de trabalhadores, sectores de actividade e sexo, detectando quais os grupos motores em matéria salarial, de modo a compreender-se os resultados da dinâmica dos salários sobre a hierarquia e a dispersão dos mesmos». A perspectiva das autoras consiste então em considerar as diferenciações salariais como um vector de análise na discussão em torno da dinâmica dos ajustamentos salariais no período 1974-1981, entrando em conta com alguns dos factores mais importantes na segmentação do mercado de trabalho. Para o efeito efectuaram uma análise desagregada de 35 grupos de trabalhadores por conta de outrém tomando, como critérios de desagregação, uma combinação das variáveis: sexo, categoria socio-profissional (definidas pelo nível de qualificação ou ligadas a sectores organizacionais — divisão entre os sectores administrativo, comercial e de produção) e a actividade económica (em que, no caso da indústria transformadora, são considerados três grupos: Grupo I, detentor de salários médios mais baixos, maioritariamente constituído pelas indústrias de bens de consumo; Grupo II, com um nível salarial médio significativamente superior ao anterior, em especial no caso dos homens, abrangendo sobretudo as indústrias de bens intermédios; Grupo III, constituído pelas indústrias de mais altos salários incluindo, para além do Petróleo e das Químicas, as indústrias de bens de equipamento).

Numa parte descritiva do estudo as autoras constataam a heterogeneidade na evolução dos salários médios de base dos vários grupos considerados no período 1974-1981, provocando alterações significativas na hierarquia e grau de dispersão dos salários, tendo-se reduzido sobretudo na primeira metade do período considerado, com tendência para a sua recuperação posterior. Tal redução resultou de um maior crescimento dos salários femininos e, de um modo geral, das categorias de mais baixos salários: para os trabalhadores masculinos foi o Grupo I da indús-

tria transformadora (tanto para o não qualificado como para o pessoal de produção) que registou um ritmo mais elevado de aumento dos salários enquanto para as mulheres tal aconteceu principalmente no Grupo II (embora seguindo de perto a evolução do Grupo I).

Procurando uma ligação da evolução dos salários ao andamento de algumas variáveis (preços, salário mínimo nacional, taxa de desemprego e produtividade), as autoras concluem que, não obstante a diminuição do salário médio real, na quase totalidade dos casos, foi a evolução dos preços no consumidor que predominou na explicação da evolução dos salários nominais e, apesar da forte ligação da evolução destes com a evolução do salário mínimo, esta variável é afastada quando, numa análise de regressão, ela é incluída conjuntamente com a variável preços. Embora não tendo considerado preponderante a evolução da produtividade na explicação da evolução salarial, constataram que na maioria das actividades esta evolução acompanhou mais de perto o crescimento da produtividade do trabalho do Grupo II. Por outro lado não detectaram qualquer influência do mercado de trabalho sobre a dinâmica dos salários.

324

Uma das partes mais interessantes do estudo é, a nosso ver, a tentativa (ainda que so parcialmente conseguida) de detectar a existência de categorias de trabalhadores que desempenham um papel motor na dinâmica da evolução salarial, bem como o mecanismo geral de prepagação das altas salariais e que, baseado em várias análises de regressão, se podem sintetizar através do seguinte esquema elucidativo:

(Homens) Não qualificado → Pessoal Produção → P. Administ. — P. Técn. P. Com.

(Mulheres) ↓ Não qualif. → ↓ Pessoal Produção → P. Administ. P. Técn. P. Com.

**G. Psacharopoulos**, colocando-se na perspectiva da teoria do capital humano, centra fundamentalmente o seu estudo na relação entre a estrutura salarial e a escolaridade, constituindo um dos primeiros trabalhos a serem feitos em Portugal nesta linha teórica utilizando, para o efeito, um instrumento estatístico recente e com amplas potencialidades no estudo das diferenciações salariais — os Quadros de Pessoal do Ministério do Trabalho.

Este trabalho encontra a sua justificação nas reformas educativas que ocorreram na última década em Portugal e na rápida expansão da

escolaridade que se tem verificado procurando, através da análise da estrutura dos salários com especial ênfase para os ganhos de educação, possibilitar uma primeira (ainda que limitada) avaliação das transformações ocorridas.

O autor estima várias funções de salários na perspectiva teórica em que se coloca tomando, como variável dependente, o logaritmo dos salários e ensaiando várias especificações alternativas para estas funções através da inclusão de diferentes variáveis explicativas. Procurando-nos cingir à temática desta resenha, pensamos poder resumir do seguinte modo as conclusões a que chega:

a) Estimando funções de salários separadamente para homens e mulheres e tomando como variáveis explicativas o «número de anos de escolaridade» a «antiguidade na empresa», a «antiguidade na empresa ao quadrado» e as «horas de trabalho», os resultados mostram que «os salários dos homens são de certo modo mais explicáveis em termos de capital humano do que os salários das mulheres ( $R^2$  de 47 por 100 e 40 por 100 respectivamente)» sendo «os ganhos de escolaridade cerca de 1 por 100 mais elevados para as mulheres do que para os homens (8,4 por 100 contra 7,5 por 100 respectivamente).

b) A partir de uma especificação alternativa de funções de salários em que se tenha em conta uma desagregação da escolaridade em vários níveis e categorias (através da introdução de variáveis «dummy») constata-se o aumento de  $R^2$  da função correspondente às mulheres em relação à anterior especificação (para um valor idêntico de  $R^2$  no caso da função dos homens), o que permite ao autor concluir que «os empregadores prestam mais atenção às qualificações académicas das mulheres do que à dos homens, para determinação do salário».

A última obra considerada nesta resenha, de autoria de **Manuela Silva**, aborda uma problemática específica — a do emprego das mulheres em Portugal<sup>2</sup>.

Contendo uma descrição pormenorizada das diferenciações salariais entre homens e mulheres entrando em conta com vários vectores de análise (ramo de actividade, qualificações, etc.) e procedendo à sua apreciação evolutiva, procura-se neste trabalho estudar as causas destas diferen-



<sup>2</sup> Trata-se de um extenso relatório que integra, de uma forma muito completa, várias ópticas de abordagem da problemática do emprego das mulheres em Portugal. Por esse motivo optámos pela apreciação apenas do cap. 3 («Salaires et rémunérations»).

ciações, que a autora considera serem em termos gerais as seguintes: «nível de instrução e/ou de qualificação profissional das mulheres inferior ao dos homens; influência de certas variáveis que se relacionam com a produtividade, com a capacidade de pagamento das empresas, com a estrutura empresarial, etc. (...) em geral mais desfavoráveis nas actividades em que a participação da mão-de-obra feminina é elevada; práticas discriminatórias baseadas no sexo dos trabalhadores».

Particularmente interessante (e que merece especial realce) é a consideração, neste estudo (através da utilização dos apuramentos dos Quadros de Pessoal do Ministério do Trabalho) de variáveis explicativas das diferenciações salariais entre homens e mulheres que não foram suficientemente tomadas em conta na maior parte dos estudos anteriormente referidos: referimo-nos especialmente à variável «nível de instrução» articulada com uma desagregação segundo a idade. *Traçando curvas de salários segundo a idade e o sexo* relativamente a oito graus de instrução diferentes, observa-se uma configuração diferente destas curvas segundo o nível de instrução e o sexo. Situando-se as curvas de salários das mulheres a um nível inferior às dos homens, encontrando-se sempre mais próximas nos grupos etários mais jovens afastando-se progressivamente à medida que a idade avança sendo, de um modo geral o grau de afastamento maior para níveis de instrução mais baixos. Estas constatações permitem afirmar que «a mulher é particularmente penalizada na sua oportunidade de promoção ao longo da sua vida activa», situação especialmente notória nos níveis mais baixos de instrução.

A partir da apresentação efectuada dos vários estudos seleccionados pode constatar-se que, tratando-se de obras de diferente dimensão e alcance no estudo das diferenciações salariais, na sua generalidade têm a preocupação de efectuar ligações explicativas dessas diferenciações com as características do mercado de trabalho em Portugal. Apresentam no entanto algumas limitações (elas próprias reconhecidas pela generalidade dos seus autores) as quais radicam, em última análise, na insuficiência dos elementos estáticos utilizados (na sua maior parte os Inquérito «Níveis de Qualificação» e «Classes de Remuneração» do Ministério do Trabalho) e que têm que ver não só com o conceito de salário utilizado nesses Inquéritos (fundamentalmente o «salário de base» inviabilizando, deste modo, a consideração, fundamental neste tipo de estudos, do processo de valorização da força de trabalho

—particularmente importante nos anos que se seguiram ao 25 de abril de 1974— e que só poderá ser investigado se se alargar o conceito de remuneração por forma a ter em conta o efeito, certamente diferenciado, da evolução de outras componentes do «ganho médio anual») mas também com o número insuficiente de variáveis consideradas nesses Inquéritos, entre outros aspectos.

A importância desta temática leva a que ela continue a constituir um campo fértil de pesquisa esperando-se, a breve prazo, e face ao desenvolvimento no aproveitamento de instrumentos estatísticos recentes (Quadros de Pessoal do Ministério do Trabalho) se consigam avanços significativos num melhor diagnóstico a explicação do fenómeno, permitindo designadamente testar algumas teorias modernas das desigualdades salariais, principalmente aquelas que têm em consideração as características do mercado de trabalho nessa explicação.

**José PEREIRINHA**



# Resúmenes de Artículos



Ofrecemos en esta sección 170 resúmenes de artículos (105 de autores y revistas de América Latina, 50 de España y 15 de Portugal), publicados en las revistas académico-científicas del área iberoamericana incluidas en la sección «Revista de Revistas»<sup>1</sup>, 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 publicadas 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 170 resúmenes que presentamos, 130 fueron editados por publicaciones periódicas (33 revistas de 16 países latinoamericanos, 18 revistas españolas y una portuguesa)<sup>2</sup>, y el resto, por instituciones en forma distinta a la de revista (monografías o mimeografiados).

La presentación de dichos resúmenes se realiza por áreas (América Latina, España y Portugal), atendiendo al lugar de edición de la revista donde están incluidos los artículos resumidos y, dentro de cada área, se presentan por orden alfabético del primer apellido del autor (o, en su caso, del primer autor) de los mismos. *Pensamiento Iberoamericano* pretende seguir ampliando los acuerdos de colaboración con las revistas del área para que, en su gran mayoría, los resúmenes sean realizados por el propio autor y enviados a nuestra redacción por los directores o editores de las revistas correspondientes, siendo la selección final de los mismos

327



<sup>1</sup> No se incluyen, lógicamente, resúmenes de aquellos artículos incluidos en la sección «Reseñas Temáticas», ni tampoco aquellos que ya están seleccionados, según los temas identificados, para reseñas temáticas del próximo número.

<sup>2</sup> Dada la proximidad en el tiempo con la aparición del número 3, el número de revistas y ediciones consultadas ha sido, lógicamente, menor que en los números anteriores.

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 la redacciones de las revistas que los publicaron o, en último caso, por el siguiente grupo de colaboradores: *José Antonio Alonso, Juan Ignacio Bartolomé, Manuel Cadarso, Carlos Castillo, Vicente Donoso, Germán Granda, Jesús Mallol, Víctor de Miguel, Javier Monzón, Patrice Morcillo, Juan Ignacio Palacios, Adolfo Puerta, Manuel Román, Carlos San Juan e Ignacio Valenzuela.*

# A) Resúmenes de artículos publicados en revistas latinoamericanas

**Alejo, Francisco Javier:** «Poder, propiedad y distribución: el papel del Estado».

Se analiza la evolución que ha tenido el papel del Estado en relación con la tema poder-propiedad-distribución a partir de 1914, en México, pudiéndose concluir que ha existido una considerable y creciente concentración del poder económico, en manos de unos cuantos grandes grupos privados diversificados en múltiples sectores productivos, que han crecido en forma espectacular durante los últimos años, que han modernizado su organización y su tecnología y que han llevado a cabo alianzas con otros grupos locales y del extranjero.

Posteriormente se profundiza, enumerando una serie de causas, en las raíces de este problema, intentando, para finalizar, presentar algunas inferencias de cara al futuro.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 19-47, México D. F., (México).

**Araoz, Alberto:** «Política de compras del Estado y desarrollo tecnológico».

El poder de compra de los estados latinoamericanos puede ser un importante instrumento para el desarrollo tecnológico industrial.

Para ello debe aplicarse una política activa que potencie la producción de bienes y servicios nuevos, asegurándoles un mercado, y apoye a esas actividades por diversos medios complementarios. A cambio de unos costes adicionales a corto plazo, se pueden obtener importantes beneficios a largo, en razón de los impactos positivos y las «externalidades» que se generan en el orden social, económico y del desarrollo científico y tecnológico.

Se analizan diversas políticas y procedimientos posibles, y se hace hincapié en las medidas tendentes a apoyar las PYME.

El caso de la central atómica de Atucha, en Argentina, los núcleos de articulación con la industria en Brasil, y otros ejemplos de Corea del Sur, Chile,

India, Canadá, Estados Unidos, Francia e Inglaterra, son casos prácticos con los que se ilustra este tipo de política.

**Integración Latinoamericana**, núm. 77, marzo 1983, pp. 16-22, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL). Buenos Aires, (Argentina).

**Balassa, Bela:** «La política exterior de México».

Analiza la política de comercio exterior de México durante el período 1956-1980. Las dificultades económicas actuales datan de comienzos del período, cuando los aumentos del gasto público corriente contribuyeron a la inflación y a la apreciación del peso, en términos reales, con tipos de cambio fijos. A la vez, la sobrevaluación del tipo de cambio condujo a aplicar medidas proteccionistas que permitieron establecer actividades ineficientes orientadas al mercado interno, así como a discriminar las exportaciones. Las políticas de los presidentes Echeverría y López Portillo durante 1972-75 y 1978-1981, respectivamente, no hicieron más que agravar la situación.

Recomienda una estrategia de desarrollo orientada hacia fuera que promueva tanto la exportación como la sustitución de importaciones. Mantener constante el tipo efectivo de cambio sería un estímulo conveniente a esta política. Para el futuro sería necesario aumentar la inversión en actividades exportadoras.

**Comercio Exterior**, Vol. 33, núm. 3, marzo 1983, pp. 210-222, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México D. F., (México).

329

**Barbosa Pereira, Laércio; Stülp, Valter José:** «Alternativas para as pequenas propriedades rurais».

Tem como objetivo avaliar os efeitos nos níveis de renda e emprego, originados do aumento na escala de produção de produtos de olericultura e/ou fruticultura nas pequenas propriedades do município de Torres, RS, considerando as demandas por estes produtos no mercado de CEASA, RS e os coeficientes técnicos do Plano Integrado para o Desenvolvimento do Litoral Norte, RS. As conclusões mostram que, embora as receitas adicionais sejam significativas, os aumentos nos níveis de renda e emprego são considerados insignificantes. Isto se deve, principalmente, às restrições de demanda e talvez aos sistemas de produção propostos no Plano Integrado para o Desenvolvimento do Litoral Norte, RS, que exigem o uso intensivo de capital (recurso escasso) em detrimento de mão de obra e terra (recursos abundantes). Chama-se a atenção para o fato de que a terra fornecida um recurso abundante em relação aos cultivos de produtos de olericultura e fruticultura.

**Revista de Economía Rural**, Vol. 20, núm. 3, julho-setembro 1982, pp. 431-449, Sociedade Brasileira de Economía Rural (SOBER), Brasília, (Brasil).

**Bonelli, Regis; Vieira da Cunha, Paulo:** «Mudanças nas estruturas de produção, renda e consumo, e crescimento econômico no Brasil no período 1970-75».

Desenvolve uma nova metodologia para a decomposição de variações na produção real a partir de um modelo multisetorial em que o consumo pessoal é endógeno. Explicita o papel de: a) alterações no padrão de consumo, entendido como uma matriz de consumo pessoal por setores e classes de renda; b) alterações na estrutura técnica de produção, expressa pela matriz de coeficientes técnicos de insumo-produto; c) mudanças na estrutura de distribuição da renda, representada por uma matriz de renda gerada por setores segundo classes de renda; e) variação nos níveis setoriais de demanda final ao longo do tempo. O modelo aplicado à economia brasileira entre os anos de 1970 e 1975. As conclusões principais destacam o papel desempenhado pelas alterações na estrutura técnica de produção — com um impacto positivo sobre os níveis de produção no ano final — e pelas mudanças na distribuição da renda com um impacto negativo.

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 807-850. Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

**Boris, Dieter:** «Acerca de algunos problemas teóricos y metodológicos en el análisis del Movimiento Obrero en América Latina».

En los últimos cinco años se han dado importantes avances en los estudios de clase y movimiento obrero en América Latina; sin embargo, está muy poco desarrollada la discusión sobre los problemas teóricos, metodológicos y de enfoque de dichos análisis.

Tras un repaso crítico de los estudios más conocidos, concluye que ninguno se centra en lo que debería ser el eje de esas investigaciones: el análisis de los momentos en que sus contradicciones objetivas y subjetivas confluyen, en los que toman cuerpo los procesos antes dispersos de formación de la conciencia y en los que la acción proletaria más clara y decisivamente define el enemigo actual e histórico.

En este sentido, considera que la obra de Elisabeth Jelin significa un enorme avance, por su intento de captar «la lógica social» del movimiento, no reductible a «las condiciones objetivas» ni a las voluntades estratégicas subjetivas.

**Homines. Revista de Ciencias Sociales**, Vol. 6, núm. 2, junio 1982-enero 1983, pp. 56-64, Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan, (Puerto Rico).

**Bueno, Gerardo M.:** «Hacia una evaluación de la actual política económica de México».

Con base en el estudio de los principales documentos de política y las disposiciones legislativas más importantes a partir del 1 de diciembre de 1982, se analizan tanto el diagnóstico de la crisis económica actual del país como las acciones y propuestas dirigidas a superarla. En este empeño, examina las características y propósitos del programa de reordenación económica y estudia las políticas y acciones oficiales destinadas a lograr cuatro finalidades: aumentar el ahorro interno, estabilizar el mercado cambiario y reducir la escasez de divisas, promover el empleo y proteger la planta productiva, y combatir la inflación. Recomienda, en fin, que se asegure «la necesaria congruencia entre las diferentes áreas sustantivas de la política económica y que se explique en mayor grado lo que se piensa hacer en materia del manejo de los instrumentos».

**Comercio Exterior**, Vol. 33, núm. 4, abril 1983, pp. 283-291, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F., (México).

**Buesa, Mikel:** «Algunos aspectos de política económica e industrialización en España (1939-1963)».

Analiza las normas y medidas en que se fundó la participación directa e indirecta del Estado en la producción de bienes y servicios durante los primeros veinticuatro años del franquismo. Concluye que la industrialización de ese período tuvo su impulso principal en dicha participación, aunque siempre se reconoció oficialmente «el inmenso e insustituible valor de la iniciativa privada, fuente inigualada de progreso». La política no persiguió la autarquía en el significado pleno del término; su objetivo más importante fue «la organización de la industria en un sentido nacional», mediante una actividad estatal vigilante —aunque subsidiaria y sustitutiva— en forma de controles, ayuda técnica y económica, así como de gestión directa. De los datos expuestos se desprende también que la banca privada fue la fracción de capital más beneficiada por la intervención del Estado.

**Comercio Exterior**, Vol. 33, núm. 4, abril 1983, pp. 328-344, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F., (México).

**Cáceres, Luis René; Jiménez, Frederick José:** «Estructuralismo, monetarismo e inflación en Latinoamérica».

Con el fin de identificar las variables económicas que inciden en la formación de las presiones inflacionarias de los países latinoamericanos, presenta una reseña de los enfoques sobre la inflación latinoamericana, haciendo hincapié en los estudios recientes de

carácter empírico. Posteriormente se realiza una prueba de análisis discriminatorio para identificar las variables monetarias o reales cuyos comportamientos permiten deducir si en un país dado existen altas presiones inflacionarias o no.

Concluye sustentando la hipótesis de que estas presiones inflacionarias que sufren los países latinoamericanos están estrechamente relacionadas con los desajustes estructurales que presentan sus economías. También se encuentra que el crecimiento económico, de por sí, está asociado con la existencia de presiones inflacionarias, mientras que el crecimiento del crédito público influye en la clasificación de un país como no inflacionario.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 151-168, México D. F., (México).

### **Cachapuz de Medeiros, Antonio Paulo:** «Las relaciones internacionales como área de estudio en América Latina».

Estudia el origen y evolución de las relaciones internacionales, así como la situación de esta disciplina en América Latina y también, específicamente, en Brasil.

Hasta 1950, existen dos grandes corrientes interpretativas: los «idealistas» o «utópicos», y los «realistas». Posteriormente surge la corriente «behaviorista-cuantitativa», y en los 70 se identifica la fase «pos-behaviorista».

En América Latina los estudios de las relaciones internacionales, encuentran serias dificultades para su institucionalización y desenvolvimiento por razones de orden institucional y por motivos ideológicos.

En Brasil, existe una situación general común con el resto de América Latina, aunque se han producido últimamente algunas iniciativas, concretamente en la Universidad de Brasilia.

**Revista Brasileira de Estudos Políticos**, núm. 55, julio 1982, pp. 65-88, Universidad Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, (Brasil).

### **Camps Moraes, Roberto:** «Os efeitos redistributivos da inflação e os reajustes salariais».

Propõe um método para medir as perdas de salário e os ganhos de lucros devidos puramente a uma taxa de inflação positiva. Usa o método proposto e apresenta os resultados obtidos, examinando, ainda, os efeitos que diferentes periodicidades de reajustes salariais têm sobre as perdas e os ganhos referidos. Propõe que, sob as hipóteses adotadas, a inflação estabelece um viés favorável aos setores mais intensivos em trabalho, gerando um possível efeito-emprego positivo. Também chega ao resultado de que, no caso brasileiro, a aceleração da inflação compensou em grande parte

—mas nao anulou— os efeitos de redução das perdas salariais esperados pela introdução do reajuste semestral.

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 671-706, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

### **Cano, Wilson:** «Desequilibrios regionales en el Brasil: algunos puntos de controversia».

Ofrece una síntesis de los principales aportes del debate sobre desequilibrios regionales en Brasil. Refuta los argumentos que muestran el «imperialismo paulista» y la región sur, como zonas de crecimiento a expensas del resto del país. Presenta los orígenes históricos de los desequilibrios a través del análisis de tendencias de producción de diferentes sectores y del comportamiento de la economía mundial y nacional, cubriendo el período 1850-1930. Por último estudia el proceso de integración regional subsiguiente a la crisis del 29 y los problemas de comercio exterior que conlleva, considerando tres efectos: estimulación, inhibición y destrucción de actividades regionales. Ofrece evidencia estadística que demuestra que la agricultura y la industria crecen a tasas satisfactorias en los últimos cincuenta años en casi todas las regiones del Brasil, pero no basta para superar la pobreza y el desempleo.

**Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales-EURE**, Vol. IX, núm. 26, diciembre 1982, pp. 71-84, Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, (Chile).

### **Cardoso, Eliana A.:** «Imposto inflacionário, dívida pública e crédito subsidiado».

Discute as implicações, para a taxa de inflação, das alterações na relação títulos do governo-base monetária, através de operações de mercado aberto, tal como observadas recentemente no país. Um modelo simples, no qual se comparam situações de crescimento equilibrado, é utilizado para a realização de vários exercícios destinados a analisar o imposto inflacionário e avaliar o efeito da dívida pública e do crédito subsidiado sobre a inflação tendencial. Deixando de lado o componente cíclico da inflação, demonstra que operações de mercado aberto que reduzem o estoque de moeda e aumentam a dívida pública levam a um aumento da taxa de inflação no longo prazo. A redução da taxa de inflação tendencial exige um programa consistente que reduza o déficit fiscal, ao mesmo tempo que se impõe maior controle sobre a oferta monetária.

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 707-718, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

## **Cardoso, Fernando Henrique:** «Las políticas sociales en la década de los años ochenta: ¿nuevas opciones?»

En la primera parte se plantea un resumen de las principales tendencias que marcan el desarrollo de las políticas sociales en la América Latina desde la posguerra hasta la actualidad, en lo que se refiere a su formulación y ejecución. En la segunda se discute la situación contemporánea, intentando caracterizar las transformaciones ocurridas en la máquina estatal y en las orientaciones ideológicas que determinaron la definición de las líneas predominantes de política social. Finalmente en la tercera parte se especula en torno de las eventuales tendencias de cambio y sobre el significado futuro del tema social en la política y en el Estado.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 169-188, México D.F. (México).

## **Carriazo Moreno, George:** «La Banca Transnacional y su influencia en América Latina».

La expansión de la banca transnacional está asociada a la internacionalización de la producción, al surgimiento de las empresas transnacionales y a la crisis. Este último fenómeno tuvo una importante expresión monetario-financiera (inflación, abandono del sistema de tasas de cambio fijas, la flotación generalizada, la volatilidad de todo el sistema de precios relativos, los desequilibrios de cuentas corrientes y el inusitado crecimiento de la deuda externa de los países subdesarrollados) que reforzó especialmente su crecimiento expresado no sólo en el incremento del número de filiales en el exterior, sino también en el desarrollo del euromercado y la implantación de los centros financieros internacionales especialmente en los países subdesarrollados. Esta expansión y su específica influencia en América Latina exigen una detallada y específica investigación.

**Temas de Economía Mundial. Avances de investigación**, núm. 5, 1983, pp. 57-75. Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), La Habana, (Cuba).

## **Casar, José I.:** «Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980».

El crecimiento económico mexicano, 1950-1980, contiene tres ciclos industriales completos, de dos tipos distintos. Mientras en los dos primeros, con fases ascendentes en 1954-60 y 1963-70, es la inversión quien encabeza el proceso de expansión, sobre la base de un modelo de industrialización por sustitución de importaciones (metalurgia, primero; química, maquinaria y transporte, posteriormente); el ciclo de los setenta representa el agotamiento de dicho modelo —asentado

en un patrón de acumulación industrial limitado, no tanto por la capacidad para importar, como por la composición de la inversión, que, sin apenas producción nacional de bienes de equipo, es incapaz de generar una demanda interior efectiva—, sustituyendo el déficit público a la inversión en el papel de motor de la expansión, dentro de una nueva orientación del proceso de acumulación industrial, la actuación de cuyos agentes (Estado, transnacionales, capital nacional) habría que analizar a la luz de las alternativas posibles.

**Economía Mexicana**, núm. 4, 1982, pp. 77-97. Departamento de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México D.F. (México).

## **Casaravilla, Juan Young:** «Política económica: en la depresión».

Analiza la política económica aplicada en Uruguay a partir de 1974 y las causas que han llevado a la economía uruguaya a una depresión tal, que supone una de las peores coyunturas del presente siglo. El fundamento teórico de esa política es una concepción neoliberal y aperturista de la economía.

Entre 1973 y 1980, se aprecia una tasa anual acumulativa de crecimiento del 4,59 por 100, que contrasta con el -0,8 por 100 de 1981 y el -8,4 por 100 del primer semestre de 1982.

Las últimas medidas adoptadas el 26 de noviembre de 1982, suponen la conclusión de la segunda etapa del actual modelo económico, ante el ostensible fracaso obtenido. La tercera fase, que se inicia, ratifica la concepción neoliberal y aperturista.

Primero estudia el marco teórico, después la política económica y el contexto internacional, y concluye con una interpretación del modelo, apoyada en algunos indicadores.

**Cuadernos del Centro Latinoamericano de Economía Humana**, núm. 24, octubre-diciembre 1982, pp. 5-22, CLAEH, Montevideo, (Uruguay).

## **Castillo Rivas, Donald:** «Las empresas transnacionales y la crisis centroamericana».

Expone las características de la penetración norteamericana, ligada esencialmente a las empresas bananeras. En la década de los 70, la entrada de capitales experimenta un incremento relativo de la penetración europea-japonesa, una diversificación de la inversión hacia la producción de alimentos no tradicionales (vacuno, frutas, legumbres...) y la instalación de industrias de terminación y ensamblaje para la exportación, aprovechando bajos salarios, escasa fiscalidad, etc.

Este proceso se rompe en 1978-79, debido a la inestabilidad política de la región. La ausencia de garantía de pago a los empréstitos y las fugas masivas de capital (diez veces superiores a los créditos concedidos por el BID, FMI y AID juntos) desestimulan la

inversión y, el empobrecimiento creciente de la región, genera más violencia.

El surgimiento de sistemas económicos que mejoren la distribución de la riqueza, es la mejor palanca económica y, en último término, la mejor opción para la inversión extranjera.

**Homines. Revista de Ciencias Sociales**, Vol. 6, núm. 2, junio 1982-enero 1983, pp. 209-218, Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan, (Puerto Rico).

### **CEPAL: «Bienes de Capital. Instrumentos para el desarrollo».**

La reunión de empresarios convocada por la CEPAL en Santiago de Chile (abril 1982), para examinar la producción regional de maquinaria y equipo, comprobó las posibilidades de incrementar la participación de la industria metalmeccánica latinoamericana en la demanda de estos bienes, así como las diferencias existentes entre Argentina, Brasil y México, por un lado, y el resto de los países, por otro. Tras analizar en detalle la demanda de los sectores de la celulosa, cemento, energía eléctrica, siderurgia y transportes ferroviario y marítimo, y señalar que la ausencia de ingeniería básica y de recursos y mecanismos financieros adecuados obstaculizaba el desarrollo de la de estos equipos —frenando la creación de empleos calificados y el efecto multiplicador sobre la actividad económica general—, coincidieron en recalcar la necesidad, por parte de las empresas de los distintos países, de realizar acciones conjuntas en materia de diseño, ejecución, gestión y financiación.

**Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina**, núms. 365-366, julio-agosto 1982, pp. 1-8, Naciones Unidas-CEPAL. Santiago de Chile.

### **CEPAL: «Tres décadas de cambios sociales en América Latina».**

Incremento demográfico, urbanización y transformación capitalista del agro, industrialización y terciarización, junto a transformaciones educativo-culturales y acentuación de las diversidades nacionales constituyen los cambios sociales básicos de América Latina en el período 1950-1982, cuya correcta interpretación requiere manejar el concepto nuevo de «estilo de desarrollo», identificar a los actores sociales relevantes en el seno de unas sociedades más complejas —para lo que urge un censo de población que permita el análisis de las categorías ocupacionales—, así como clarificar las articulaciones Estado-sociedad civil y evaluar correctamente el papel de la juventud en todo el proceso.

Por estas razones, sería recomendable que los diversos centros institucionales latinoamericanos orientasen su labor de análisis social hacia problemas como los de la distribución, la democratización y el papel de los Estados, coordinados por la División de Desarrollo

Social de la CEPAL, que realizaría síntesis periódicas de las investigaciones y promovería procesos participativos reales.

**Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina**, núm. 374, febrero-marzo 1983, pp. 1-4, Naciones Unidas-CEPAL. Santiago de Chile.

### **CEPAL: «Balance preliminar de la economía latinoamericana en 1982».**

A lo largo de 1982, América Latina sufrió la crisis económica más profunda desde la posguerra: el PIB disminuyó un 1 por 100 (no ocurría desde hace 40 años); el producto por habitante se redujo en más de 3 por 100 y disminuyó en todos los países; la disminución del ingreso, por el deterioro de los términos de intercambio, fue más marcada que la del producto; la tasa de paro en las áreas urbanas no dejó de crecer; las alzas en los tipos de cambio aceleraron la inflación; el sector externo mostró signos muy preocupantes debido principalmente a la elevación de los pagos de intereses de la deuda.

Concluye reflexionando sobre el futuro económico de la región: necesidad de un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales con nuevas reglas monetarias y comerciales; y voto de confianza en la capacidad y dinamismo de la economía latinoamericana para hacer frente a los problemas actuales de liquidez.

**Comercio Exterior**, Vol. 33, núm. 2, febrero 1983, pp. 162-165. Banco Nacional del Comercio Exterior, S. A., México D. F. (México).

### **Conesa, Eduardo R.: «La integración financiera de América Latina».**

Vincula los problemas estructurales de la economía latinoamericana con la limitación externa creada por la escasez de divisas y su conexión con la inflación crónica alimentada, entre varias causas, por las mismas devaluaciones con que se intenta remediar la escasez de divisas.

Destaca el impacto favorable que la integración financiera latinoamericana tendría en la solución simultánea de varios problemas: la limitación externa, la inflación estructural y el crecimiento, este último por la vía de las economías de escala y la mejor división internacional del trabajo dentro de la región y las necesarias rebajas arancelarias al comercio recíproco.

Destaca las ventajas de una sustitución mayor de importaciones en bienes de capital y la consiguiente necesidad de reforzar y mejorar cualitativa y cuantitativamente la financiación de exportaciones intralatinamericanas de bienes de capital.

**Integración Latinoamericana**, Año 7, núm. 74, noviembre 1982, pp. 15-20, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, (Argentina).

**Corbo, Vittorio:** «Desequilibrio de stocks, shocks monetarios y la estabilidad de la demanda por dinero en Chile».

Para los monetaristas, así como para los keynesianos, la estabilidad de la función de demanda por dinero desempeña un papel central, especialmente con respecto a políticas de estabilización.

Ultimamente ha habido objeciones sustanciales. Pero la evidencia empírica de la discusión se refiere a economías grandes occidentales, donde la mayoría de los determinantes de la demanda por dinero, incluyendo los procedimientos financieros, están sujetos a cambios pequeños. Aquí se estudia la estabilidad de la función en Chile, usando datos trimestrales para el período marzo 1960-abril 1970, en que el país sufrió una tasa de inflación trimestral entre 1,8 por 100 y 19,8 por 100, con un valor promedio de 7,6 por 100.

Muestra que, al contrario de la conclusión de Laidler, no hay evidencia de inestabilidad en la demanda por dinero, aún con importantes oscilaciones en la tasa de inflación trimestral, como ocurre en el caso estudiado.

**Cuadernos de Economía**, Año 19, núm. 58, Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, diciembre 1982, pp. 305-323, Santiago, (Chile).

334

**Costa Romão, Maurício Eliseu:** «Índices de pobreza: alternativas, descomposição e uso com dados agregados».

Procura discutir o exercício de agregação para a mensuração da pobreza. O enfoque está direcionado para o índice de pobreza proposto por Sen cujo uso está progressivamente se generalizando na literatura. A estrutura daquela medida repousa em um alicerce axiomático que permite sua derivação compreendendo as noções de privação absoluta e privação relativa, absolutamente essenciais para a conceituação de pobreza. Muitas medidas alternativas surgiram em decorrência de ligeiras modificações nos axiomas básicos que formam o arcabouço teórico do índice de Sen. Esses desenvolvimentos são também objeto de análise. Discute-se ainda alguns variantes da medida de Sen relacionadas com sua desagregação para captar influências de características específicas. Finalmente, problemas relacionados com a aplicação do índice de Sen quando as informações sobre o atributo estão agregadas em intervalos de classe são também examinadas, sugerindo-se um embasamento interpretativo para a utilização do índice de Sen para aquelas informações.

**Estudos Econômicos**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 51-66, Instituto de Pesquisas Econômicas (USP), São Paulo, (Brasil).

**Czar de Zalduendo, Susana:** «Las empresas conjuntas latinoamericanas y su posibilidad de acceder al crédito interno».

Las limitaciones restrictivas sobre el acceso al crédito interno, los incentivos de fomento económico y las contrataciones del Estado, se aplican de manera generalizada a empresas extranjeras sin diferenciar su origen. Sería conveniente formular un tratamiento preferencial para las inversiones interlatinoamericanas y las empresas conjuntas en áreas de integración, flexibilizando especialmente las restricciones sobre el crédito interno. Esto requiere que se delimite claramente el tipo de empresas a promover a fin de evitar que se beneficien las empresas transnacionales que actúan en los países de la región.

**Integración Latinoamericana**, Año 8, núm. 76, enero-febrero 1983, pp. 19-39, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, (Argentina).

**Chenery, Hollis:** «La reestructuración de la economía mundial».

Desde el 73 se trabaja por corregir los desequilibrios de los mercados energéticos, con su incidencia sobre la economía mundial, producidos por el incremento de los precios del petróleo. La solución exige recurrir a una serie de mecanismos de ajuste a dicho incremento para paliar sus efectos; dichos mecanismos son los ajustes energético y comercial— entendidos como estructurales— así como el ajuste financiero y el ajuste del crecimiento —coyunturales y favorecedores de los anteriores—. Esto requiere, para su aprovechamiento, del apoyo o la aquiescencia de las partes implicadas.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (2), núm. 198, abril-junio 1983, pp. 917-937, México D. F., (México).

**Chica, Ricardo:** «Una aproximación kaleckiana a la acumulación de capital».

El objetivo es presentar una exposición introductoria del aparato conceptual kaleckiano, centrada en la relación beneficios-inversión en cuanto especificación de las condiciones de realización de la acumulación de capital. Se divide en tres partes: introducción que sitúa el enfoque kaleckiano frente al problema de la acumulación en el contexto de la teoría marxista de la acumulación de capital y relaciona dicho enfoque con la teoría postkeynesiana; análisis de la interrelación entre las condiciones de explotación y de realización, en términos de los determinantes de los beneficios, en particular el sobreprecio («mark up») como determinante de la participación de los beneficios en el ingreso y el nivel de inversión como determinante del volumen de beneficios; presentación de los factores que afectan las

decisiones de inversión (y por consiguiente el nivel de actividad económica) y de las implicaciones beneficios-inversión, doblemente direccionadas.

**Desarrollo y Sociedad**, núm. 10, enero 1983, pp. 35-60, Universidad de los Andes, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico-CEDE, Bogotá, (Colombia).

### **Chonchol, Jacques:** «Agricultura, alimentación y energía. Desarrollo de los países del Tercer Mundo».

El objetivo es analizar la articulación de la agricultura, la alimentación y la energía y señalar algunos caminos para la reflexión, la investigación y la acción en un contexto de rápido crecimiento poblacional, de insuficiencia alimentaria de una parte considerable de su actual población y de aumento del costo de las energías fósiles.

Los puntos por los que se debe de efectuar esta articulación serán: la necesidad de una disponibilidad creciente de energía para el crecimiento de la producción alimentaria; la necesidad de revisar las tecnologías actuales de producción agrícola y la competencia creciente que existe por el uso de los recursos en la agricultura.

Concluye estableciendo como objetivo de desarrollo para la mayor parte de estos países la búsqueda de un alto grado de autosuficiencia alimentaria y, a la vez, de un alto grado de autosuficiencia energética.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 189-206, México D. F., (México).

### **Dagnino, R.:** «El papel del estado en el desarrollo tecnológico y la competitividad de las exportaciones del sector de armamentos brasileño».

¿Qué razones explican el éxito de comercio exterior logrado por la industria de armamentos brasileña? Se demuestra el papel determinante del Estado, tanto en el establecimiento de las precondiciones para la industria armamentista —a través del «Centro Técnico de Aeronáutica» (CTA)— como en la articulación de una coherente política científica y tecnológica de apoyo al sector. Se destaca la importancia de las elecciones de producción realizadas, que revelan un alto grado de conocimiento de las tendencias tecnológicas del mercado y explican el éxito exportador de la industria.

**X Encuentro Nacional de Economía**, diciembre 1982, ANPEC, (Brasil).

### **Dehesa Dávila, Mario:** «Tipos de empresa y el comercio exterior de manufacturas».

Analiza, desde el enfoque de la organización industrial, el acelerado déficit comercial de manufacturas

(más del triple del déficit comercial total, e insuficientemente cubierto por las exportaciones petroleras), base del desequilibrio exterior mexicano, identificando las funciones desempeñadas por los diversos agentes que participan en los flujos comerciales.

Las empresas públicas, limitadas por su instrumentalidad de política económica, contribuyen, con sus exportaciones de bienes basados en recursos naturales y sus dinámicas importaciones de equipo, al déficit comercial manufacturero en un 35 por 100; porcentaje que ya superan, con la caída de sus exportaciones, fundamentalmente bienes estandarizados, de baja intensidad tecnológica, las empresas privadas nacionales, así como las empresas transnacionales (si añadimos el 7 por 100 que suponen los pagos a las casas matrices por utilidades y regalías), cuyas exportaciones de bienes intermedios y de capital, fruto de un poder de mercado asentado sobre la diferenciación tecnológica, no compensan las necesidades importadoras de igual tipo de bienes.

**Economía Mexicana**, núm. 4, 1982, pp. 137-155, Departamento de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México D. F., (México).

### **Di Filippo, Armando:** «Mercado y democracia».

Tiene como objetivo emprender una constructiva «provocación intelectual» en torno de un concepto elusivo, difícil y eminentemente interdisciplinario como es la democracia, pero abordándolo desde una perspectiva económica.

Afirma, por oposición a las teorías vigentes del valor, que el valor económico no expresa magnitudes de trabajo social ni preferencias marginales de consumidores considerados en abstracto. El valor económico expresa magnitudes sociales de poder, que se traducen cuantitativamente en el mercado de bienes finales bajo la forma de poder adquisitivo general aplicado al consumo y es el fundamento de la distribución de la libertad mercantil en la esfera del consumo. En esta relación entre libertad y poder el tema de la democracia parece entrelazarse con las valoraciones concretas que se ejercen en la esfera del mercado.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 245-267, México D. F., (México).

### **Díaz-Alejandro, Carlos F.:** «Economía abierta y política cerrada».

Reflexiona sobre algunas de las diversas hipótesis, conjeturas e insinuaciones que se han formulado acerca de la relación entre apertura y autoritarismo, sobre todo en el ambiente latinoamericano.

Estudia lo que dice y lo que no dice la economía académica ortodoxa contemporánea acerca de la apertura y las diversas variables económicas que pueden

influir sobre el régimen político de un país. En tal ejercicio distingue entre la ortodoxia académica y la ortodoxia práctica de la economía ortodoxa.

Posteriormente da un repaso de los hechos fundamentales de la historia económica latinoamericana, hasta los años sesenta y setenta, período singularmente traumático para la región.

Concluye que, a pesar de la perspectiva sombría e incierta, estas economías podrían abrirse durante los años ochenta al comercio y al financiamiento externos en una forma selectiva.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 207-243, México D. F., (México).

### **Diéguez, Héctor L.:** «Gastos militares y desarrollo económico: la experiencia histórica de Japón».

Reseña las campañas militares emprendidas por Japón a partir de la restauración Meiji, en 1868, y su relación con las finanzas públicas.

Verifica que los períodos bélicos, o de preparación bélica, se caracterizan por una menor participación de inversiones en áreas de infraestructura y de gastos de promoción económica, así como de gastos orientados a la satisfacción de necesidades sociales, y que son asimismo los de mayor déficit fiscal y mayor endeudamiento, tanto interno como externo.

La desmilitarización de Japón después de 1945 posibilitó, cuando el país fue saliendo de su profunda postración, acometer simultáneamente un gran volumen de obras públicas, un fuerte apoyo a la inversión privada, un significativo crecimiento de los salarios y el nivel de vida del pueblo, e incluso avanzar en las tan rezagadas áreas de gasto social, desde salud hasta vivienda, pasando por las prestaciones de seguridad social.

**Desarrollo Económico**, Vol. 22, núm. 87, octubre-diciembre 1982, pp. 337-350, IDES, Buenos Aires, (Argentina).

### **Dubrovsky Grodek, Jorge:** «Algunos aspectos de la promoción a la exportación no tradicional».

Analiza el rol de la promoción a la exportación no tradicional, en las economías de los países del mundo subdesarrollado, y plantea acciones destinadas a estudiar la evolución del comercio internacional y las posibilidades de expansión de los productos de exportación.

Se sugieren puntos fundamentales que permitirán a los países subdesarrollados tener acceso a los mercados de los países industriales.

**Ciencia Económica**, Vol. IV, núm. 13-14, julio-diciembre 1982, pp. 148-156, Universidad de Lima, Lima, (Perú).

### **Espinoza, Leonardo:** «La investigación histórica en el Ecuador».

El historiador debe subordinar la investigación empírica a la teoría científica, superando así el positivismo, pero sin caer en la otra debilidad de la investigación histórica ecuatoriana: el esquematismo teórico.

Es importante esclarecer la posición ideológica del historiador, para comprender tanto los intentos de reformular la historia oficial de Ecuador —que ya iniciara el actual presidente de la República, y algunos historiadores burgueses continúan a base de críticas al pasado y elogios del presente—, como los esfuerzos para hacer historia desde el materialismo histórico. Pero el historiador ecuatoriano debe pretender superar el aislamiento entre objeto y sujeto históricos, articulando la teoría del conocimiento con la materia histórica estructurada, para lo cual, manejando categorías globalizantes y subordinando la ideología a la ciencia, debe analizar el documento junto con su productor, hacer la historia de la investigación histórica en Ecuador y dialogar con todas las fuerzas sociales que hacen la historia.

**Revista del IDIS**, núm. 11, mayo 1982, pp. 19-26, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Cuenca, Cuenca, (Ecuador).

### **Evers, Tilman:** «De espaldas al Estado, lejos del Parlamento».

Expone las expectativas creadas en el movimiento político alemán con la irrupción de los movimientos alternativos concretizados en el «partido de los verdes». Esta nueva situación responde a una crisis generalizada del consenso y de los patrones de legitimidad social.

Lo realmente nuevo es que este movimiento y sus valores hayan abandonado la marginalidad y optado por la presencia en las instituciones respaldando valores tradicionalmente no defendidos en dichas instancias: ecología, antimilitarismo, antiindustrialismo, pacifismo.

Se configura así una nueva forma de hacer y entender la política tendente a primar al individuo frente al Estado, la práctica social cotidiana de las bases frente al trabajo parlamentario, a llevar la esfera privada a la vida pública y viceversa.

En definitiva, la reconquista cotidiana de una vida autodeterminada es tan importante como la propia organización política, y ésta sólo es eficaz si se constituye como un instrumento útil a aquellos fines.

**Novos Estudos, CEBRAP**, Vol. 2, núm. 1, abril 1983, pp. 25-39, CEBRAP, São Paulo, (Brasil).

### **Fanjylber, Fernando:** «Intervención, autodeterminación e industrialización en la América Latina».

El objetivo es proponer algunas hipótesis de trabajo referentes a la especificidad del enfoque con que el tema de las relaciones entre intervención y autodeter-

minación económica ha sido abordado en la América Latina y, adicionalmente, subrayar la necesidad de profundizar en las propuestas que sustentan la importancia de la autodeterminación.

Se varía el tradicional análisis que las ciencias sociales de América Latina han hecho de la relación intervención-autodeterminación privilegiando la importancia de los factores externos exponiendo la enorme significación que tienen los factores internos en la gestación y explicación del acontecer social.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 307-328, México D. F., (México).

**Ferreira, Assuero:** «Elementos estruturais do subemprego no Nordeste brasileiro».

Mostra-se que, apesar das mudanças ocorridas na estrutura productiva do Nordeste, principalmente as de natureza urbano-industrial, permanecem as condições de subemprego urbano e rural, em níveis críticos. Esta situação decorre do fato de que subsistem elementos estruturais que podem ser caracterizados pelo interrelacionamento dos fatores de: a) estagnação, notadamente no setor agrário, embora se possam verificar focos de modernização no mesmo, mas quase sempre capital-intensiva, a par de uma pecuarização extensiva; b) modernização ocorrida em maior escala no setor urbano-industrial, sendo que a tecnologia industrial implantada foi capital-intensiva a qual, por sua vez, estava condicionada à reprodução hegemônica já em curso no país, o que retiraría, em termos regionais, a autonomia de escolha da técnica. Ademais, a recente conjuntura desfavorável, determinada pela prolongada estiagem na região e pela recessão que vem passando a economia nacional, está agravando sensivelmente o problema.

**Revista Econômica do Nordeste**, Vol. 13, núm. 4, outubro-dezembro 1982, Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza, (Brasil).

**Ferrer, Aldo:** «La deuda externa y la convergencia latinoamericana e iberoamericana».

Los países iberoamericanos enfrentan desafíos simultáneos desde diversos frentes, pero la convergencia de este grupo de países, unidos por una común tradición histórica y problemas, en buena medida semejantes, constituye un elemento importante para enriquecer las opciones abiertas a cada una de nuestras naciones.

Desde esta perspectiva se procura situar la cuestión de la deuda en el marco más amplio de las tendencias de la economía mundial y de los problemas que confrontan nuestros países. Con estos propósitos se explora, en primer lugar, el contexto internacional. Después, se identifica la dimensión interna del proble-

ma del endeudamiento. Luego se consideran las características del proceso de ajuste de los pagos internacionales bajo las actuales circunstancias. Y por último se propone la necesidad de la convergencia entre nuestros países como instrumento clave para su proyección internacional.

**Iberoamérica. Encuentro en la Democracia**, abril 1983, 21 pp., Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid.

**Ffrench-Davis, Ricardo:** «El experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica».

Chile constituye el caso más destacado de aplicación de un modelo extremo de economía de mercado. Durante nueve años se aplicó, en forma creciente, un modelo que por su «pureza», profundidad y extensión ha provocado una transformación transcendental de la economía chilena.

El balance de los resultados (favorables y desfavorables) es negativo durante el período 1973-81: la producción ha sido deficiente, la concentración se acentuó espectacularmente y las tasas de ahorro e inversión disminuyeron significativamente. Las características del modelo, y el debilitamiento del aparato productivo que han provocado, explican adicionalmente que la recesión internacional se transmitiera en forma magnificada en la economía chilena durante 1982.

Termina con un intento de interpretación de las principales causas del fracaso de este «experimento».

**Estudios CIEPLAN**, núm. 9, diciembre 1982, pp. 5-40, CIEPLAN, Santiago, (Chile).

**Fonseca C., Leonel:** «Subsidios y tarifas de servicios públicos: algunas reflexiones».

El otorgamiento excesivo e indiscriminado de subsidios en los servicios públicos a cargo, o regulados por el Estado costarricense ha sido objeto de una crítica tan fuerte en los últimos meses, que ya casi es un criterio general que tal tipo de ayudas tarifarias no debe existir. Después de un intento de definición y clasificación de lo que ha sido la experiencia durante varias décadas en los servicios de electricidad, agua potable, teléfonos y transporte, así como en la distribución de los derivados del petróleo, se considera que no necesariamente ni en todos los casos los usuarios o abonados de tales servicios deben pagar un precio por ellos equivalente a su costo de suministro.

**Ciencias Económicas**, Vol. III, núm. 1, primer semestre 1983, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José, (Costa Rica).

**Foxley, Alejandro:** «Algunas condiciones para una democratización estable: el caso de Chile».

Intenta explorar alguna de las condiciones para la democratización en Chile, centrándose más en los factores necesarios para consolidar la democracia que en los problemas específicos de la transición, que no se olvidan.

Discute por qué la democratización cobra vigencia como proyecto de futuro del propio régimen autoritario; rastrea históricamente el origen de la crisis de consensos que ha afectado a la sociedad chilena por varias décadas; describe algunas de las condiciones necesarias para la democratización; plantea la cuestión de los «espacios» de la acción estatal frente a la sociedad civil, del sector privado y de los trabajadores y sus organizaciones; explora las formas posibles de superación de la polarización y fraccionamiento de la sociedad posautoritaria, y, por último, retoma las líneas centrales de desarrollo de una democracia participativa, discutiendo las disyuntivas de avance simultáneo en la concertación social y en la autonomía de las organizaciones sociales.

**Estudios CIEPLAN**, núm. 9, diciembre 1982, pp. 139-169, CIEPLAN, Santiago, (Chile).

**Frenkel, Roberto:** «Mercado financiero, expectativas cambiarias y movimientos de capital».

338 Siguiendo una interpretación convencional en algunos círculos académicos, los dramáticos episodios vividos por la economía argentina entre 1976 y 1981 habrían sido consecuencia de errores e incoherencias en la instrumentación de las políticas gubernamentales.

Frente a eso, intenta rescatar de la experiencia argentina reciente ciertas líneas de crítica a los mecanismos automáticos de equilibrio de las cuentas externas supuestos en el «enfoque monetario de balanza de pagos». Uno de los objetivos es probar que puede producirse una crisis especulativa de balanza de pagos —como la experimentada en 1981— supuesta constante la oferta de crédito doméstico.

Analiza el sistema financiero y los flujos de capital de una economía pequeña en un contexto de tipo de cambio fijo y libre mercado de cambios. Discute las expectativas cambiarias y los efectos de sus cambios sobre la tasa de interés y las reservas. La última parte introduce las interacciones financierorreales.

**Desarrollo Económico**, Vol 22, núm. 87, octubre-diciembre 1982, pp. 307-336, IDES, Buenos Aires, (Argentina).

**Furtado, Celso:** «La crisis económica internacional y sus proyecciones en Brasil».

Analiza los caracteres de la crisis económica internacional que resume en el profundo desajuste estructu-

ral del sistema capitalista a consecuencia de las formas de integración de los mercados de los países desarrollados, el proceso de crisis del sistema financiero internacional y el problema del masivo endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo.

Estos tres temas están unidos por un hilo conductor que ha condicionado la conformación actual del sistema capitalista mundial: las insuficiencias institucionales de coordinación y control de los circuitos comerciales, monetarios y financieros, reflejo de una falta de decisión por abordar reformas institucionales a nivel internacional.

Ante esta situación, las políticas de ajuste convencionales —política monetaria y fiscal— se han revelado insuficientes, y de no optar por transformaciones institucionales claras, lo que se puede esperar de las sucesivas políticas de «stop and go» son bajas tasas de crecimiento, agotamiento de los sistemas productivos y reforzamiento del proteccionismo.

**Novos Estudos CEBRAP**, Vol. II, núm. 1, abril 1983, pp. 13-18, CEBRAP, São Paulo, (Brasil).

**Gallegos, Carlos M.:** «El mercado mundial del banano en 1981 y las perspectivas para el mediano plazo».

La paulatina incorporación de tierras marginales a la producción bananera, la adopción de variedades de fruto de mayor rendimiento y resistencia, y las mejoras introducidas en la producción hacen prever, para mediados de los 80, una oferta exportable mundial de 9,1 a 9,6 millones de toneladas, lo que representa un incremento anual de 3,2 y 4,1 por 100 respecto a los niveles actuales. Según la FAO, el ritmo medio anual de crecimiento de la demanda mundial será de 2,7 por 100 hacia 1985. El excedente que supondría esta situación (entre 800.000 y 1.300.000 toneladas) traería efectos adversos para los precios corrientes del plátano. Ante este probable exceso, la FAO intenta conseguir un acuerdo entre productores y consumidores para equilibrar las variables del mercado, intentos que, aunque iniciados en 1974, no han tenido hasta la fecha resultados positivos.

**Comercio Exterior**, Vol. 32, núm. 12, diciembre 1982, pp. 1315-1324, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México D. F., (México).

**Gambeta, Wilson Roberto:** «Ciência e indústria farmacêutica. São Paulo, Primeira República».

Examinando a histórica de duas instituições que estiveram ligadas à produção de medicamentos, o Instituto Pasteur e o Laboratório Paulista de Biologia, investiga a utilização de conhecimentos científicos na indústria farmacêutica, em São Paulo, na Primeira República. Estuda a influência do Estado, através de seus institutos de pesquisa, sobre a produção científica

deses laboratórios farmacêuticos e a posição de seus empresários frente à constante necessidade de modernização de seus empresários frente à constante necessidade de modernização de sua linha de produtos. Denota que o atraso científico facilitou a absorção do ramo farmacêutico nacional pelas indústrias multinacionais, após a Segunda Grande Guerra. Mas, demonstra que este atraso deveu-se antes a fatores inerentes a uma industrialização dependente do que à simples inexistência de atividade de pesquisa na primeira metade do século. Como tais são vistos a subordinação técnica imposta pelo processo de substituição de importações e o grande desnível econômico entre as empresas locais e os monopólios internacionais.

**Estudos Econômicos**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 87-98, Instituto de Pesquisas Econômicas (USP), São Paulo, (Brasil).

### **García Delgado, José Luis:** «Autoritarismo político y tensiones económicas: un balance crítico de la política económica de la dictadura de Primo de Rivera en España».

Si puede considerarse ampliamente analizada la historia política de la dictadura de Primo de Rivera, su historia económica merece una profunda revisión que ponga de manifiesto las lagunas y tópicos ampliamente aceptados que se desprenden del cúmulo de investigaciones realizadas.

El propósito es contrastar los objetivos y logros de la política económica industrial de la dictadura. Expone las razones económicas como condicionantes tanto del nacimiento del régimen, como de su posterior caída, y examina la política industrial de Primo de Rivera en dos facetas distintas: una «política defensiva» tendente a evitar las depresiones, y una «política de reactivación» e impulso a la producción nacional, por otra.

La dictadura no lograría eliminar los estrangulamientos que impedían el desarrollo industrial español de la época. Así, falto de justificación desde el punto de vista del progreso cultural o cívico, el régimen tampoco puede justificarse en sus logros económicos.

**El Trimestre Económico**, Año 1 (2), núm. 198, pp. 807-827, México D. F., (México).

### **González Méndez, Héctor E.:** «Distribución regional de la captación y el financiamiento de la banca privada y mixta (1950-1980)».

Estudia los movimientos interregionales de los recursos captados por la banca privada y mixta en México a través de los instrumentos financieros ofrecidos al público, en el proceso de integración del sistema bancario que se está produciendo, y que conlleva una importantísima reducción del número de establecimien-

tos bancarios y la pérdida creciente de importancia de la banca local y regional en beneficio de la banca que opera a nivel nacional.

Estandarizando los diferentes flujos interregionales tanto de captación del pasivo como de distribución regional del crédito por el sistema bancario entre 1950 y 1980, analiza el efecto del proceso.

La concentración de los recursos financieros en pocas instituciones, incrementa la eficiencia del sistema bancario al alcanzar la escala de operación óptima y aumentar la solvencia empresarial de la banca, además de hacer más fácilmente operativa la política monetaria y financiera.

**Demografía y Economía**, núm. 52, 1982, pp. 582-589, El Colegio de México, A. C., México D. F., (México).

### **Grupo de trabajo del Comité para la Planificación del Desarrollo:** «La CEPAL y los estilos de desarrollo».

Precisa la naturaleza del concepto «estilos de desarrollo», y expone los estudios que la institución ha realizado sobre el tema.

El estilo de desarrollo de una economía viene definido por el grado y manera en que satisface las necesidades básicas de su población, por la medida en que expande su potencial productivo con ese fin y por el margen de autonomía que tiene para fijar y cumplir sus aspiraciones nacionales.

Expone los estudios realizados sobre la evolución de América Latina, destacando la muy desigual distribución que ha tenido entre la población el considerable incremento de la renta (cerca del 6 por 100 anual) experimentado entre 1950-1980.

Finalmente estudia los modelos de desarrollo, el método seguido por CEPAL para su elaboración, los problemas que se presentan, tomando como ejemplo Brasil, y la aplicación que se hizo para establecer una estrategia de desarrollo a largo plazo para Argentina.

**Comisión Económica para América Latina**, enero 1983, 39 pp., CEPAL, Santiago de Chile.

### **Guy, Donna J.:** «La industria argentina, 1870-1940. Legislación comercial, mercado de acciones y capitalización extranjera».

La historia de la industrialización en la Argentina y su dominación por parte del capital extranjero están íntimamente ligadas a la naturaleza y función de la legislación comercial y del mercado de acciones.

Desde la perspectiva de la sociedad comercial y la historia del mercado de acciones, el tema de la nacionalidad de las corporaciones modernas (sociedades anónimas) no se convierte en un hecho político relevante hasta la década de los 30. Por el contrario, a pesar de casos excepcionales, la mayor parte de las decisiones legales y las leyes relacionadas con el

comercio y la industria entre 1860 y 1930 apuntaron a estimular y facilitar a la empresa extranjera más que a la nacional. Después de 1930 el rol del Estado en la economía argentina comenzó a cambiar, influyendo en mayor grado en las actividades económicas. Desde entonces muchas empresas registradas en el exterior se reconstituyeron como sociedades argentinas.

**Desarrollo Económico**, Vol. 22, núm. 87, octubre-diciembre 1982, pp. 351-374, IDES, Buenos Aires, (Argentina).

### **Homen de Melo, Fernando:** «Inovações tecnológicas e efeitos distributivos: o caso de uma economia semi-aberta».

Tem como objetivo investigar possíveis efeitos distributivos de um certo pedrão de inovações tecnológicas em uma economia caracterizada como semi-aberta às transações internacionais. Isto é, assume-se a existência de uma agricultura composta por dois subsectores: o de exportáveis e o de produtos domésticos, a distinção baseando-se no tipo de funcionamento de cada mercado, ou seja, se ele é aberto ou fechado às transações internacionais e suas implicações em termos de preços recebidos pelos produtores e pagos pelos consumidores. Atenção especial é dada ao caso brasileiro recente, de inovações tecnológicas na cultura da soja, suas implicações alocativas e distributivas.

**Revista Brasileira de Economia**, Vol. 36, núm. 4, outubro-dezembro 1982, Instituto Brasileiro de Economia, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, (Brasil).

### **Izurrieta, Carlos A.:** «La concentración industrial en Costa Rica».

Hasta 1963 las actividades industriales en Costa Rica tenían un carácter artesanal; pocas contaban con establecimientos fabriles propiamente dichos. A partir de esa fecha, al incorporarse el país al MCCA, se inició un proceso de industrialización amparado en la protección arancelaria y en una política crediticia y fiscal que lo favorecía. Ya para 1964 la industria costarricense presentaba una de las estructuras más concentradas de América Latina. Desde entonces y hasta 1975 el grado de concentración no ha hecho sino aumentar, dando lugar a una estructura oligopólica de elevado poder económico. El indicador de concentración empleado es el que se conoce como «medida absoluta de concentración» y consiste en la importancia relativa —aquí, el valor agregado— que un determinado número de establecimientos tiene dentro del total de cada una de las ramas consideradas.

**Comercio Exterior**, Vol. 32, núm. 12, diciembre 1982, pp. 1346-1357, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México D. F., (México).

### **Jacobs, Eduardo; Peres Núñez, Wilson:** «Las grandes empresas y el crecimiento acelerado».

Nuevos rasgos institucionales, aunque subordinados al viejo patrón de industrialización, se observan en el rápido crecimiento mexicano de 1978-1981, cuyo bloque actual cuestiona la posibilidad de un crecimiento acelerado sostenido.

Transnacionales, grupos privados nacionales y empresas estatales reforzaron su papel en los sectores tradicionales respectivos, multiplicando sus «holdings»; se concentró y fortaleció la Banca, en su desarrollo exterior y su articulación creciente con la industria, también más concentrada, y la política industrial, frustrada impulsora de la producción de bienes de equipo, contribuyó al crecimiento de la deuda externa al favorecer el suministro de insumos a bajo precio para la industria.

El crecimiento acelerado sostenido, pues, sólo parece posible si entre los agentes de la industrialización se establecen, bajo la coordinación, planeación y control estatales, nuevas formas de articulación, que relativicen el papel del mercado como asignador de recursos de inversión, estabilizando los flujos de capital y eliminando los desequilibrios.

**Economía Mexicana**, núm. 4, 1982, pp. 99-113, Departamento de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México D. F., (México).

### **Jaguaribe, Helio:** «Democracia y sociedad».

La legitimidad racional tiende a requerir el principio democrático del consentimiento de los gobernados en la medida en que se acepte la igualdad básica de los hombres y se reconozca el valor de la dignidad humana.

La aplicación efectiva de la democracia, no como una mera aspiración, sino como la norma efectiva de la organización de una sociedad, depende de condiciones objetivas, internas y externas a esa sociedad; entre las primeras se encuentran las relaciones masa-élite y entre las segundas el disfrute de una soberanía efectiva que parte del país.

Concluye que existe, en cierto sentido, un camino básico a seguir en el proceso de desarrollo social, en el que deben alcanzarse y consolidarse ciertas etapas antes de que pueda saltarse a una etapa superior.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 349-358, México D. F., (México).

### **Lara Resende, André:** «A política brasileira de estabilização: 1963-68».

Faz uma análise crítica do Programa de Ação Económica do Governo (PAEG) de 1964. É comparado com tentativas anteriores de estabilização nos anos 50, com especial atenção para o Plano Trienal (1963-65), elaborado em fins de 1962, e para os efeitos de sua

implementação nos primeiros meses de 1963. Análise os objetivos e normas básicas que orientaram o PAEG, do papel da política salarial e das políticas montária e fiscal, bem como do seu impacto sobre a produção e os preços. Faz uma tentativa de avaliar os custos de estabilização e conclui com uma análise do grau de ortodoxia do PAEG, notando que, assim como em todas as ocasiões anteriores em que se tentou implementar no Brasil um programa desinflacionário, a restrição do balanço de pagamentos teve papel decisivo na opção pela ortodoxia. Entretanto, o PAEG não deve ser considerado um programa perfeitamente ortodoxo de estabilização.

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, Instituto de Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, (Brasil).

### **Longo, Carlos A.:** «Finanças governamentais num regime federativo: considerações sobre o caso brasileiro».

Alinha-se ao lado daqueles que defendem a necessidade de uma revisão no sistema tributário brasileiro, tendo em vista corrigir inúmeras distorções acumuladas após a Reforma Tributária de 1967. Discute-se os efeitos negativos da excessiva dependência financeira dos governos subnacionais em relação ao Governo central do ponto de vista do equilíbrio federativo. A análise do caso brasileiro procura demonstrar que a atual repartição de recursos entre esferas de governo limita as possibilidades de os governos estaduais e municipais absorverem uma parcela maior de responsabilidade no que se refere a encargos públicos cujos benefícios se restringem aos limites das respectivas jurisdições, provocando desperdícios e desincentivando a esforço próprio de arrecadação. A solução dos problemas depende, essencialmente, de uma maior autonomia fiscal onde a eventual ineficiência dos governantes não poderia ser debitada a uma insuficiente ajuda federal. Estariam as diferentes Unidades da Federação dispostas a assumir tal responsabilidade?

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 851-892, Instituto de Pesquisa e Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

### **Lopes, Francisco L.:** «Inflação e nível de atividade no Brasil: um estudo econométrico».

Examina a relação entre inflação e nível de atividade no Brasil. Inicialmente, é feita uma revisão crítica de alguns estudos econométricos existentes. Em seguida, propõe-se uma nova forma para modelar o processo inflacionário numa economia com indexação dessincronizada de salários. Estimativas deste modelo com dados anuais para o período 1969-81 sugerem que: a) tanto o hiato do produto industrial como sua variação contri-

buem estatisticamente para a explicação do processo inflacionário; mas b) o impacto de variações do nível de atividade sobre a taxa de inflação é muito pequeno.

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, diciembre 1982, pp. 639-670, Instituto de Pesquisa e Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

### **Martín-Baró, Ignacio:** «Polarización social en El Salvador».

La polarización social manifiesta en la guerra civil arrastra una percepción esterotipada entre los grupos rivales que, a su vez, endurece la misma polarización y dificulta la terminación de la guerra. Esta polarización afecta también a otros sectores sociales que se ven presionados a tomar una postura ante el conflicto. Los resultados de tres estudios empíricos muestran: 1) los grupos rivales tienen una percepción mutua muy negativa, bajo la forma de una «imagen especular»; 2) los sectores medios metropolitanos tienen una imagen similar de militares y revolucionarios como ambiciosos y violentos; 3) la mayoría de estudiantes de la UCA tiene una opinión negativa de los grupos involucrados en el conflicto, aunque las opiniones se polarizan según preferencias grupales. Estos datos parecen indicar que un sector amplio de la población salvadoreña no se identifica psicológicamente con ninguno de los contendientes y más bien opta por una solución política al conflicto.

**Estudios Centroamericanos-ECA**, Año XXXVIII, núm. 412, febrero 1983, pp. 129-142, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, (El Salvador).

### **Martínez, M.<sup>a</sup> Mercedes de:** «Por qué se deterioró la situación cafetera».

Estudia la evolución del sector cafetero colombiano en los últimos años, con especial referencia a las condiciones creadas para el año 82-83 por el acuerdo de comercialización alcanzado en el seno de la organización Internacional del Café. Se describen las cuotas de exportación y la franja de precios negociada, comparando con la situación cafetera en años anteriores. Finalmente se discuten las medidas adoptadas para atajar el deterioro del sector, y se propone la reducción de la producción.

**Estrategia económica y financiera**, octubre 1982, pp. 13-21, Bogotá, (Colombia).

### **Martins Borges, J. M.:** «Viabilidad económica de la producción de caña y alcohol en Brasil: una visión dinámica».

Examina la viabilidad económica del «Programa Nacional do Alcool» brasileño en una perspectiva de

medio y largo plazo. Analiza las condiciones del mercado internacional del petróleo, la evolución de la eficiencia relativa de los motores de alcohol respecto a los de gasolina, y el comportamiento previsible de los costes de producción de alcohol. Considera tres escenarios, con distintas hipótesis de comportamiento, y estima como más probable un escenario moderado-optimista que justifica la necesidad del Programa.

**X Encuentro Nacional de Economía**, diciembre 1982, ANPEC, (Brasil).

**Mateo, Fernando:** «Bases y lineamientos de una estrategia para la defensa de la seguridad e independencia económica de América Latina».

Presenta una síntesis de los factores externos que configuran un cuadro de dependencia de los países latinoamericanos, que se convierte en un freno a su desarrollo. Pasa revista al modelo «centro-periferia»; a las medidas proteccionistas que se han ido fortaleciendo en los países desarrollados; a la incidencia de las tasas de interés sobre la deuda externa en la región; al grado de deuda externa en la región; al grado de dependencia alimentaria que presenta la región en su conjunto, formulando algunas propuestas para intensificar la producción agrícola y facilitar su comercialización regional; y a la dependencia tecnológica de la región.

Al revisar las predicciones formuladas por organismos internacionales, surge como única alternativa la de reforzar los vínculos económicos entre los países latinoamericanos.

Formula consideraciones respecto de las tasas requeridas de inversión para alcanzar tasas de crecimiento compatibles con las necesidades mínimas de su población.

Concluye con un análisis sobre la necesidad de establecer preferencias arancelarias regionales.

**Integración Latinoamericana**, Año 7, núm. 75, diciembre 1982, pp. 3-28, INTAL, Buenos Aires, (Argentina).

**Matos Mar, José:** «La respuesta de las bases: La preponderancia de la comunidad campesina en los Andes del Perú».

Refleja la tendencia a la urbanización en Perú en los últimos cuarenta años y los cambios en los asentamientos de su población, centrándose en las repercusiones de estos cambios sobre las poblaciones de la sierra andina, concretamente, en la comunidad campesina.

Analiza las vías por las cuales estas comunidades tradicionales, conservando sus formas de organización y producción prehispánicas, utilizan los mecanismos de la economía de mercado para readecuarse, a la defensiva primero y de forma expansiva en la actualidad, frente

al desarrollo desigual entre las zonas de sierra y costa y como reacción ante la indiferencia y marginación a la que se les somete por el Estado.

Concluye que la modernización acelerada del país y de sus zonas rurales no han acabado con la comunidad campesina, forma natural de organización del espacio andino y ejemplo de buena administración ligada al medio, que tiende a utilizar muy eficazmente todos sus recursos.

**Revista Paraguaya de Sociología**, Año 19, núm. 54, mayo-agosto 1982, pp. 79-82, CEDEP, Asunción, (Paraguay).

**Mattos, Carlos A. de:** «Los límites de lo posible en la planificación regional».

Analiza la problemática habida cuenta de los condicionantes que impone un contexto histórico concreto. Para ello, considera las implicaciones espaciales que resultan del proceso de formación de un sistema nacional, buscando inferior de allí las restricciones específicas que se plantean al desarrollo de las diversas áreas de los respectivos territorios, y a las posibles acciones encaminadas a introducir modificaciones en ellas. Muestra cómo esos sistemas nacionales —una vez que las fuerzas sociales dominantes adoptaron un determinado proyecto político— adquieren una definida dinámica espacial que conduce a la formación de una peculiar estructura territorial, en la cual quedan establecidos los roles de cada una de las distintas unidades subnacionales. Y, finalmente, analiza los distintos factores que se constituyen en restricciones a las posibilidades de acción en el campo de la planificación regional y examina como queda definida y limitada el área en que puede moverse el planificador cuando actúa como tal.

**Revista de la CEPAL**, núm. 18, diciembre 1982, pp. 69-92, Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile.

**Maza Zavala, D. F.:** «Situación y perspectivas de la economía venezolana».

Describe los rasgos principales de la coyuntura económica venezolana, identificando los signos críticos en el proceso de crecimiento: progresivo agotamiento del modelo petrolero tradicional, manifiesto en la insuficiencia del ahorro fiscal respecto a la inversión pública; tendencia al estancamiento del PTB y su desequilibrio orgánico; rendimiento decreciente global de los recursos; ineficacia progresiva del Estado; deformación de los mecanismos de circulación; y aceleración inflacionaria. Caracteriza la política económica liberalizadora de los últimos años y sostiene que se ha limitado a buscar el reajuste de la economía, sin que exista recuperación ni signos que permitan esperarla, persistiendo graves desajustes en el proceso económico. Expone el escenario estructural y la dinámica de funcionamiento de esta economía, examinando factores

y procesos que han modelado su peculiar forma de vinculación al sistema capitalista mundial, e identifica la escasa integración interna como uno de sus rasgos característicos.

**Desarrollo Indoamericano**, Año 16, núm. 75, diciembre 1982, pp. 17-24, Barranquilla, (Colombia).

**Mendonça de Barros, J. R.:** «Política y desarrollo en Brasil».

A medida que disminuye el peso relativo de la agricultura en la economía, los objetivos de la política agraria varían, aun cuando éstos se continúen fijando para lograr metas de equilibrio interno y externo. La actual discontinuidad del crecimiento agrario de la economía brasileña se caracteriza por: el surgimiento de la cuestión energética, la apertura al exterior en un momento de crisis internacional y las modificaciones de la política de crédito rural. Para evaluar los efectos de la política agraria se analizan las alteraciones en los sistemas de explotación, la creciente integración del sector en la economía, así como la mayor interrelación de los mercados de trabajo urbanos y rurales por la ampliación del trabajo asalariado y temporal. Finalmente, la evolución de los rendimientos físicos de los cultivos y su relación real de intercambio se relacionan con el estrangulamiento de la liquidez de los agricultores y el endurecimiento financiero.

**X Encuentro Nacional de Economía**, diciembre 1982, ANPEC, (Brasil).

**Mesa-Lago, Carmelo:** «Los planes quinquenales de desarrollo de Cuba (1976-80 y 1981-85): comparación, evaluación y perspectivas».

En cuanto al primer plan algunas metas —sobre todo las relacionadas con el desarrollo social (vivienda, salud, educación)— fueron sobrepasadas, mientras otras, en particular la producción de alimentos, quedaron a mitad de camino. La economía cubana se deterioró durante el primer Plan Quinquenal en relación con el lustro anterior.

Respecto al segundo Plan Quinquenal se señalan como características del futuro económico cubano la cautela y la frugalidad. Las metas han sido limitadas con más realismo y el alcanzarlas no es ya obligatorio lo que da un marco de más flexibilidad a la acción de gerentes y planificadores. Concluye que el desarrollo económico en este quinquenio 1981-85 dependerá básicamente del volumen y la eficiencia de la inversión, de la producción de azúcar y níquel, del respaldo económico de la URSS y del grado de productividad laboral, siempre y cuando los crecientes gastos de defensa no obstruyan los planes proyectados.

**Desarrollo Económico**, Vol. 22, núm. 87, octubre-diciembre 1982, pp. 375-407, IDES, Buenos Aires, (Argentina).

**Miranda Farrondo, Mauricio de:** «Apuntes sobre la crisis alimenticia y la estrategia transnacional de los alimentos en América Latina».

La crisis alimenticia ha sido generada por el desarrollo del modo de producción capitalista, alcanzando el hambre dimensiones dramáticas en los países del Tercer Mundo. En América Latina existen serios problemas de carácter estructural y productivo que conducen a la falta de alimentos y a la incapacidad de muchos sectores populares de adquirirlos.

La presencia de las empresas transnacionales en la rama agroalimentaria latinoamericana tiende a agravar la crisis alimenticia ya que, por un lado, concentran su atención en la actividad manufacturera y en la comercialización de los productos aprovechando su control monopólico sobre el mercado exterior e interior y desestimulan, de otro lado, la producción de alimentos destinados al consumo popular, reforzando la ya profunda dependencia productiva, tecnológica y financiera de los centros de capital transnacional.

**Temas de Economía Mundial**, núm. 3, 1982, Centro de Investigación de la Educación Mundial (CIEM), La Habana, (Cuba).

**Mújica A., Rodrigo:** «Análisis de la demanda y predicción del consumo de hidrocarburos en Chile: 1980-2000».

343

El método utilizado consiste en determinar la relación cuantitativa en un modelo de regresión simple entre la cantidad consumida de un producto, en este caso petróleo diésel, petróleo combustible núm. 5, petróleo combustible núm. 6, keroseno, gas licuada y gasolina, y las variables exógenas que las determinan.

Finalmente, las ecuaciones del modelo se evalúan para valores predichos de las variables explicativas, resultando una predicción para la demanda de cada producto, que sumadas dan la demanda global por hidrocarburos, expresada en términos calóricos.

No se introducen correcciones en los consumos de hidrocarburos causadas por proyectos tecnológicos.

**Cuadernos de Economía**, Año 19, núm. 58, diciembre 1982, pp. 357-376, Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, (Chile).

**Muñoz, Oscar:** «La economía mixta como camino al pleno empleo. Lecciones de un cuarto de siglo».

Se examinan las condiciones económicas y políticas que hicieron posible la aplicación de sistemas de economías mixtas y políticas de pleno empleo en varios países europeos, después de la segunda guerra mundial. Se lograron así resultados sin precedentes en términos de crecimiento económico, inversión, empleo y balanzas

de pagos. Se pone especial énfasis en el caso nórdico y en el importante papel que tuvo la concertación de intereses sociales entre Estado, empresarios y trabajadores para permitir una política económica que, inspirada en el keynesianismo, pudo adaptarse a las cambiantes condiciones históricas.

Se discuten los principales contrastes, con la experiencia histórica chilena, en relación a estos aspectos, y se extraen algunas implicaciones para las posibilidades de un desarrollo democrático.

**Estudios CIEPLAN**, núm. 9, diciembre 1982, pp. 107-138, CIEPLAN, Santiago, (Chile).

### **Ocampo, José Antonio:** «El sector externo y la política macroeconómica».

Sin los ribetes más dramáticos de otros países cercanos, la economía colombiana atraviesa su peor crisis desde la posguerra. En ésta, el sector exterior ocupa papel destacado: de un superávit equivalentes al 2 por 100 del PIB en 1979 se ha pasado a un déficit del 4,6 por 100 en 1981.

El Gobierno tiene dos clases de opciones: las orientadas a corregir el déficit y las de financiación y compensación del mismo.

Se estudian ambas a la luz de la teoría económica, concluyendo con las siguientes recomendaciones: son preferibles medidas discriminatorias de contención del déficit, combinadas con una canalización del ahorro hacia inversiones en bienes nacionales sustitutivos. Las medidas no discrecionales deben usarse con moderación, salvo en casos límites.

La política de endeudamiento debe orientarse hacia créditos a largo plazo.

El déficit fiscal cumple un importante papel compensador y debe mantenerse, aunque es necesario modificar su estructura.

**Desarrollo y Sociedad**, núm. 10, enero 1983, pp. 121-150, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, (Colombia).

### **Olinto Rueda, José; Llimás, Hortensia de; Vergara, Víctor:** «Dinámica demográfica y proyecciones de población del país, los Territorios Nacionales, Bogotá, los departamentos y las 30 principales ciudades: aspectos metodológicos y principales resultados».

El objeto es doble: presentar los principales resultados de las proyecciones de población, señalando los aspectos más relevantes del futuro acontecer demográfico del país y sus posibles repercusiones, y describir los aspectos metodológicos de mayor interés para conocer los alcances y limitaciones de la información.

Constituye un esfuerzo por analizar e interpretar la historia demográfica reciente, y ofrece, por primera vez, un análisis y desarrollo de indicadores demográficos correspondientes a los Territorios Nacionales, región de la que existía precaria información de todo tipo.

Concluye que el nuevo acontecer demográfico y sus perspectivas futuras, se presentan favorables para el desarrollo del país, pudiéndose constituir en un factor impulsador del progreso nacional si se adoptan las medidas adecuadas que respondan a las características de la nueva realidad.

**Revista de Planeación y Desarrollo**, Vol. XIV, núm. 3, septiembre-diciembre 1982, pp. 9-51, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, (Colombia).

### **Oliveira, Aldison de:** «El petróleo y la balanza de pagos en Brasil».

Se refiere en su primera parte a la situación de la industria del petróleo en Brasil desde 1953 hasta 1973, analizando el Monopolio Estatal del Petróleo (MEP), vigente a lo largo de este período. A continuación, estudia lo que denomina «los dos choques del petróleo» (1973 y 1977) y su repercusión en la balanza de pagos brasileña, centrándose en las medidas adoptadas por el gobierno para combatir el déficit de la balanza comercial provocado por el incremento de los precios del petróleo. Algunas de estas medidas son singulares en relación a las adoptadas en el resto de los países, como es el caso de la utilización de alcohol anhidrico mezclado con gasolina como carburante para los coches. Asimismo, hace un análisis del papel desempeñado por las multinacionales en la industria petrolífera brasileña a partir de 1975, año en que se suprimió el «MEP».

**X Encuentro Nacional de Economía**, diciembre 1982, ANPEC, (Brasil).

### **Oliveira, Francisco de:** «Celso Furtado y el desarrollo de su paradigma».

Se trata de un análisis crítico de la obra de Celso Furtado a la que considera como una de las más importantes contribuciones a las ciencias sociales a nivel mundial.

Comienza estudiando comparativamente las ideas «cepalino-furtadianas» sobre el subdesarrollo latinoamericano con las de tipo marxista referidas al desarrollo desigual y combinado y a las basadas en el intercambio desigual.

Continúa con un análisis de las obras de Furtado referidas a Brasil, haciendo especial hincapié en el tema del nordeste brasileño, región en la que ocupó puestos de responsabilidad económica y política.

De la doble vertiente de «pensador y administrador» surge el académico y posteriormente la faceta filosófica, que es la más reciente de Furtado. Concluye con un análisis de la trascendencia de su pensamiento en el plano de las ideas latinoamericanas.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (2), núm. 198,

abril-junio 1983, pp. 1019-1042, México D. F., (México).

**Ondarts, Guillermo:** «El poder de compra estatal como instrumento de integración económica».

En 1980 los Estados de la ALADI realizaron 132.000 millones de dólares de compras (18 por 100 de su PIB) de las que un 25 por 100 se realizaron en el extranjero (40 por 100 del total de sus importaciones).

La agresividad de las empresas de los países desarrollados llevó a los gobiernos a tomar medidas proteccionistas, con el peligro de crear «cotos de caza» para empresas nacionales ineficaces y costosas y de chocar con los principios del GATT. Por ello conviene estudiar las medidas de protección a la oferta nacional a nivel regional. Estas tienen mayor aceptación internacional y evitan la creación de «cotos de caza». Además se posibilitaría una transferencia de tecnología más efectiva y una mejor complementación.

Dirigir sólo el 8 por 100 de las compras estatales a importaciones de la región duplicaría el comercio internacional.

**Integración Latinoamericana**, núm. 77, marzo 1983, pp. 4-15, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, (Argentina).

**Parra-Peña, Isidro:** «Catorce años después. Una evaluación del Pacto Andino».

«La evolución ordinaria del Pacto Andino en los catorce años transcurridos ha acumulado frustraciones, descontentos e insatisfacciones que lo han sumido en una aguda crisis que amenaza la vigencia futura del acuerdo.» Una de las causas de insatisfacción han sido las exageradas expectativas que el proyecto levantó, porque, en realidad, se han obtenido avances notorios en muchos frentes. Se analiza lo ya conseguido y lo que puede conseguirse en adelante en cuanto a intercambio comercial, arancel externo común, programas agropecuarios, transportes, financiamiento y pagos externos, y la consolidación que supone el Tribunal Andino de Justicia para el proceso integracionista. Finalmente, concluye afirmando la necesidad de iniciar sin más dilación la búsqueda de un mercado común.

**Comercio Exterior**, Vol. 33, núm. 3, marzo 1983, pp. 268-274, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México D. F., (México).

**Parra Sandoval, Rodrigo; Zubieta, Leonor:** «Escuela, marginalidad y contextos sociales en Colombia».

Expone una síntesis de los hallazgos más significativos de dos experiencias realizadas en Colombia, la

primera en una comunidad marginal urbana y la segunda en una comunidad marginal rural, con el propósito de estudiar, desde una perspectiva sociológica, la relación entre educación y marginalidad.

Concluye aceptando la imposibilidad de concebir las funciones del sistema educativo en un contexto de marginalidad social, rural o urbano, como un proceso de socialización secundaria, fiel continuador del proceso de socialización primaria familiar. Y esto es así porque la realidad internalizada por el alumno en el proceso primario es absolutamente diferente y a menudo contradictoria con la visión de la realidad que subyace en los textos, planes de estudio y sistemas de enseñanza, e incluso con la propia formación y forma de ver el mundo del maestro.

**Revista Paraguaya de Sociología**, Año 19, núm. 54, mayo-agosto 1982, pp. 21-34, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción, (Paraguay).

**Paz, Ricardo Alberto:** «La integración latinoamericana: una utopía deprimente».

Analizando la evolución del derecho a veto, en lo formal y en lo real, dentro de la ALALC, trata de demostrar que la Asociación compromete la autonomía de decisión de Argentina. El derecho a veto de cada uno de los países ha quedado cercenado en la práctica. De hecho, existe un poder con carácter supranacional derivado de la autonomía de acción, recursos e iniciativa que han sido otorgados al Secretario Ejecutivo de la Asociación.

Por otra parte, el esquema de integración no ha beneficiado a los tres países más desarrollados: Argentina, Brasil y México. No sólo han sido discriminados por la acumulación de privilegios para los países más pobres, sino que han tenido que adecuarse al ritmo de éstos, lo que implica la perpetuación del atraso técnico y económico. La integración, tal como surgió en Punta del Este, no favorece los intereses argentinos.

**Ceinar. Revista Argentina de Relaciones Internacionales**, Vol. 7, núm. 19, noviembre 1982, pp. 51-93, Centro de Estudios Internacionales Argentinos, Buenos Aires, (Argentina).

**Peres Núñez, Wilson:** «La estructura de la industria estatal (1965-1975)».

La dirección de la economía nacional está dificultada por: la división de áreas de dominio en la industria mexicana, donde las grandes empresas estatales producen mayoritariamente insumos intermedios para el resto de la industria, mientras las transnacionales dominan en bienes de consumo duradero, y las empresas privadas nacionales, los de consumo final; la deficiente integración de los dos bloques, energético-minero y metal-mecánico, del sector estatal (en la provisión de inputs mineros al segundo y por la ausencia, en éste, de un sector productor de bienes de equipo para el primero),

pero elevada integración hacia atrás con el sector exterior, enajenadora de beneficios; y el escaso uso del poder de mercado, negociador y de compra con que cuenta la relativamente productiva y dinámica industria estatal, contrarrestados por una política de bajos precios al servicio de la valoración del capital privado. Todo ello cuestiona la continuidad de la política industrial.

**Economía Mexicana**, núm. 4, 1982, pp. 115-135, Departamento de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México D. F., (México).

### **Perez, Carlos Andrés:** «La geopolítica de la integración en la América Latina».

La aguda crisis mundial supone un momento propicio para reflexionar sobre el destino de los pueblos. El nuevo orden debe liberar a los países en desarrollo de los condicionamientos actuales.

La integración se comienza a percibir no sólo como una vía de progreso económico sino también de independencia política. El conflicto del Atlántico Sur probó su necesidad. Sin embargo, la integración latinoamericana no puede separarse de la problemática global del tercer mundo.

La adopción de un esquema de seguridad económica latinoamericana por el SELA es fundamental para la región. No es posible concebir un continente mirando sólo hacia sí mismo, pero igualmente absurdo es que solo mire hacia afuera.

La integración es el único camino que garantiza la soberanía económica, el progreso y el bienestar regional. El tema debe estar en la agenda latinoamericana de este decenio.

**Integración Latinoamericana**, Año 7, núm. 75, diciembre 1982, pp. 29-35, INTAL, Buenos Aires, (Argentina).

### **Picado H., Roberto:** «Asistencia financiera del Fondo Monetario Internacional a Costa Rica».

Por la importancia que revisten nuestras negociaciones presentes con el FMI y con fines informativos, se examinan en forma breve las características de la asistencia financiera de esa institución a sus miembros, así como la naturaleza y finalidad de la misma. Seguidamente presenta un compendio de las relaciones financieras de Costa Rica con el FMI hasta el presente, comentando los aspectos más sobresalientes. Concluye que la asistencia del citado organismo a este país ha sido indudablemente activa y útil y que posiblemente no se hubiera logrado mantener la relativa estabilidad cambiaría desde su adhesión en 1945 hasta 1978.

**Ciencias Económicas**, Vol. III, núm. 1, primer semestre 1983; Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José, (Costa Rica).

### **Pinto, Anibal:** «Centro-Periferia e Industrialización. Vigencia y cambios en el pensamiento de la CEPAL».

Analiza la vigencia de las concepciones y políticas de dos temas básicos del pensamiento cepalino —la idea centro-periferia y la industrialización— a la luz de las últimas profundizaciones teóricas y teniendo en cuenta los cambios operados en el marco histórico de referencia.

Reconociendo los cambios estructurales que han tendido a robustecer las economías latinoamericanas en las últimas décadas, se defiende la vigencia del esquema analítico centro-periferia como reflejo de una determinada división internacional del trabajo y de diferencias funcionales en las estructuras internas de los países y en las relaciones que entre ellos se establecen.

Hace una recapitulación sobre el debate aperturista y los condicionantes exteriores del proceso, y afirma la importancia del proceso de industrialización en el nuevo marco histórico desde la óptica de la generación de empleo, satisfacción de las necesidades básicas y progreso tecnológico.

**El Trimestre Económico**, Año L (2), núm. 198, pp. 1043-1076, México D. F., (México).

### **Prebisch, Raúl:** «La crisis del capitalismo maduro».

Varios aspectos configuran la actual crisis mundial: problemas de acumulación en la economía estadounidense; precios de energía y deformación del crecimiento de la productividad como consecuencia del saqueo de los recursos naturales; crisis de los mecanismos fundamentales de relaciones económicas internacionales.

Ante esto la ciencia económica convencional reacciona volviendo a la ortodoxia monetarista con consecuencias nefastas sobre la producción y el paro.

En el Tercer Mundo, los problemas son más angustiosos como resultas del fracaso de un modelo de industrialización basado en los patrones de consumo de los países desarrollados, inadaptado a la dotación de recursos nacionales y con una distribución desigual de la renta que tiende a dejar fuera del proceso a amplias capas de la creciente población.

Un nuevo modelo de desarrollo exige cambios en la estructura productiva de la periferia y reformas de las instituciones económicas actuales.

**Novos Estudos CEBRAP**, Vol. 2, núm. 1, abril 1983, pp. 19-24. CEBRAP, São Paulo, (Brasil).

### **Rebolledo Soberón, Luis:** «Financiamiento internacional: la determinación del riesgo de país».

Analiza lo concerniente a la importancia del crédito y en especial sus operaciones internacionales.

Resalta la importancia de evaluar y calificar los créditos, donde se debe tener especial cuidado en los análisis del riesgo comercial; para ello realiza una clasificación y enumera factores para un adecuado análisis.

Considera que una investigación de esta naturaleza, permite facilitar el estudio y el conocimiento del mercado internacional de capitales.

**Ciencia Económica**, Vol. IV, núm. 13-14, julio-diciembre 1982, pp. 177-190, Universidad de Lima, Lima, (Perú).

**Rial, Juan:** «Notas sobre el sistema de partidos políticos en Uruguay. 1904-1971».

Los partidos «Colorado» y «Blanco» —en sus orígenes bandas armadas que se identificaban con esos colores— dieron estabilidad a una peculiar democracia. Ambos partidos apenas se diferenciaban ideológicamente, luchaban por controlar el Estado y sus prebendas; los diversos intereses incidían a través de sus fracciones internas. Un escrupuloso sistema electoral dirimía sus luchas.

El sistema descansaba sobre un mastodóntico estado protector de la incipiente economía y redistribuidor de las rentas provincientes de la explotación ganadera a través de su enorme burocracia (con la que se satisfacía las clientelas) y un programa social avanzado.

La caída de la expansión exportadora desde finales de los 50 fue minando el sistema. La masa urbana no aceptaba renunciar a sus derechos adquiridos. La lucha de clases se agudizó, surgió la guerrilla primero, después el Frente Amplio, y finalmente el recurso de la clase dominante al ejército.

**Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay (CIESU)**, 1982, Montevideo, (Uruguay).

**Rodríguez, Carlos Alfredo:** «Políticas de estabilización en la economía argentina 1978-1982».

Presenta cronológicamente los eventos más significativos del período para analizar después los aspectos más destacados: el plan de estabilización del doctor Martínez de Hoz basado en tipo de cambio prefijado (incluye un apéndice donde presenta una versión analítica del funcionamiento de una economía con tipo de cambio prefijado); y el problema del endeudamiento interno y la contrarreforma financiera aplicada desde julio 1982 por el doctor Cavallo y que pretende, entre otros, resolver el problema de las tasas de interés y la garantía oficial de los depósitos.

Concluye con algunas apreciaciones sobre el futuro de la economía.

**Cuadernos de Economía**, Año 20, núm. 59, abril 1983, pp. 21-42, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago. (Chile).

**Rodríguez E., Miguel A.:** «Perspectivas del sector fiscal y posibilidades en los próximos años».

Tomando en cuenta que el problema fiscal que vive Costa Rica es una manifestación de un fenómeno recurrente en las últimas dos décadas, se analizan las causas que ligan ese fenómeno al patrón de desarrollo que en ese mismo período siguió el país, caracterizado por sustitución de importaciones y protección arancelaria. Se plantean tres alternativas para enfrentar el problema: a) con el impuesto inflacionario, b) con una estabilización ortodoxa, y c) en un proceso de cambio estructural. Se presentan un conjunto de medidas en el campo del gasto y su funcionamiento para la tercera alternativa. No considera aspectos de tipo de cambio, tasas de intereses y reforma financiera que deberían acompañar esos cambios.

**Ciencias Económicas**, Vol. III, núm. 1, primer semestre 1983, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José, (Costa Rica).

**Rodríguez C., Ennio; Ulate O., Anabelle:** «Utilización de la capacidad instalada y contratos de licencia: restricciones o posibilidades para la reactivación industrial».

El objetivo central es estimar el grado de utilización de la capacidad instalada, así como la presencia de contratos de licencia en la producción del sector industrial costarricense. El primer análisis pretende cuantificar y calificar el potencial de incremento de utilización de la capacidad instalada en la industria. El segundo análisis intenta estimar el efecto de los contratos de licencia sobre las decisiones del empresario para variar el destino de su producción. Todo ello con el propósito de conocer mejor las posibilidades de reactivación del sector vía demanda interna o externa.

**Ciencias Económicas**, Vol. III, núm. 1, primer semestre 1983, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José, (Costa Rica).

**Ruben, Carlos:** «La exportación de capital internacional a Latinoamérica: la ley de bancos en el Perú».

Las modificaciones a la Ley de Bancos de Perú supondrán una inversión en la tendencia hacia el control del sistema financiero por parte del Estado, tendencia iniciada durante el gobierno Velasco, y además concentrará la banca en manos foráneas. En el proyecto de Ley, el capital extranjero podrá cubrir 1/3 del capital accionario. No es sólo cuestión de porcentajes: en esta situación, la alianza con testaferros nacionales posibi-

litará al capital foráneo el control de los bancos. Por otra parte, se deja abierta la puerta a la creación de sucursales con el 100 por 100 de capital extranjero. Seis grandes bancos aguardan abiertamente la ocasión. Las mayores posibilidades de tecnología avanzada de estos bancos, su mejor situación financiera y la ventaja que supondrá la implementación del encaje marginal cero, los colocará en posición privilegiada respecto a los bancos nacionales.

**Síntesis**, julio 1982, pp. 5-18. Centro de Documentación y Estudios Sociales (CEDES), Lima, (Perú).

**Sainz, Pedro:** «¿Adaptación, repliegue o transformación? Antecedentes y opciones en la coyuntura actual».

Los países latinoamericanos han debido adaptarse a partir de 1973 a una economía y comercio mundiales caracterizados por el escaso crecimiento e inestabilidad de los países centrales. Entre 1974 y 1980 la región se defendió manteniendo un dinamismo relativamente elevado, dadas las circunstancias internas. En 1981 y 1982, la acentuación de la recesión ha mostrado que la crisis de los países centrales tenía elementos de carácter estructural.

Evalúa, en primer lugar, la década de los años setenta, caracteriza luego los problemas que enfrentan los gobiernos en la actual coyuntura; esboza dos prototipos de opciones de política según sea coyuntural o estructural el carácter que se le asigne a la crisis; y, finalmente, examina, con una visión a largo plazo, algunos elementos vinculados al dinamismo económico, la distribución del ingreso, las relaciones económicas externas y la estructura sectorial que debieran informar el marco estructural que oriente las políticas económicas de la coyuntura.

**Revista de la CEPAL**, núm. 18, diciembre 1982, pp. 25-45, Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile.

**Santiago Kelvin, Antonio:** «La Concentración y la Centralización de la propiedad en Puerto Rico (1898-1929)».

La anexión de Puerto Rico por parte de EE.UU. supuso la incorporación de la Isla a la pujante economía norteamericana, rompiendo, radicalmente, la dinámica histórica de la colonia.

Con abundante documentación, se sigue paso a paso en cada sector (azúcar, tabaco, café, banca, ferrocarril, comercio...) los dos procesos simultáneos desencadenados a raíz de la anexión: el rápido control y dominio por parte de las corporaciones americanas de esos sectores, y el proceso inducido de concentración de la propiedad en los mismos.

La centralización, no obstante, es mucho mayor de lo que revelan los meros datos económicos, como se

descubre al descender al detalle de las interrelaciones entre las principales compañías a través de los grandes grupos bancarios, en particular el National City Bank y el Grupo Morgan que, mediante sus «joint venture», en 1927-28 controlaban ya más de la mitad de las exportaciones totales de Puerto Rico.

**Homines. Revista de Ciencias Sociales**, Vol. 6, núm. 2, junio 1982-enero 1983, pp. 15-42, Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan, (Puerto Rico).

**Segovia, Rafael:** «La igualdad formal de la política: elecciones y electores».

En la primera parte se desarrolla el análisis de la función de las elecciones en México, país en el que la coopción tiene una gran importancia dentro de la dinámica electoral y donde las etapas previas a las elecciones adquieren, en crudos términos políticos, una importancia superior al propio acto electoral en el cual la vida política y la participación viven sus mejores momentos, aunque las elecciones mexicanas sean una función indispensable para su sistema político.

En la segunda, se estudian las elecciones de 1983, y el papel que en ellas desarrollaron los diferentes partidos en la oposición.

Finalmente es el futuro electoral del país el que se analiza, debido a que en un país de desigualdades sociales evidentes no se puede esperar un comportamiento y unas actitudes homogéneas del electorado.

**Cuarto Encuentro Iberoamericano de Científicos Sociales**, 19-23 Mayo, 1983, 20 pp., Madrid-Toledo.

**Stavenhagen, Rodolfo:** «Aspectos socioculturales de la desigualdad y la equidad en México».

Analiza las distintas formulaciones que la política indigenista ha tenido en México, a partir de los años cincuenta, cuando se planteaba como meta la «desindigenización» de los indios, es decir, la desaparición de los grupos indígenas como tales y el cambio que surge a partir del régimen de López Portillo, momento en el que se admite que el desarrollo económico y social de las comunidades indígenas no tendrá que conducir indefectiblemente a la desaparición cultural de los grupos étnicos indios. Reconociendo el propio gobierno su responsabilidad en la preservación y promoción del patrimonio cultural vivo de estos grupos.

Finaliza estudiando los distintos enfoques teóricos que se han utilizado para analizar el llamado problema indígena en este país.

**Cuarto Encuentro Hispanoamericano de Científicos Sociales**, 19-23 Mayo, 1983, 27 pp., Madrid-Toledo.

**Stefano Erber, Fabio:** «A propriedade industrial como instrumento de competição entre empresas e objeto de política estatal: uma introdução».

Em primeiro lugar, examina-se a propriedade industrial —marcas e patentes— do ponto de vista da empresa. Discutem-se as razões que levam as empresas a reivindicar este tipo de monopólio legal, o seu licenciamento a outras empresas e a exploração ou não das patentes, destacando-se o papel que a propriedade industrial desempenha como elemento de competição nos países centrais e periféricos. A seguir, são examinadas as razões que poderiam levar o Estado a instituir um sistema de propriedade industrial, comparando as funções que este sistema, como existe na prática, desempenha em termos de incentivar o progresso técnico e de assegurar a apropriação privada de certos recursos úteis à acumulação. Finalmente, analisa-se a relação existente entre a política de propriedade industrial e outras medidas de política industrial e tecnológica em países como o Brasil.

**Pesquisa e Planejamento Econômico**, Vol. 12, núm. 3, dezembro 1982, pp. 915-952, Instituto de Pesquisa e Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

**Tello, Carlos:** «La banca nacionalizada. Primeras medidas concretas».

El primero de septiembre se decretó por el presidente José López Portillo, la nacionalización de la banca y el control generalizado de cambios.

Las primeras medidas concretas de la banca nacionalizada persiguen tres objetivos fundamentales: fortalecer el aparato productivo y distributivo del país, con el fin de evitar que la crisis financiera los afecte aún más; frenar la inflación; y dar seguridad a los ahorradores de las instituciones de crédito del país ya nacionalizadas.

Las medidas pueden dividirse en tres bloques: política de tipos de cambio (regirán dos paridades cambiarias oficiales); política de tasas de interés; y medidas transitorias mientras se termina la reglamentación de los decretos del primero de septiembre.

**Comercio Exterior**, Vol. 32, núm. 9, septiembre 1982, pp. 948-950, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F., (México).

**Thoumi, Francisco Elías:** «La estructura del crecimiento económico regional y urbano en Colombia (1960-1965)».

Colombia está dividida en regiones que durante mucho tiempo han tenido muy escaso contacto económico, cultural y político entre sí, con un desarrollo muy desigual origen de muchos conflictos.

Ofrece un estudio de las principales características del desarrollo económico y demográfico del período 1960-75 y un análisis empírico del crecimiento económico, regional y urbano.

Concluye señalando que la actividad económica muestra una tendencia a aumentar la concentración espacial en torno a Bogotá, principalmente en los sectores de construcción, comunicaciones, finanzas, servicios personales y gubernamentales. Es de destacar que el sector industrial no parece incluirse en esta tendencia debido, probablemente, a que las políticas descentralizadoras han hecho hincapié en las actividades industriales y no en los servicios.

Una efectiva política descentralizadora debería entender cuáles son las funciones de cada ciudad dentro del sistema urbano y cómo éstas interactúan con el sector rural que las rodea.

**Desarrollo y Sociedad**, núm. 10, enero 1983, pp. 149-169, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, (Colombia).

**Treber, Salvador:** «Mitos y paradojas del sector público argentino».

Somete a crítica los principales lugares comunes que conforman el conjunto de nociones deformadas con que se ha pretendido desprestigiar el papel del sector público argentino, impugnando su gestión en áreas decisivas para acceder a una economía independiente, y anular su utilización como instrumento del desarrollo. De entre los innumerables sofismas, somete a riguroso análisis ocho de los más difundidos, mostrando la carencia de sustento racional de estos supuestos axiomas, que han sido exaltados por la conducción económica de los últimos años para concitar adhesión a sus concepciones neoliberales, que sólo aceptan como mecanismo válido las «señales del mercado». Expresa que es necesario reivindicar la insustituible gestión del Estado para lograr la recuperación económica del país, y que ocupe un rol protagónico en ramas estratégicas, postulando como alternativa a una eventual reducción del gasto —que enjuicia como vana e irrealizable— el mejoramiento sustancial de su productividad y eficiencia.

**Realidad Económica**, núm. 49, 6.º bimestre 1982, pp. 4-23, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires, (Argentina).

**Trejo Reyes, Saúl:** «Distribución del ingreso, empleo y precios relativos».

Vincula la problemática de la distribución del ingreso a los problemas del empleo y del precio relativo de los factores, bienes y servicios, en el marco del desarrollo económico mexicano de 1950-1977.

Afirma que para comprender las posibilidades de mejorar la distribución del ingreso hay que desglosar a este en sus tres componentes: ingreso monetario y en

especie, transferencias del sector público y disponibilidad de bienes públicos.

Señala la ruptura de la relación directa ingreso-bienestar, al no distinguir contablemente ingreso real y costo relacionado con la obtención del ingreso (el ejemplo más significativo es el costo de transporte en las grandes ciudades).

Sostiene, por último, que la formulación de la política económica y social para los próximos años debe atender cinco áreas principales: patrones de consumo, servicios públicos, capacitación y productividad, nuevos empleos, y la inclusión de los problemas de urbanización y localización en la política de inversiones.

**Comercio Exterior**, Vol. 32, núm. 10, octubre 1982, pp. 1103-1111, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D.F., (*México*).

**Trivelli, Pablo:** «Accesibilidad al suelo urbano y la vivienda por parte de los sectores de menores ingresos en América Latina».

Esboza los obstáculos que encuentran los grupos de menores ingresos de las principales áreas urbanas de América Latina para acceder a una vivienda. No tiene acceso a las viviendas construidas por el sector privado y no encuentra alternativa en las iniciativas del sector público.

350 Plantea la hipótesis de que el libre juego del mercado de suelo constituye un serio obstáculo para la solución del problema habitacional de los más pobres, dadas las características de este mercado. También se intenta demostrar que las normas de habitabilidad impuestas arbitrariamente por el sector público han llevado a una vasta situación de ilegalidad que resulta ineficiente y de alto costo social. Finalmente, se postula que de no mediar una decidida acción del Estado, el déficit habitacional seguirá creciendo en desmedro de los grupos de menores ingresos.

**Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, EURE**, Vol. IX, núm. 26, diciembre 1982, pp. 7-32, Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile, Santiago, (*Chile*).

**Urquidi, Víctor:** «Cuestiones fundamentales en la perspectiva del desarrollo latinoamericano».

Repasa en primer lugar los principales problemas económicos de los países de América Latina a través de un análisis crítico de las ideas cepalinas de la década de los 50.

En una segunda parte aborda los aspectos críticos del desarrollo latinoamericano en la actualidad tocando temas políticos, económicos, culturales y sociales, haciendo una especial referencia al caso cubano.

Entre las conclusiones destaca la preocupación no

sólo por el crecimiento económico, sino también por los problemas de distribución, participación y justicia social.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (2), núm. 198, abril-junio 1983, pp. 1097-1126, México D. F., (*México*).

**Villagra, Tomás; Cruz, Sergio:** «El problema del empleo en el Perú».

El modelo de desarrollo implantado en Perú exige, como elemento de control social y económico de los sectores asalariados, la presencia permanente de una masa de desocupados. Las medidas que plantean los gobiernos son sólo paliativos para contener la presión social de los trabajadores; en ningún momento se plantea la erradicación definitiva del desempleo.

Para 1969, el 5,9 por 100 de la PEA estaba desempleado (239,6 miles de personas). En 1974 (año en que comienzan a sentirse los efectos de la crisis económico-financiera) sólo sufre desempleo el 4 por 100 de la PEA (186,9 miles de personas). Para 1980 y 1981, aunque la tasa de desempleo tiende a bajar, son ya 392.000 trabajadores los desempleados. Esto supone que más de 1,5 millones de personas han sido arrastradas a condiciones de miseria. A estas cifras deben añadirse los afectados por subempleo, que en 1978 suponían 2.747.000 trabajadores.

**Síntesis**, julio 1982, pp. 25-38, Centro de Documentación y Estudios Sociales (CEDES), Lima, (*Perú*).

**Villarreal, René:** «La contrarrevolución monetarista en el centro y la periferia».

Examina el aspecto económico de la teoría y la práctica de la contrarrevolución monetarista. La primera tesis que se presenta es que esta doctrina recomienda las mismas prescripciones de política económica que la doctrina clásica en el siglo XIX, y que la teoría actual difiere sólo en lo que respecta a la argumentación económica, que es hoy más «elaborada» de lo que fuera en el siglo pasado. Por ello la denomina contrarrevolución monetarista. La segunda conclusión es que el monetarismo no sólo es regresivo y retardatorio en la teoría, sino que su práctica lleva a los países a niveles inferiores de industrialización y de bienestar relativos de los que se habían alcanzado antes de iniciar las políticas monetaristas y esta situación sólo puede ser posible mediante un mayor autoritarismo.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 429-471, México D. F., (*México*).

**Vuskovic, Pedro:** «Los problemas económicos de la transición».

El propósito es identificar lo que pudiera considerarse como un conjunto de problemas económicos característicos de las fases de transición al socialismo (y de modo más general de procesos que se proponen trans-

formações sociais profundas, aunque no lleguen a configurar una perspectiva inmediatamente socialista).

Se realiza un ordenamiento de los principales campos de problemas económicos que se enfrentan generalmente en las fases de transición, aunque no se aspira a constituir mucho más que una suerte de temario sobre la «economía de la transición».

Termina con una descripción de las intenciones y contenidos de los programas de desestabilización enriquecidos debido a la revisión sistemática de cada experiencia, así como con un comentario sobre la escasa capacidad para enfrentar las respuestas de la reacción por parte de las fuerzas populares.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 473-518, México D. F., (México).

### **Wionczek, M. S.:** «Obstáculos para la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo económico y social de los países menos desarrollados».

Si los países menos desarrollados tuvieran como meta alcanzar la autodeterminación científica y técnica, contribuirían a lograr sus objetivos de desarrollo. Para identificar los obstáculos con que se enfrentan los países menos industrializados en este campo se agrupan primero en tres categorías: a) dificultades para formular políticas regionales y nacionales que permitan una elección tecnológica correcta; b) obstáculos de acceso a la información científico-técnica, y c) limitaciones de la infraestructura científica y tecnológica. A continuación se estudian estos obstáculos en tres ámbitos: nacional, regional e internacional, para terminar señalando el papel de la ONU en la eliminación de estas barreras mediante programas de documentación y expansión de la cooperación internacional para la transferencia de tecnología.

**El Trimestre Económico**, Vol. L (1), núm. 197, enero-marzo 1983, pp. 519-534, México D. F., (México).

### **Wright, Charles L.; Rego, Adilson J. C.:** «Política agrícola, estrutura agrária e produção agropecuária».

Analisam-se as relações entre políticas agrícolas, produção, rendimentos e o tamanho dos estabelecimentos rurais. Os dados censitários de 1970 e 1975 são analisados por estrato de tamanho e demonstram que as políticas de subsídios e tributos são altamente favoráveis aos proprietários de maiores extensões de terras. Entretanto, carecem de fundamento as hipóteses de que esses proprietários são responsáveis pela maior parcela de produção brasileira, e que, por serem mais abertos às inovações, exibem produtividades ou ganhos de produtividade nitidamente superiores aos de agricultores pequenos e médios. Verifica-se que, à exceção da cana de açúcar, os rendimentos de 14 culturas em estabelecimentos inferiores a 100 Ha. são compatíveis

com os de propriedades maiores, juntamente com os ganhos de produtividade entre 1970 e 1975. As propriedades menores, entretanto, utilizam muito mais mão-de-obra, cultivam a terra mais intensivamente e têm melhores índices de produção bovina por hectare.

**Revista de Economia Rural**, Vol. 20, núm. 3, julho-setembro 1982, pp. 403-430, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília, (Brasil).

### **Zini Junior, Alvaro Antônio:** «Características cualitativas y análisis del funcionamiento del sector financiero en Brasil».

Realiza el análisis, tras las reformas de 1964/65, agrupándolo en cinco apartados: 1) Oligopolización del sector financiero, causas, proceso de formación y consecuencias. 2) Relaciones entre sector financiero y sector industrial. 3) Apertura hacia el mercado financiero exterior, describiendo las consecuencias en la deuda exterior e interior. 4) El sistema financiero opera en Brasil con tres unidades básicas de cuenta: contratos en valor nominal (cruzeiros corrientes), contratos con corrección monetaria (inflacionados) y contratos con corrección bancaria (relación cruzeiro/dólar); analiza los efectos desestabilizadores de esa diversificación como consecuencia de las posibilidades especuladoras que ofrece. 5) Amplísimo abanico de tipos de interés desde niveles muy bajos a muy altos. Analiza las diferentes líneas de crédito existentes, así como las repercusiones especulativas que todo ello trae consigo. Para finalizar, estudia los objetivos marcados en las reformas de 1964/65, analizando cuáles se han alcanzado y cuáles están pendientes.

**X Encuentro Nacional de Economía**, diciembre, 1982, ANPEC, (Brasil).

# B) Resúmenes de artículos publicados en revistas españolas

**Alcaide, Angel:** «Apuntes sobre el desarrollo de los modelos macroeconómicos en España».

Con el antecedente de los trabajos estadístico-económicos del profesor Fernández Baños, hasta los años sesenta no fue posible en España estimar cualquier macro-modelo relacionado con nuestra economía. Desde entonces, han aparecido modelos econométricos del turismo, como los de Pulido o Figuerola; el de política laboral que dirigió Juan Velarde, primer modelo importante estimado en España; el modelo Coplan del III Plan de Desarrollo, para facilitar la planificación, con cuatro submodelos diferentes pero interrelacionados; el modelo Prefico, Keynesiano, del Instituto de Estudios Fiscales; los del Banco de España, uno para la contabilidad trimestral de 1962-1972 y otro para el sector financiero; el de la doctora Yábar, de política fiscal para la economía española; uno de previsión del cambio en las formas comerciales, patrocinado por el IRESCO; el HISPA I, anual, sobre las especificaciones básicas de las funciones agregadas típicas; y el Wharton-Universidad Autónoma de Madrid, que dirige Antonio Pulido.

**Revista Española de Economía**, Año XI, primer semestre 1981, pp. 173-188, Madrid.

**Allende Landa, José:** «Planificación energética territorial».

Partiendo de que la evolución de la civilización y las diversas formas de organización y estructura de los asentamientos humanos están ligados a los sistemas energéticos históricamente utilizados, aborda las implicaciones que tendrá en la ordenación del territorio, y en los diseños de los sistemas urbanos el fin del período de energía abundante y barata.

Analiza las diferentes opciones energéticas susceptibles de uso a corto plazo —petróleo, carbón, nuclear, solar, eólica, hidroeléctrica, geotérmica, maremotriz y biomasa— y las consecuencias que se derivarían en cada caso sobre la ordenación del territorio y los hábitos.

Tanto los sistemas de conservación de energía como la potenciación de las tecnologías blandas alternativas, van a alterar en las próximas décadas las tendencias actuales en la estructura funcional y morfológica de las ciudades y sistemas territoriales, además de primar el papel de los entes regionales y locales en el diseño de la política energética

**Mientras Tanto**, núm. 14, febrero 1983, pp. 103-141, Barcelona.

**Arango, Jesús:** «Cambios en la dependencia exterior de la economía asturiana (1968-1975)».

Aunque prácticamente no se han alterado ni el contenido global de importaciones ni el saldo exterior del conjunto de la economía regional, las tablas input-output regionales de los años 1968 y 1975 reflejan cambios importantes en la dependencia exterior de la economía asturiana.

Así, las modificaciones de la estructura productiva y de los canales regionales de oferta han supuesto un ahorro del 9,2 por 100 en las necesidades totales de importaciones intermedias, disminuyendo su peso relativo en casi todos los sectores, debido al importante proceso de sustitución en favor de los bienes intermedios regionales, especialmente los siderúrgicos.

Sin embargo, la fuerte tasa de crecimiento del sector «Industrias básicas del hierro y del acero» y el gran incremento de sus exportaciones han originado, junto a una reducción sustancial en las importaciones de los propios productos siderúrgicos, aumentos notables en otros como el carbón coqueizable.

**Investigaciones Económicas**, núm. 20, enero-abril 1983, pp. 85-102, Fundación Empresa Pública, Madrid.

**Astelarra, Judith; Izquierdo, M.ª Jesús:** «Familia y Estado: una relación a examen».

Analiza el proceso histórico de los elementos sociales y políticos que configuran el marco en el cual se desarrollan los modelos familiares. La emergencia del individuo, la dualización de los espacios social —lo privado y lo público— y económico —producción y reproducción—, el reordenamiento del tiempo privilegiándose el tiempo productivo y la consolidación del Estado como ordenador de los espacios emergentes, son procesos que han incidido en la transformación de la familia sin que se llegue a modificar su componente patriarcal-autoritaria garantizada por el Estado mediante diversos mecanismos institucionales.

**Papers. Revista de Sociología**, núm. 18, 1982, pp. 9-17, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

**Barceló, L.V.** «La eficiencia económica de la descentralización autonómica de la política agraria española».

Determina los criterios de reparto de competencias entre el Estado español y las comunidades autónomas en materia de política agraria a partir de cinco teorías: Criterio de la unidad de mercado; necesidad de un árbitro en los conflictos interregionales; los efectos externos; la descentralización; y las teorías de Brunner de crecimiento incontrolado del gasto público.

Tras discutir en que medida son aplicables a la realidad los supuestos en que se basan las teorías invocadas, se pasa a clasificar las distintas competencias que son potencialmente transferibles a las comunidades autónomas para distinguir en que casos las ganancias previsibles por la descentralización de decisiones superan los riesgos de expansión incontrolada del gasto público. Desde esta perspectiva concluye que entre las competencias a descentralizar, entre otras, estarían aquellas que supongan provisión de bienes públicos como extensión, investigación y capacitación agrarias o los programas de sanidad vegetal, crédito y financiación.

**Hacienda Pública Española**, núm. 77, 1982, pp. 229-244, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid..

**Biescas, José Antonio:** «La estructura económica como parte de la economía aplicada: una propuesta de aproximación».

Si bien es tradicional dividir el campo de la ciencia económica en economía pura o descriptiva y economía aplicada o política económica, conviene matizar y reivindicar un concepto de Estructura Económica integrable dentro de la economía aplicada, complementario de la política económica, a la que sirve de base, y que, sin renunciar a sus componentes descriptivos y teóricos, asuma la crítica estructuralista a la economía pura y pretenda un acercamiento científico a la realidad económica y, en lo posible, una aproximación mayor a una realidad más amplia: la social.

Si ya Schumpeter o Lange reconocían la importancia de la estructura histórico-política o de la economía institucional, la necesidad de articular la economía con otras ciencias y la insatisfacción por la ausencia de respuesta a problemas como la distribución de la renta, la crisis y el subdesarrollo trabajan a favor de la dimensión aplicada de la Estructura Económica.

**Quadernos Aragoneses de Economía**, núm. 7, 1983, pp. 55-59, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

**Castillo, Juan José; Prieto, Carlos:** «Técnicas organizativas y dimensionalización de las condiciones de trabajo».

El análisis de la relación entre las técnicas organizativas (trabajo profesional autónomo, trabajo individual en máquina especializada, trabajo en cadena mecanizada, trabajo encadenado en sistema de máquinas, trabajo automatizado, trabajo en grupos de producción y trabajo enriquecido) y las condiciones de trabajo (ambiente físico, carga física, carga mental, aspectos psicológicos y tiempo de trabajo) da como resultado que dicha relación no es global, se configura de modo diverso según las dimensiones que se considere y las condiciones de trabajo son determinadas por la técnica organizativa más que por la técnica material.

**Sociología del Trabajo. Estudios de trabajo y sociedad**, núm. 9, 1982, pp. 111-128, Madrid.

**Ceballos López, Leopoldo:** «Notas sobre la situación tecnológica española».

La ausencia de condiciones histórico-políticas favorables y de una adecuada planificación tecnológica, y el crecimiento ligado a la importación de tecnologías rápidamente rentables, pueden explicar los bajos niveles nacionales de investigación básica y aplicada, y la dependencia tecnológica española, que se manifiesta en costosas necesidades de importación de tecnología y en la incapacidad adicional de asimilar y transformar la tecnología importada.

Superar esta dependencia requiere la colaboración de todas las fuerzas nacionales en un «programa a medio plazo de tecnología española», sobre la base de incrementar la dotación presupuestaria para investigación, fomentar centros públicos de investigación y sociedades privadas de «venture capital», incentivar fiscalmente la innovación tecnológica de las empresas nacionales, ampliar la transparencia en el mercado tecnológico español y, sobre todo, controlar la importación y apoyar la exportación tecnológica, punta de lanza de las empresas exportadoras de bienes de equipo, de claro efecto multiplicador sobre las exportaciones totales.

**Lecturas de Economía Española e Internacional**, 50 aniversario del Cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado, 1981, pp. 165-184, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

**Deubner, Christian:** «El capital extranjero en la industrialización ibérica».

Se discuten cinco hipótesis: 1) En el pasado el capital extranjero ha jugado un papel importante y positivo en el crecimiento de la producción industrial, el empleo, el comercio exterior y la balanza de pagos de España y Portugal; 2) las empresas extranjeras aquí instaladas no se han percatado de todo el potencial de

crecimiento y desarrollo que acumulaban por medio de sus operaciones locales; 3) las condiciones internas y externas y las fuerzas impulsoras de una ulterior expansión de la inversión extranjera directa no parecen, aún en la actualidad, haber perdido su ímpetu; 4) la entrada en la Comunidad Europea no alterará en grado sustancial ninguna de estas perspectivas; 5) ante la posible competitividad de empresas portuguesas frente a las españolas, se presenta la opción de atenuar el dilema con la creación de un mercado preferencial, ibérico, bajo administración conjunta hispano-lusa.

**Información Comercial Española**, núm. 595, marzo 1983, pp. 85-95, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

**Drago, Tito:** «Comunicación social, transnacionales y democracia en América Latina».

La lucha por la democracia en latinoamérica pasa por el desarrollo de opciones independientes de las transnacionales en los medios de comunicación.

En latinoamérica todos los medios de comunicación son privados, sus técnicas y modos son copia de los norteamericanos, de cuyas agencias internacionales se nutren. Cumplen la función de penetrar culturalmente al individuo para que acepte los valores de la estructura transnacional y no vacilan en lanzar campañas de intoxicación para derrocar gobiernos que pongan en peligro esas estructuras dominantes.

El fenómeno Nuevo Orden Informativo Internacional está permitiendo una «tercera vía» en la comunicación social en latinoamérica.

ASIN, que agrupa agencias informativas gubernamentales de 14 países: IPS, cooperativa internacional de periodistas; ACA-EFE, ... las agencias de noticias de México, Venezuela y Nicaragua..., señalan caminos a seguir. No es ajeno a este fenómeno que alternativas como el «grupo de Contadora» sean conocidas con la amplitud y fidelidad necesarias.

**Caminos de la Democracia en América Latina**, mayo 1983, 16 pp., Instituto de Cooperación Iberoamericana y Fundación Pablo Iglesias, Madrid.

**Durán Herrera, Juan José; Salas Fumás, Vicente; Santillana del Barrio, Ignacio:** «La actividad económico-financiera de la empresa española en la crisis».

Estudia el encuadre de las pequeñas y medianas empresas en la realidad económica, haciendo especial hincapié en su relación con las grandes empresas, sus funciones objetivo y las características definidoras. Establece una relación formal entre la presencia de inflación en una economía, la estructura impositiva vigente y las repercusiones que ambas tienen en la valoración de activos financieros. Señala las formula-

ciones referidas al coste de capital con o sin inflación indicando las áreas de decisión en que dicho coste interviene en los sectores reales de la economía de empresa, aplicando el modelo al caso español en el período 1972-79. Presenta unas tablas de apoyo para la toma de decisiones en las que se consideran conjuntamente tasas de inflación e impuestos y tipos de interés para los diferentes horizontes temporales.

Finalmente, en las conclusiones destaca líneas potenciales de actuación para aminorar-resolver los problemas de la pequeña y mediana empresa.

**Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial**, 1982, 296 pp., Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

**Escorsa Castells, Pere; Martín García, Juan:** «Previsión tecnológica en el sector farmacéutico».

Realizan una previsión tecnológica de nuevos productos y de nuevos procesos en el sector farmacéutico español, con un horizonte de veinte años vista. Utilizan dos métodos básicos de previsión: el método Delphi para los productos y la extrapolación para los procesos. Los resultados predicen una amplia expansión para las formas farmacéuticas de carácter sólido —cápsulas, grageas y comprimidos—, un fuerte retroceso de las formas líquidas, y la práctica desaparición de las formas inyectables.

**Economía Industrial**, núm. 228, diciembre 1982, pp. 14-24, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

**Escribano, Carlos; Olliu, Josep:** «Los precios de producción de los productos energéticos derivados del petróleo».

Analiza el resultado conjunto de las intervenciones administrativas, que se derivan de la política de abastecimiento de crudos, en lo que se refiere al régimen de Comercio de Estado, la política de seguridad, de protección al transporte marítimo nacional, y la política de precios establecida.

En primer lugar se describe el mecanismo de fijación de los precios ex-refinería, destacando las transferencias implícitas en cada elemento del proceso, quien las financia, y quien resulta beneficiado. A continuación se estudia la incidencia global de estas transferencias y las limitaciones a las que las decisiones empresariales se enfrentan como consecuencia de la política de intervención.

Finalmente, se deriva formalmente la regla óptima, desde la perspectiva del excedente de mercado, de fijación de precios ex-refinería, se evalúa el sistema de protección en su conjunto y se propone una política alternativa.

**Información Comercial Española**, núm. 595, marzo 1983, pp. 55-62, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

**Fanjul, O.; Maravall, F.:** «Estructura de mercado y crecimiento del sistema bancario español: un análisis de las últimas tres décadas».

El fuerte crecimiento de los bancos menores entre 1952 y 1980 ha conllevado una constante caída del grado de concentración del sistema bancario en España, a pesar de la reducción del número de intermediarios y del crecimiento externo de los bancos de mayor tamaño. Esto implica un aumento de la competencia que debe redundar en una disminución de los costes de intermediación y en general en la mayor eficiencia en la asignación de recursos que se asocia con la actuación competitiva.

Estas son las conclusiones básicas de la aplicación de la teoría de la organización industrial a los mercados financieros españoles para determinar la evolución del grado de concentración del sistema bancario español.

**Cuadernos Económicos de ICE**, núm. 21, 1982, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

**Fina, Lluís:** «Salaris i fiscalitat. El cas espanyol durant el període 1965-1975».

A través del análisis del impuesto sobre los rendimientos de trabajo personal y de la «cuota obrera» a la Seguridad Social, resulta claro que la presión recaudadora sobre los salarios ha aumentado mucho y, sobre todo, ha aumentado mucho más que la relativa a los otros tipos de rentas. Además este proceso ha tenido una incidencia más pronunciada en el caso de los trabajadores manuales.

Por último considera los efectos conjuntos de esas deducciones sobre la evolución de los salarios monetarios y reales, completando parcialmente el análisis con la consideración de la importancia y evolución de la transferencia de aplicación más general: la «ayuda-familiar».

**Recerques**, núm. 13, 1983, pp. 103-120, Barcelona.

**Fuejo Lago, Ignacio:** «Veinte años de desarrollo turístico».

Desde el despegue turístico de finales de los años cincuenta se suceden tres etapas de la política turística española: la propagandístico-turística, la de fomento incontrolado y desequilibrado de un sector generosamente proveedor de divisas, y la «nueva política turística», desde 1974, en un intento de superar la insuficiente infraestructura y la debilidad y desintegración de la empresa turística.

Sin embargo, el relativamente escaso apoyo —y ligado excesivamente a la «modernización hotelera»— del crédito oficial al sector turístico; una política desafortunada de intervención de precios, que los mantuvo rígidamente bajos, contribuyendo a la descapi-

talización del sector y a su configuración como una oferta dirigida a una clientela de escaso nivel adquisitivo; y la salida a flote de factores negativos de carácter estructural, como falta de infraestructura, especulación, contaminación o congestión geográfica, son los puntos débiles de la situación actual de nuestro sector turístico.

**Lecturas de Economía Española e Internacional**, 50.º aniversario del Cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado, 1981, pp. 435-449, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

**Gómez Orbaneja, Antonio:** «La crisis de la "ciencia" económica. Teoría y realidades económicas».

El enfrentamiento entre las posturas monetaristas y keynesianas, y la permanencia de una profunda crisis aún no totalmente explicada por ninguno de los bandos pone de manifiesto la crisis que vive la misma «ciencia económica».

Una de las causas de que ninguna de las escuelas de pensamiento económico actual encuentra el remedio a los males presentes es la creciente dicotomía entre el análisis teórico positivo y la política económica normativa. La búsqueda de leyes explicativas universales que equiparasen a la economía con cualquiera de las ciencias naturales ha llevado a la teoría económica a un progresivo alejamiento de la realidad.

La ciencia económica no puede configurarse como un sistema cerrado que explique los comportamientos diversos en todo momento. La historia del pensamiento económico nos enseña que éste ha evolucionado, casi siempre, a grandes saltos en las concepciones y no a través de la acumulación de teorías basadas en descubrimientos precedentes.

**Moneda y Crédito**, núm. 162, septiembre 1982, pp. 35-47, Madrid.

**González Paz, José:** «Planificación energética versus planificación territorial».

El desarrollo material de la civilización humana se ha asentado sobre el uso de disponibilidades energéticas siempre crecientes, como queda de manifiesto en una breve exposición histórica. Exista o no una escasez previsible de recursos energéticos a medio y largo plazo, lo cierto es que vivimos en esta última década una crisis que debe llevar —y de hecho está llevando— a una reconsideración de los aspectos energéticos dentro de la planificación territorial; superando las áreas ya consideradas, hasta ahora, de la mera planificación sectorial.

**Estudios Territoriales**, núm. 9, enero-marzo 1983, CEOTMA, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

355

## **Granda Alva, Germán; Gómez Camacho, Francisco:** «El sector del hierro en la economía mundial y su papel en América Latina y España».

Estudia la importancia del mineral de hierro vinculado a los procesos productivos y de cambio tecnológico desarrollados en las últimas décadas por los principales países productores. Se destaca igualmente, las características y problemática del mercado internacional en cuanto a la evolución de las corrientes comerciales, los procesos y mecanismos de comercialización y el papel que cumplen diversos organismos tanto de países exportadores como regionales e internacionales.

Analiza la estructura productiva y de comercio exterior de los principales países latinoamericanos —fundamentalmente Brasil y Venezuela— así como la importancia del sector en España, destacando las relaciones existentes e identificándose posibles acciones futuras de cooperación entre España y América Latina, teniendo en cuenta la futura adhesión española a la CEE.

**Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI),** Dirección de Cooperación Económica, 1982, Madrid.

## **Heras Borrero, Francisco Manuel** **de las:** «El absentismo laboral: sus causas y tratamiento jurídico».

El absentismo es un fenómeno sociológico inherente al desarrollo industrial y económico.

En el derecho positivo español nos encontramos con escasas referencias a la problemática del absentismo laboral, y en todo caso el tratamiento que se le da es fundamentalmente punitivo, y tendente a la eliminación coactiva del hecho fraudulento que supone.

En el ámbito de la negociación colectiva es donde se pueden instrumentar las medidas más eficaces para reducir, e incluso eliminar, el absentismo. Sin lugar a dudas, puede decirse que el Acuerdo Marco Interconfederal (AMI) viene a constituir, en materia de absentismo, el primer paso de relevancia dado por las fuerzas sociales, y de aplicarse correctamente hubiera dado unos resultados de indudable trascendencia económica. Puede estimarse que a través del AMI se ha iniciado el desbloqueo de una cuestión eminentemente «tabú» del mundo laboral y que, sin dudar, producirá sus frutos en los próximos años de negociación colectiva.

**Revista de Política Social,** núm. 136, octubre-diciembre 1982, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

## **IEE:** «Estudio introductorio a los efectos de aplicación del IVA».

Constituye un resumen-presentación de un conjunto de artículos sobre la experiencia de implantación del

IVA en Europa. Recuerda la distorsión producida por las exenciones, el tratamiento de las exportaciones (que en el caso español producirá desajustes) y la diversificación de tipos (cuyo resultado es generalmente el de un gravamen progresivo sobre el consumo y proporcional con relación a la renta). Plantea el fomento a la inversión, con posibles repercusiones a corto plazo negativas sobre el empleo. Los costes para las empresas serán de naturaleza financiera (por el desfase entre pagos y devoluciones) y de tipo administrativo. Destaca el problema especial de Canarias, las dificultades de control del impuesto y la posible incidencia inicial del 4 por 100 en los precios. Concluye afirmando que el éxito del nuevo impuesto dependerá de las circunstancias del momento de implantación y de la política aplicada por la Administración.

**Revista del Instituto de Estudios Económicos,** núm. 3, 1982, pp. 11-25, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

## **IRESO:** «Características estructurales del comercio en España».

Se basa en una encuesta realizada durante 1980, en 20.800 empresas, sobre la estructura de comercio, tanto a nivel mayoritario como detallista.

Como conclusión se sostiene que el sector comercial está registrando un proceso de reforma de estructuras comerciales cuyo reflejo a nivel de datos globales es muy lento, pero que en la realidad ya empieza a detectarse en aquellas zonas donde se produce. No obstante, el elevado número de establecimientos existentes, la pequeña dimensión de la empresa y, en cierto modo, las características del comerciante, hacen ralentizar la materialización de los esfuerzos que los comerciantes más dinámicos están efectuando.

**Colección Estudios IRESO,** núm. 19, 1983, pp. 160, Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

## **Lafuente Félez, Alberto; Salas Fu- más, Vicente:** «La teoría económica de la dirección estratégica».

La evolución de conceptos ejemplares en el estudio de los problemas de dirección empresarial, por un lado, y de la economía industrial, por otro, se dirige hacia un lugar de confluencia de ambas disciplinas dentro del espacio conceptual generado por la teoría económica de la dirección estratégica. Así, los modelos conceptuales que han pretendido dotar de contenido sustantivo a la planificación estratégica —teoría de la experiencia, teoría del ciclo de vida, la matriz de crecimiento, la cuota de mercado, la pantalla de negocios, el programa PIMS y el modelo de rentabilidad-riesgo— y la perspectiva «behaviorista», que sustituye progresivamente la lectura estructuralista del paradigma de la economía industrial, necesitan de la definición de

nuevas relaciones y conceptos ejemplares, como los de núcleo competitivo de una industria, grupos estratégicos en una industria o estrategias de negocio, todos dentro del campo de la teoría económica de la dirección estratégica.

**Información Comercial Española**, núm. 595, marzo 1983, pp. 63-72, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

### **Lázaro Araújo, Laureano:** «Tipología regional y estrategias de ordenación del territorio».

La ordenación del territorio presenta una estrecha relación con el desarrollo regional, al tiempo que desarrollo y ordenación pueden enmarcarse en el más amplio contexto de la política regional, al extenderse ambos al campo específico de la acción. Precisa, aunque sea a nivel de esbozo, algunos de los principales problemas de la política regional y de sus relaciones con la planificación, para seguir con la definición de los distintos niveles territoriales en que tal política puede concretarse y culminar, finalmente, en una formulación de las distintas tipologías regionales, con sus rasgos característicos principales y las estrategias de ordenación que se juzgan adecuadas en cada caso.

**Estudios Territoriales**, núm. 9, enero-marzo 1983, CEOTMA, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

### **Malo de Molina, J. L.:** «El mercado de trabajo y los salarios en España».

El marco institucional en que operaban las fuerzas del mercado de trabajo en España, en el período 1963-1975, con un sistema desvirtuado de contratación colectiva y sin sindicatos libres, ha contribuido a potenciar, como contrapartida de una mayor rigidez en el ajuste del empleo, ciertos elementos de flexibilidad salarial, y a acentuar el papel amortiguador de la estructura salarial sobre el crecimiento de los salarios.

En igual medida, el cambio institucional operado a partir de 1975 ha implicado un proceso de normalización laboral y salarial que ha sumado nuevos factores de rigidez por el lado de los precios sin facilitar, en contrapartida, el ajuste vía cantidades, incidiendo negativamente sobre la situación económica y reclamando la necesidad de medidas flexibilizadoras del mercado de trabajo, enmarcadas en un proceso negociador, transcendente de la mera relación labora, con objetivos a largo plazo y unido a medidas superadoras de otras rigideces estructurales.

**Investigaciones Económicas**, núm. 20, enero-abril 1983, pp. 5-32, Fundación Empresa Pública, Madrid.

### **Maravall Herrero, Fernando:** «La influencia de la dimensión empresarial sobre la eficiencia: unas notas sobre el funcionamiento de la industria española».

La idea de que la eficiencia industrial está positivamente relacionada con el tamaño empresarial y de que, por tanto, es conveniente fomentar las uniones empresariales para aprovechar economías de escala, ya estaba en la mente de los planificadores de la política industrial de los años sesenta, y está actualmente presente en la filosofía de los «planes de reestructuración». Sin embargo, los estudios empíricos españoles disponibles hasta la fecha parecen contradecir esta tesis, por cuanto ni se aprovechan las economías de escala si no se fomenta la competencia y se amplían los mercados a base de integración con mercados extranjeros (léase Mercado Común); ni los datos apoyan la correlación tamaño-rentabilidad o tamaño-crecimiento, y si evidencian, en cambio, que son precisamente los sectores más concentrados y con menor competencia los menos capacitados para ajustarse a una política macroeconómica de moderación salarial y de estabilización de la inversión.

**Lecturas de Economía Española e Internacional**, 50º aniversario del Cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado, 1981, pp. 151-163, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

357

### **Ortega, Victorino:** «El poder adquisitivo de los salarios en 1983».

En la España actual, donde los índices de inflación y de paro casi duplican a los de la OCDE, se plantea con más fuerza el dilema de cual de los dos intentar reducir primero.

El nuevo Gobierno socialista, al marcarse como objetivo prioritario la lucha contra la inflación, contradiendo al programa electoral del PSOE, asume el riesgo de un probable aumento del paro a corto plazo y pretende que el frenazo de los salarios preceda al de los precios lo que explica que se haya situado al margen de la negociación colectiva del «Acuerdo Interconfederal», entre unos sindicatos que buscan garantizar un nivel adquisitivo de los salarios, que se deteriora en los últimos años, y una patronal que pretende cobrarse, en puntos de la banda salarial, el proyecto gubernamental de reducción de la jornada laboral a cuarenta horas semanales y la presunta alza de las cotizaciones a la Seguridad Social.

**Revista de Fomento Social**, Vol. 37, núm. 149, enero-marzo 1983, pp. 9-21, CESI, Madrid.

**Ortún Silván, Pedro; Sánchez-Junco Mans, José Fernando:** «La política de reconversión industrial en España hasta 1983».

Valora los planes de reconversión industrial actualmente en marcha, tanto desde una perspectiva cualitativa e instrumental como cuantitativa y sectorializada donde se contempla la evolución de las subvenciones y créditos concedidos y la evolución paralela del nivel de empleo en los sectores en reconversión.

El balance de la política hasta finales de 1982 aporta un solo resultado positivo: haber hecho posible una reflexión amplia entre los sectores y agentes económicos de la industria. Pese a ello, los efectos han sido netamente insuficientes pues solo se ha logrado un saneamiento financiero coyuntural e incompleto y una reducción de plantillas con elevado coste en materia de recursos públicos y privados.

Finaliza abogando por un proceso de reconversión enmarcado en una política global de reindustrialización del país, estrechamente relacionada con una política de innovación y desarrollo tecnológico industrial y de promoción de nuevas actividades.

**Economía Industrial**, Año 1983, núm. 229, enero-febrero 1983, pp. 65-78, Secretaría General Técnica del MINER, Madrid.

358

**Palafox, Jordi; Tortella, Gabriel:** «Banca e industria en España, 1918-1936».

La excepcional coyuntura exportadora que supuso la primera guerra mundial para la industria española, y la configuración de la banca nacional como una banca concentrada, mixta y de creciente participación en la promoción y control de la industria, tienen su continuación durante la etapa expansiva de los años veinte, cuando la banca —favorecida por el nuevo sistema de monetización de la deuda pública, que financiaba la política de gasto público de la Dictadura de Primo de Rivera— resultó ser la principal beneficiaria del fuerte desarrollo de la industria pesada. En cambio, el aislamiento relativo de nuestra economía y el auge de las industrias de bienes de consumo motivado por el proceso redistributivo de la renta que fomentó la República evitaron al sistema bancario las dificultades que experimentaron las industrias exportadoras (ante la caída del comercio mundial) y pesada (ya afectada desde el cambio de política presupuestaria, con Argüelles).

**Investigaciones Económicas**, núm. 20, enero-abril 1983, pp. 33-64, Fundación Empresa Pública, Madrid.

**Palazuelos, Enrique; Granda, Germán; Cabello, Arturo:** «El café en la economía mundial y su importancia en las relaciones entre América Latina y España».

El café ocupa un lugar destacado en el análisis de la problemática de los productos básicos a escala mundial. Igualmente, su importancia es fundamental en las relaciones comerciales entre España y los países exportadores latinoamericanos.

Dentro de dicho contexto analiza las condiciones de producción, comercialización, distribución y consumo de café a nivel internacional en las últimas dos décadas destacando entre otros aspectos: las características y proceso productivo; la oferta y demanda e intercambio mundial; el papel de las empresas transnacionales; organismos internacionales, etc.

De otra parte, se analiza la incidencia del proceso en la estructura económica de los países productores latinoamericanos. Finalmente, se aborda el papel de España como país consumidor, así como las relaciones actuales y posibilidades futuras de cooperación con América Latina.

**Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI)**, Dirección de Cooperación Económica, 1983, Madrid.

**Paramio, Ludolfo; Quintanilla, Miguel Angel:** «La cultura iberoamericana: condicionantes del desarrollo cultural y proposiciones».

La crisis de los años setenta va a ser decisiva también en el ámbito científico y cultural. En este marco, los países iberoamericanos tienen la posibilidad y la necesidad de reinstalarse en el sistema mundial en una posición más ventajosa.

Un valor añadido de este posible desarrollo sería la estabilización y la profundización de las libertades y regímenes democráticos en los países del área y un decidido impulso para el desarrollo económico, del que la cultura es un instrumento imprescindible, sobre todo en su vertiente científica y tecnológica.

La cooperación cultural se estima como vía óptima para la superación del carácter dependiente de la cultura iberoamericana.

Los primeros pasos culturales deberían concretarse en la creación de un área cultural autónoma. En definitiva, en el desarrollo de políticas culturales coordinadas.

**Iberoamérica. Encuentro en la Democracia**, abril 1983, 12 pp., Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid.

**Pena, Bernardo:** «Limitaciones y posibilidades de los modelos macroeconómicos en la España de los 80».

Una descripción de las actuales tendencias en la construcción de modelos econométricos permite resaltar la introducción de variables de anticipación y extraeconómicas, y la incorporación de estructuras dinámicas, de ecuaciones no lineales y de submodelos, lo que indica su cada vez mayor complejidad.

Existen grandes limitaciones al cumplimiento de los objetivos perseguidos por la elaboración de los modelos, limitaciones que residen en la teoría, en la propia naturaleza de los modelos macroeconómicos y en los datos de que deben nutrirse.

Tras estas observaciones generales analiza las posibilidades y limitaciones en el caso español, llegando a la conclusión de que la disposición de equipos humanos y técnicos, y la mejora y sistematización de la información estadística han permitido un fuerte avance en la elaboración y utilización de modelos econométricos. A pesar de ello las deficiencias en el terreno de las estadísticas siguen constituyendo el principal obstáculo a su desarrollo.

**Revista Española de Economía**, Año XI, primer semestre 1981, pp. 189-212, Madrid.

**Poza, Andrés de la:** «Las políticas de ajuste positivo y la reestructuración industrial en el marco de la OCDE».

Expone el análisis actual que hace la OCDE de la evolución habida en la última década y las enseñanzas y conclusiones de ajuste industrial a las que llega dicha organización.

Entre las conclusiones que se destacan en la vía de hacer efectiva una política de ajuste industrial, señala: consecución de la estabilidad macroeconómica, gozar de una información adecuada sobre los cambios estructurales a largo plazo, las políticas regionales y de apoyo a las industrias en dificultades deben sujetarse a criterios estrictos que se ajusten a la política global, movilidad de la mano de obra y flexibilidad de los salarios y renuncia al uso de las barreras no arancelarias y de los subsidios a la exportación.

Describe asimismo las medidas correctoras de ajuste industrial adoptadas por algunos países de la OCDE —Francia, Alemania e Italia— en los años setenta.

**Economía Industrial**, núm. 229, enero-febrero 1983, pp. 79-87, Secretaría General Técnica del MINER, Madrid.

**Puelles Redondo, Mercedes; Ortún Silván, Pedro:** «Estructura industrial y estrategia empresarial frente a la integración de España en la CEE».

Desde el punto de vista de la estrategia empresarial, el comportamiento que se está desarrollando para sacar

adelante las empresas industriales en condiciones generalizadas de crisis industrial, no difiere sustancialmente del que se debería seguir para aguantar el impacto de la entrada de nuestro país en la CEE.

Para contrastar esta idea, estudian las principales características y problemas de la estructura industrial española, así como las estrategias alternativas para hacerles frente.

La conclusión es que los empresarios industriales deben acometer con urgencia las medidas de ajuste necesarias tendentes a alcanzar una competitividad a medio y largo plazo mediante un adecuado esfuerzo inversor, una mayor apertura al exterior y un notable incremento del esfuerzo en las actividades de innovación tecnológica. Estas medidas básicas, que deben ser tomadas independientemente de nuestro ingreso en la CEE, acomodarían nuestras estructuras productivas haciendo más fácil la asimilación de la adhesión a la Comunidad.

**Economía Industrial**, Año 1983, núm. 229, enero-febrero 1983, pp. 89-98, Secretaría General Técnica del MINER, Madrid.

**Rama, Carlos:** «Modelos autoritarios latinoamericanos del siglo XX».

Junto a tener presente que el factor subdesarrollo, en América Latina, es decisivo en la fijación de zonas autoritarias, la caracterización de las dictaduras exige evitar toda generalización y considerar la historicidad de cada intento. Esto pondrá de manifiesto la diversidad de modelos autoritarios: dictaduras arcaicas, dictaduras dinásticas en protectorados norteamericanos, dictaduras nasseristas y dictaduras neofascistas. Hay una evolución, además, desde el caudillismo hacia dictaduras institucionales y la existencia de normas autoritarias con fundamentos ideológicos de índole diversa.

**Papers. Revista de Sociología**, núm. 18, 1982, pp. 121-137, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

**Raymond Bara, José Luis:** «Efectos inflacionistas del Impuesto sobre el Valor Añadido en España».

A través de las tablas *input-output* de 1979, y comparando las recaudaciones teóricas del sistema actual y las que resultarían del IVA, y supuesta la reacción asimétrica ante la nueva distribución de la carga fiscal que, a nivel sectorial, provocará su implantación —los sectores perjudicados trasladarán costes a precios; los beneficiados mantendrán precios estables— puede calcularse el efecto inflacionista finalmente resultante.

Así, bajo la hipótesis de no indiciación, el impacto sobre el deflactor del consumo privado ascendería a la cota mínima aproximada del 4 por 100 (8 por 100 para el sector de comercio al por menor). En los supuestos de indiciación de salarios o de beneficios separadamen-

te, habría que añadir un impacto indirecto y retardado del 2,3 por 100, y en caso de indicación conjunta de salarios y beneficios, un total del 15 por 100.

La política económica debe prevenir una posible espiral precios-salarios-beneficios, evitando alimentar expectativas inflacionistas y renunciando a financiar este proceso inflacionista «evitable».

**Cuadernos Aragoneses de Economía**, núm. 7, 1983, pp. 5-16. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

### **Rodríguez de Pablo, José; Maravall Herrero, Fernando, «Exportación y tamaño de las empresas industriales españolas».**

Analiza la distribución de la actividad exportadora por intervalos de tamaño, especificando para cada intervalo concreto diferentes grados de penetración del capital extranjero.

Trabaja con una desagregación de la actividad industrial en 19 sectores.

En el primer grupo de cuadros estudiado —propensión a la exportación según empleo, ventas y recursos propios—, la muestra utilizada es de 25.115 empresas. En el segundo grupo —propensión a la exportación según cuenten o no con participación extranjera—, de 23.248. En el cuadro resumen de interrelación venta-empleo-recursos propios, según volumen de exportación, 29.295 empresas (que supone el censo total).

**Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial**, 1982, 157 pp., Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

### **Roig, Barto: «Adaptación de las empresas a su entorno».**

La empresa, cualquiera que sea, para sobrevivir debe hacer un constante esfuerzo para adaptarse a un entorno que cambia, porque lo cambia ella misma y otras instituciones del sistema total. Es decir, que la empresa, como institución, está relacionada con un sistema de otras instituciones, que persiguen fines sociológicos, económicos y políticos, de naturaleza y orden específico distinto de los de la empresa. El sistema entorno para la empresa es el medio ambiente donde encuentra las oportunidades y donde percibe las amenazas. Es a la vez hostil y acogedor.

Toda la actividad de la empresa consiste en tratar de asegurar, mejorar y fortalecer las relaciones de suministro, producción, distribución, financiación y empleo.

El análisis de cuatro fases y doce indicadores del proceso de adaptación identifica todos los factores que constituyen el proceso.

A partir de algunas experiencias de adaptación de empresas a sistemas distintos, apunta conceptos generales muy útiles.

**Economía Industrial**, núm. 228, diciembre 1982, pp. 25-36, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

### **Rojo, Luis Angel: «Marx, Schumpeter, Keynes y la Gran Depresión».**

La referencia de la Gran Depresión sirve de marco adecuado para relacionar y confrontar algunos planteamientos socioeconómicos de Marx, Schumpeter y Keynes.

La experiencia histórica favoreció una línea de reformismo democrático hacia el el socialismo (Bemstein) y otra de acción revolucionaria (Lenin). En ambas subyace una desconfianza respecto al ritmo de despliegue histórico de las leyes tendenciales del capitalismo enunciadas por el marxismo científico.

Schumpeter, confiaba en las potencialidades de la iniciativa privada para impulsar el proceso económico capitalista a largo plazo, aunque temía que el deseo colectivo de acortar penalidades de depresiones transitorias llevara a políticas entorpecedoras de su funcionamiento.

Keynes otorgó prioridad a la lucha contra la inflación y las contracciones.

Los problemas actuales, en un contexto distinto, han dado nueva vida a las discusiones sobre el funcionamiento y desarrollo del capitalismo, en términos no alejados de las posiciones de Keynes y Schumpeter hace cincuenta años.

**Revista de Occidente**, extraordinario 5, núm. 21-22, pp. 23-43, Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

### **Ruiz, Humberto: «Estudio económico-financiero sobre las grandes y medianas empresas industriales en España 1979/80».**

Se trata de una síntesis de los principales resultados de una encuesta realizada a 888 empresas. Se observa un ligero deterioro de la situación económica-financiera de las empresas encuestadas. Los beneficios del conjunto son negativos, y hay un creciente recurso a la financiación ajena. La baja autofinanciación y los altos gastos financieros no impiden la existencia de una inversión neta de cierta importancia, gracias sobre todo al sector eléctrico. Se constata asimismo el alto potencial exportador de las empresas estudiadas.

**Economía Industrial**, núm. 228, diciembre 1982, pp. 37-44, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

### **Sala, Cristian: «Inversiones y expectativas de liquidez en los bancos comerciales españoles».**

Resume su tesis doctoral («Short-run Comercial Bank Patapolio Behavior in Spain: an economic approach»).

Universidad de Manchester, Inglaterra, 1980) sobre el ajuste dinámico de la cartera de activos bancarios.

Muestra los resultados de la estimación de un modelo econométrico aplicado a 33 bancos españoles con datos de 1974 a 1978 y del análisis de los procesos de formación de las expectativas de liquidez de toma de decisiones dentro de la organización bancaria.

Las conclusiones fundamentales son: a) existe una relación directa entre la liquidez de un activo y la proporción del ajuste que se realiza en el primer mes y, b) el proceso de formación de las expectativas de liquidez y de toma de decisiones de cartera se puede describir como un intento continuado de alcanzar una posición de equilibrio «ex-ante» entre P. S recursos líquidos disponibles y la demanda de inversiones.

**Cuadernos Económicos de ICE**, núm. 21, 1982; Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

### **Sanchis, Enric; Picó, Josep:** «La economía sumergida. El estado de la cuestión en España».

El fenómeno de la economía sumergida ha llevado a ensayos de cuantificación y al análisis de sus causas. La cuantificación resulta imprecisa debido, fundamentalmente, a que se intenta medir algo imprecisamente definido. En cuanto a las causas, dos interrogantes: ¿Por qué se sumergen las unidades productivas? ¿Por qué hay personas dispuestas a ofrecer su fuerza de trabajo en los mercados paralelos?; en las respuestas se percibe la dificultad para aislar las causas determinantes de las coadyuvantes.

Entre otros aspectos de este fenómeno presta especial atención a las actividades lícitas que se sumergen para reducir costos y sobrevivir, a sectores productivos donde la economía sumergida y la oficial constituyen un sistema global integrado y al hecho del corrimiento de la frontera entre las dos economías en favor de la sumergida.

**Sociología del Trabajo. Estudios de trabajo y Sociedad**, núm. 9, pp. 65-93, Madrid.

### **Secretaría General Técnica del Ministerio de Economía y Comercio; Servicio de Estudios del IMPI:** «Análisis de la situación económico-financiera de la empresa industrial, según su tamaño».

El objeto es analizar el condicionamiento que puede ejercer la dimensión de las empresas sobre una serie de variables que definen el funcionamiento y los resultados económicos de éstas. Las variables consideradas son: valor de ventas/número de empleados, como indicador de productividad; estructura y distribución por clase de tamaño de las empresas de costes (financieros, personal y por unidad monetaria de ventas) unitarios,

como indicador aproximado de economías de escala y de eficacia productiva; gasto de personal/número de empleados, para las diferencias salariales según tamaño empresarial; autofinanciación, utilizando como indicador recursos propios y fondo de amortización, sobre el valor total de activo; productividad y costes unitarios en relación con grado de participación extranjera.

La muestra analizada es de 28.117 empresas.

**Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial**, 1983, pp. 208, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

### **Solchaga, Carlos:** «La nueva política industrial española»

Anuncia una intervención incentivadora del Estado en una política de reindustrialización basada en la reasignación de recursos públicos y privados, hasta ahora empleados en la amortización de puestos de trabajo de sectores en crisis, reorientándolos hacia la creación de empleos alternativos.

A nivel de política sectorial, se opta por el desarrollo de nuevos sectores con un mayor nivel tecnológico y con una mano de obra especializada (Automoción, Electrónica, I. Militar, I. Alimentaria, i de Recuperación de residuos) y por el ajuste del tamaño, costes y nivel de producción de los sectores maduros (Siderurgia, Naval, B. Equipo, Electrodomésticos, Química, Textil, Farmacéutico y Calzado).

Apunta una serie de políticas generales que acompañaban a las sectoriales en los ámbitos de apoyo a las PYME, política tecnológica, y estrategia de la empresa pública.

En política energética, se opta por la reducción de la dependencia exterior mediante una actuación por el lado de la oferta.

**Economía Industrial**, núm. 229, enero-febrero 1983, pp. 43-63, Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

### **Tedde de Lorca, Pedro:** «Marx y la historia de la revolución industrial».

Destaca las aportaciones marxistas al conocimiento científico del pasado: resaltar la interrelación existente entre las condiciones productivas de una comunidad y su confirmación social, cultural y jurídica; destacar el conflicto social como agente transformador de las sociedades en el tiempo, y establecer el estudio de los grandes cambios económicos desde una perspectiva a largo plazo. Estos logros tienen su antecedente en Smith y Ricardo, estribando la originalidad de Marx en generalizar el conflicto social como clave explicativa de todo el desarrollo histórico de la humanidad.

Seguidamente se centra en el debate sobre los efectos distributivos y de nivel de vida de la revolución industrial, que ha contribuido a evolucionar los métodos de la historia económica, sin que esta renovación haya solventado la polémica.

Concluye calificando de certero y parcial el juicio de Marx sobre la experiencia industrial británica.

**Revista de Occidente**, extraordinario 5, núms. 21-22, pp.101-116. Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

**Tejera Rodríguez, Camilo:** «Las fluctuaciones de la inversión en los países del Este».

Aunque oficialmente ignoradas durante algún tiempo, la existencia de grandes fluctuaciones en la tasa de crecimiento de la inversión en los países de economía planificada del Este europeo —con sus fases de despegue, aceleración, frenazo y desaceleración— obligaba ya en 1964 al checo Goldman a relacionarlas con el «sistema tradicional de planificación y gestión». Y en los años setenta, siendo ya evidente que la reforma de ciertos instrumentos económicos no suponía un cambio auténtico de la realidad institucional de su país, los húngaros Bauer y Soos encuentran la raíz de las fluctuaciones en el interior del propio sistema, en la existencia de un factor de presión de sobreinversión por parte de las propias empresas, debido a la ausencia de costes de capital, ante el cual el Control Central sólo podía responder desacelerando la inversión, para evitar la insuficiencia de oferta en los mercados de consumo o en el mercado exterior.

**Investigaciones Económicas**, núm. 20, enero-abril 1983, pp. 207-226, Fundación Empresa Pública, Madrid.

**Tomas y Valiente, Francisco:** «Desamortización y Hacienda Pública. Reflexiones ante el balance, la crítica y las sugerencias».

El estudio de la Desamortización española del siglo XIX corre el riesgo de incurrir en deformaciones metodológicas procedentes de una relación incorrecta entre historia local e Historia de España o de la mitificación de la historia cuantitativa unida a un afán de objetividad aséptica, todo lo cual dificulta la comprensión de fenómenos como la estrategia de la Iglesia o el juego de los intereses de las diversas clases implicada en el proceso. Además existen otros peligros, como el de hipertrofiar la importancia de la desamortización o convertirla en prisma único de la historia española de la época, reconstruida en dimensiones temporales o espaciales demasiado pequeñas, aislarla temáticamente de la historia del XIX o no ser conscientes de la necesidad de evitar la dispersión de esfuerzos de investigadores aislados y de cambiar el punto de partida, o el marco de examen, según qué aspectos del proceso desamortizador vaya a estudiarse.

**Hacienda Pública Española**, núm. 77, 1982, pp. 15-31, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

**Tortella, Gabriel:** «La magna dinámica: tres grandes economistas ante el futuro del capitalismo».

El año 1883 vio la muerte de Marx y el nacimiento de Keynes y Schumpeter. Los tres economistas tienen un muy importante rasgo común: fueron proponentes de teorías acerca de los mecanismos que determinan el cambio económico. En esas visiones sobre el devenir social se sitúa un mecanismo más estrictamente económico: el ciclo.

Analiza las teorías sobre el ciclo económico planteadas por los tres autores, destacando su ambigüedad en el caso de Marx, el subconsumo en Keynes, y la tecnología en Schumpeter, y señalando sus alcances y limitaciones en cada autor.

Por último, compara el dinamismo de los planteamientos de Marx, Keynes y Schumpeter, con la estática monetarista, concluyendo con una ventaja de aquellos sobre ésta: la certidumbre de que los grandes paradigmas económicos deben renovarse o morir.

**Revista de Occidente**, extraordinario 5, núms. 21-22, pp. 7-21. Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

**Varela, Félix; Varela, Fernando:** «Los mercados financieros internacionales y el endeudamiento español».

Un análisis de la actuación española en los mercados financieros internacionales, desde los mercados de eurodivisas y de eurobonos a los principales mercados domésticos del mundo («Yanky bonds», «Bulldog market», mercado suizo, japonés, etcétera), junto al supuesto razonable de que las empresas y entidades españolas van a seguir necesitando un volumen importante de financiación durante los próximos años (21.000 millones de dólares de deuda exterior, a fines de 1980), son razones suficientes para valorar la importancia de una correcta política de endeudamiento, que sistematice la concurrencia a los mercados financieros, fomente la prudencia financiera de todos los prestatarios, mediante la diversificación de los instrumentos de crédito y de los propios mercados, y, desde la óptica del endeudamiento global nacional, procure la fijación de un tipo de interés de referencia como riesgo del país, que facilite la selección de prestatarios y de proyectos por parte del mercado internacional.

**Lecturas de Economía Española e Internacional**, 50º aniversario del Cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado, 1981, pp. 257-294, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

**Yabar Sterling, Ana:** «La economía española a través de dos modelos macroeconómicos cuantitativos: el modelo Hesper 80 y el modelo Ispania 85».

La elaboración del modelo Hesper 80 venía aconsejada por la disponibilidad de una serie estadística homogénea realizada por el INE en 1979, y la conveniencia de reestructurar el modelo anterior IBERO 70 en 1978. El HESPER 80 incluye ya cinco bloques no segmentables —demanda, precios, salarios y empleo, distribución de la renta, tributario y financiero—, con noventa y seis ecuaciones y las variables descriptivas principales del funcionamiento de la economía española en 1964-1978, y viene siendo sistemáticamente utilizado con fines de previsión y simulación, con resultados satisfactorios. Con los nuevos datos del INE para 1981, ha sido posible elaborar el nuevo Ispania 85, estableciendo una elevada conexión entre variables financieras y reales, y cuya primera proyección a corto plazo, para un escenario internacional estable y de hipótesis de una política económica moderadamente expansiva, apunta a un crecimiento reducido, apoyado sobre el consumo privado y la exportación.

**Revista Española de Economía**, Año XI, primer semestre 1981, pp. 239-285, Madrid.

## C) Resúmenes de artículos publicados en revistas portuguesas

**Alcobia, Carlos:** «Evolução, Regulação e Controle das Empresas Públicas».

Trata a problemática das Empresas Públicas abordando quatro áreas de preocupação: as grandes linhas de evolução do Sector Empresarial do Estado e as grandes condicionantes actuais, a importância da avaliação das empresas públicas, a evolução do modelo de regulação de tais empresas, e as perspectivas de desenvolvimento do sector. Como principais conclusões da evolução do sector Empresarial do Estado nos últimos cinco anos (1977-1981), sugere que o mesmo funcionou como controlador da inflação, como dinamizador/conservador de sectores a montante e juzante, como financiador da balança de pagamentos e como estabilizador do desemprego. Aborda-se igualmente a necessidade de avaliação das Empresas Públicas, e as relações entre o Estado e as Empresas Públicas, à luz da recente (e actual) experiência portuguesa.

363

**CISEP - Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa**, Conferência sobre a «Evolução Recente e Perspectivas de Transformação da Economia Portuguesa», 22 pp., abril 1983, ISE - Lisboa.

**Antunes, Fernando Melo; Ferreira, Lemos** «Reflexões sobre a Evolução do Sector Empresarial do Estado de Transportes e Comunicações»

Analísam o sector público dos transportes perspectivando a sua configuração antes da actual estrutura empresarial do Estado (antes de 1974) e a sua evolução após as nacionalizações. A abordagem é feita na perspectiva da compreensão da actual configuração do sector empresarial do Estado e do papel que as empresas desempenham ao serviço de políticas sectoriais. A evolução a médio prazo destas empresas públicas é analisada à luz dos seguintes factores: integração de Portugal na CEE, papel das autarquias na gestão dos sistemas de transportes locais, e política geral quanto aos papéis a desempenhar pelos sectores público e privado na economia.

**Economia**, separata do Volume IV, núm. 1, janeiro 1980, pp. 199-221, Lisboa.

### **Calado, Luis:** «As Empresas Públicas da Indústria o período 1977-1981».

Após breve análise do peso económico que o conjunto das empresas públicas do sector industrial tem vindo a ter ao longo do quinquénio 1977-1981, delimita e desenvolve o quadro evolutivo do conjunto destas empresas públicas à luz da sua actividade de exploração, da função investimento, e da situação financeira das mesmas. Aborda igualmente a forma como a tutela estatal foi desempenhada ao longo do período e as consequências da mesma na vida das empresas.

**CISEP - Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa**, Conferência sobre a «Evolução Recente e Perspectivas de Transformação da Economia Portuguesa», 32 pp., abril 1983, ISE-Lisboa.

### **Catroga, Eduardo:** «O Modelo de Gestão e os Problemas das Empresas Públicas - Proposta de Soluções».

Faz um diagnóstico do modelo de gestão existente referindo, em particular, o facto de se não ter distinguido entre empresas inseridas em sectores concorrenciais e outras com carácter de serviço público, a excessiva interferência governamental e o sistema de motivação dos gestores. De seguida aponta a necessidade dum modelo mais descentralizado com as características seguintes: estatuto tipo das sociedades anónimas e holding ou holdings como órgãos supremos.

Refere ainda a necessidade de solucionar adequadamente os problemas económicos e financeiros (baixo volume de autofinanciamento, insuficiente nível dos capitais próprios, tendência acelerada para um recurso excessivo do endividamento, não articulação entre o plano de investimentos e plano financeiro a médio prazo apontando algumas medidas para a sua superação (gestão mais eficiente e profissionalizada, política de preços, modificação do estatuto de modo a permitir a participação no capital de outras entidades do sector público, política de associações...)

**APEC - Associação Portuguesa de Economistas**, 1.ª Conferência Nacional dos Economistas, 16 pp., outubro 1982, Lisboa.

### **Cintra, Graça:** «O Sector Empresarial do Estado (SEE) como instrumento de política económica».

Procura analisar em que medida o sector empresarial do Estado, como instrumento de política económica, é necessário para ultrapassar a crise actual, sem que tal signifique o estrangulamento económico-financeiro das empresas públicas.

Aponta algumas das características da crise econó-

mica actual, em particular a baixa da rentabilidade do capital, referindo que o sector empresarial do Estado, pelas suas características poder ter um efeito motor importante.

**APEC-Associação Portuguesa de Economistas**, 1.ª conferência Nacional dos Economistas, 13 pp., outubro, 1982, Lisboa.

### **Departamento Central de Planeamento:** «Caracterização das Empresas Públicas dos Sectores da Indústria e Energia».

Procura reunir um conjunto de informação de índole económica e financeira das Empresas Públicas dos sectores da indústria e energia. Analisa-se a inserção do conjunto destas empresas públicas no contexto da economia em termos de Formação Bruta de Capital Fixo, Valor Acrescentado Bruto e Emprego. A evolução destas empresas públicas ao longo do período 1977-1980 é tratada em termos de produto, investimento, emprego, rentabilidade e produtividade, em termos de produção, vendas e resultados. Aborda-se igualmente a problemática do financiamento e da evolução da situação financeira destas empresas públicas.

**Departamento Central de Planeamento, Cadermos do SEE:** 2/81, dezembro 1981, 113 pp., Lisboa.

### **Departamento Central de Planeamento:** «Caracterização das Empresas Públicas do Sector Transportes e Comunicações».

Trata-se de uma caracterização do conjunto das Empresas Públicas do sector transportes e comunicações e da forma como evoluiu de 1977 a 1981, a nível das estruturas operacionais e produtivas, do investimento e do respectivo financiamento, da produção, das condições económicas da exploração e da situação financeira. A análise é conduzida em termos que permitem evidenciar as conclusões em termos de agregados por subsectores — transportes urbanos, transportes interurbanos, transportes aéreos, transportes marítimos e comunicações.

**Departamento Central de Planeamento, Cadermos do SEE:** núm. 1/82, novembro 1982, 137 pp., Lisboa.

### **Lopes, J. Silva:** «O financiamento das Empresas Públicas».

A análise da problemática do financiamento das Empresas Públicas é aqui abordada do ponto de vista da quantidade do financiamento necessário e do ponto de vista do custo. Até que ponto é que as quantidades de recursos financeiros concedidos às Empresas Públicas são um factor de estímulo ou um factor de dificuldade à actividade das mesmas? Até que ponto é

364

que as condições de custo em que esses recursos financeiros são fornecidos às empresas, melhoram ou prejudicam os seus resultados? Aborda estes temas à luz da recente experiência portuguesa.

**CEEPS-Centro de Estudos de Economia Pública e Social**, 1982, Lisboa.

**Lopes, Maria Rosa:** «As Empresas Públicas do Sector Público Concorrencial: Indefinição de uma estratégia e deficientes condições financeiras».

Inicia a abordagem do tema com umas referências teóricas sobre o papel do sector público na economia, na perspectiva duma concepção neo-clássica ligada às condições técnicas de produção, na perspectiva duma concepção marxista e na perspectiva duma concepção global das empresas públicas. Posteriormente, centra-se no caso português, concluindo que o processo das nacionalizações foi dominado pelo carácter anti-grandes grupos financeiros, e se estes mantinham uma coerência funcionando em consonância com os interesses da oligarquia dominante, as empresas públicas, no seu conjunto, não têm sido capazes de criar uma nova coerência, ficando dependentes do Estado neste domínio. Conclui ainda que as relações do Estado com as empresas públicas têm sido feitas sob o signo da política conjuntural e da ambiguidade, não se perspectivando uma estratégia no investimento das empresas públicas. Trata por fim a problemática das condições financeiras das empresas públicas e a importância crescente do endividamento e dos encargos financeiros.

**CISEP-Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa**, Conferência sobre a «Evolução Recente e Perspectivas de Transformação da Economia Portuguesa», 18 pp., abril 1983, ISE-Lisboa.

**Melancia, Carlos:** «O papel do Estado e da Iniciativa Privada no Desenvolvimento»

Após breves considerações sobre o eventual reflexo da adesão de Portugal à CEE, analisa em que medida o sector público poderá contribuir para o desenvolvimento industrial na perspectiva da preparação e da integração na CEE. Considera a produção de bens de equipamento como um sector que, em termos genéricos e no quadro da autonomia possível, se apresenta vital em termos de desenvolvimento que anula ou reduz em grande parte, a componente externa dos investimentos. Dada a importância do sector público português designadamente em termos de investimento, é possível ao Governo prosseguir uma estratégia industrial com base no desenvolvimento da produção nacional de bens de equipamento. Como conclusão preconiza, o reforço da tecnologia própria e a obtenção da transferência a prazo fixo de uma tecnologia competitiva, e a modernização e rentabilização ou criação de novas empresas com tecnologia

própria e com níveis de competitividade equivalente aos existentes na CEE.

**APEC-Associação Portuguesa de Economistas**, 1.ª Conferência Nacional de Economia, 16 pp., outubro 1982, Lisboa.

**Neves, Júlio:** «Perspectivas sobre o Sector Empresarial do Estado em Portugal».

Aborda de forma comparada com outras experiências estrangeiras o aparecimento do Sector Empresarial do Estado Português. Posteriormente procede a uma breve análise sobre o processo de organização do SEE (enquadramento legal) e aponta alguns dos pontos que têm vindo a dificultar o actual funcionamento das empresas públicas, designadamente no que respeita às relações Empresas Públicas/Estado. E de opinião de que se tem vindo a assistir à procura duma reformulação do sistema em vigor e aponta os traços dominantes da mesma.

**APEC-Associação Portuguesa de Economistas**, 1.ª Conferência Nacional dos Economistas, 11 pp., outubro 1982, Lisboa.

**Pimpão, Adriano:** «Novas Concepções de Planeamento e o Papel das Empresas Públicas».

Aborda como tema central as novas concepções de planeamento e o papel que pode ser reservado às Empresas Públicas nesse contexto. Caracterizando inicialmente e em termos genéricos o processo de planeamento, apontam-se algumas pistas para uma nova concepção de planeamento tendo em mente as características actuais do funcionamento dos sistemas económicos, focando como ilustração o caso português. Nesta perspectiva, passa-se depois à função que pode caber às Empresas Públicas como instrumentos de política económica, numa visão activa e dinâmica de intervenção no processo produtivo.

**CISEP-Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa**, Conferência sobre a «Evolução Recente e Perspectivas de Transformação da Economia Portuguesa», 13 pp., abril 1983, ISE-Lisboa.

**Pinto, Mendonça; Bento, Vitor:** «Empresas Públicas não Financeiras - Caracterização e diagnóstico».

Procede-se a uma sumária caracterização do Sector Empresarial do Estado quer do ponto de vista económico quer do ponto de vista financeiro, detectando-se algumas das suas insuficiências estruturais e algumas das suas potencialidades. A caracterização global do SEE é feita na base da posição do sector no contexto nacional, da repartição do valor acrescentado e dos movimentos financeiros com o Estado. O universo analisado foi

delimitado com base no conceito de empresa pública adoptado no novo Sistema de Contas Nacionais Portuguesas do INE e abrange «todas as unidades institucionais não financeiras cujo capital pertence totalmente ou em mais de 50 por 100 ao sector público». Procedese a uma caracterização por ramos de actividade. E feita uma análise da situação financeira das empresas públicas cuja principal conclusão se resume ao facto de a generalidade das mesmas apresentar um desequilíbrio da sua estrutura patrimonial.

**Boletim Trimestral**, Volume IV, núm 3, setembro 1982, pp. 33-45, Banco de Portugal, Lisboa.

### **Santos, Aníbal:** «Empresa Pública, Concorrência e Imperfeições de Mercados»

O objectivo principal è o estudo do comportamento e «performance» das empresas públicas, assente nos conhecimentos actuais que a Teoria Económica proporciona neste domínio. Assim, são apresentados os principais resultados da Teoria do Equilíbrio de Concorrência Perfeita com especial incidência para a caracterização do óptimo de Pareto. De seguida, são apresentadas as formas mais usuais de imperfeições dos mercados e é justificada a necessidade do Estado se substituir à «Mão Invisível». Apresentam-se também os modelos mais ortodoxos de comportamento das empresas privadas e públicas (no caso em que funcionam na forma de monopólio) bem como se tecem algumas considerações sobre o caso do oligopólio onde coexistem os dois tipos de empresas. São discutidos alguns aspectos referentes à eficiência das empresas públicas, com especial incidência para o conceito de «Eficiência-X».

**APEC-Associação Portuguesa de Economistas**, 1.ª Conferência Nacional dos Economistas, 22 pp., outubro 1982, Lisboa.

### **Varão, Proença:** «Análise económica dos projectos das empresas públicas e seu enquadramento»

Refere a importância de aplicação da análise de projectos, na óptica do promotor e da colectividade, às decisões de investimento das empresas públicas. De seguida sumaria aspectos básicos da avaliação de projectos e discute a problemática do nível da taxa de actualização. Considera que as orientações do planeamento e a disciplina da análise de projectos constituem pontos de vista complementares devendo constituir as traves mestras que estruturam e clarifican as relações e os impasses entre empresas públicas/tutela/Governo.

**CEEPS — Centro de Estudos de Economia Pública e Social**, Colóquio sobre «As decisões de Investimento nas Empresas Públicas», dezembro 1982, Lisboa.



# Revista de RevistaS Iberoamericanas



Al aparecer —por razones editoriales de contenido—, el número 4 de *Pensamiento Iberoamericano*, muy cercano en el tiempo al número 3, ofrecemos en esta sección un resumen del cumplimiento de los objetivos que se le asignaron a esta sección en los cuatro números aparecidos hasta la fecha: informar, de manera continuada, del contenido básico de las revistas representativas y de circulación regular, de carácter académico-científico, publicadas en Iberoamérica (España, Portugal y América Latina) en el ámbito de la economía política y, secundariamente, de las ciencias sociales entrelazadas con ella. Así pues, el contenido, por esta vez, difiere del normal de la sección, presentándose, en su lugar, un a modo de guía o índice de todas las revistas analizadas y del contenido —en sus diversas vertientes— de dicho análisis.

El resumen global de lo ofrecido por esta sección es el siguiente: hemos seguido un total de 131 revistas <sup>1</sup> (78 latinoamericanas, 41 españolas y 12 portuguesas) de las características antes señaladas, publicadas en 21 países iberoamericanos, de las que hemos recogido 757 ediciones <sup>2</sup>. Además hemos seleccionado de esas ediciones

367

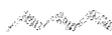


<sup>1</sup> Como material complementario, también se edita semestralmente un Boletín de Sumarios, que incluye un colectivo de más de 200 revistas de las áreas consideradas y del ámbito elegido, que se enviará a las instituciones o suscriptores que lo soliciten. En la actualidad, están ya editados los boletines de sumarios de los años 1980, 1981, 1982 y primer semestre de 1983, correspondientes a las tres áreas consideradas.

<sup>2</sup> La redacción de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* ruega a los editores y directores de las revistas de las características aquí incluidas, especialmente las editadas en el área latinoamericana, el envío con la mayor rapidez posible de los sumarios —y, posteriormente, de los ejemplares— de los números editados, única forma de poder ofrecer puntualmente este servicio.

574 artículos para nuestra sección «Resúmenes de artículos»<sup>3</sup>, y 277 artículos para la sección «Reseñas Temáticas». La desagregación de estos datos (por revistas, países, etc.), la ofrecemos en las páginas siguientes de esta sección.

368

 <sup>3</sup> En algún caso, la dificultad de disponibilidad de la revista o el haber recibido el sumario con antelación a la publicación de la edición correspondiente, han impedido que artículos, en principio seleccionados para resumir, hayan sido efectivamente recogidos. Además, siempre que un artículo se recoge en «Reseñas Temáticas» queda excluido de la sección de «Resúmenes», aunque, dado el ámbito temporal de las secciones (seis meses «Revista de Revistas Iberoamericanas», un año «Resúmenes de Artículos», y dos años «Reseñas Temáticas»), algún artículo resumido en un número ha podido ser seleccionado para reseñar en un número posterior.

# A) *Revistas Latinoamericanas*

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
<b>ARGENTINA</b>					
<i>Crítica-Utopía Latinoamericana de Ciencias Sociales.</i>	Buenos Aires	CLACSO	Enero 1981 Marzo 1982 (núms. 4-8)	3	2
<i>Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales.</i>	Buenos Aires	IDES	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 80-87)	16	3
<i>Económica</i>	La Plata	Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Económicas.	Septiembre 1980 Agosto 1982 (núms. 3, 1980-2, 1982)	2	
<i>Ensayos Económicos.</i>	Buenos Aires	Banco Central	Marzo 1981 Diciembre 1982 (núms. 17-24)	3	
<i>Integración Latinoamericana</i>	Buenos Aires	INTAL	Enero 1981 Marzo 1983 (núms. 54-77)	10	369
<i>Realidad Económica.</i>	Buenos Aires	IADE	Enero 1981 Febrero 1983 (núms. 42-50)	5	1
<i>Revista Argentina de Relaciones Internacionales</i>	Buenos Aires	CEINAR	Diciembre 1980 Noviembre 1982 (núms. 18-19)	1	
<b>BOLIVIA</b>					
<i>Puntos de vista.</i>	La Paz	Banco Central	Núm. 1, 1982	1	
<b>BRASIL</b>					
<i>Dados. Revista de Ciencias Sociais.</i>	Río de Janeiro	Instituto Universitario de Pesquisas	Núm. 1, 1981 núm. 2, 1982	6	3
<i>Estudos CEBRAP</i>	São Paulo	CEBRAP	Octubre 1978 Marzo 1979 (núm. 26-27)	2	
<i>Estudos Econômicos.</i>	São Paulo	Universidad de São Paulo, Instituto de Pesquisas Económicas.	Enero 1981 Marzo 1983 núm. 1, 1981 núm. 1, 1983	8	7

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
Novos Estudos. CEBRAP.	São Paulo	CEBRAP	Diciembre 1981 Octubre 1982 (núms. 1-4)	5	
Pesquisa e Planejamento Econômico.	Río de Janeiro	Instituto de Planejamento Econômico e Social	Abril 1981 Diciembre 1982 núm. 1, 1981 núm. 3, 1982	18	8
Revista Brasileira de Economia.	Río de Janeiro	Fundação Getúlio Vargas	Enero 1981 Marzo 1983 núm. 1, 1981 núm. 1, 1983	9	1
Revista Brasileira de Estudos Políticos.	Belo Horizonte	Universidad Federal de Minas Gerais	Enero 1982 Julio 1982 (núms. 54-55)	2	1
Revista de Economía Política.	São Paulo	Centro de Economía Política	Enero 1981 Junio 1983 núm. 1, 1981 núm. 2, 1983	8	4
Revista de Economía Rural.	Brasília	SOBER	Enero 1982 Diciembre 1982 núm. 1, 1982 núm. 4, 1982	3	
Revista Econômica de Nordeste.	São Paulo	Banco do Nordeste	Enero 1981 Diciembre 1982 núm. 1, 1981 núm. 4, 1982	4	
<b>COLOMBIA</b>					
Ciencia, Tecnología y Desarrollo.	Bogotá	COLCIENCIAS y Ministerio de Trabajo y S.S.	Enero 1981 Junio 1982 núm. 1, 1981 núm. 2, 1981	2	
Coyuntura Económica	Bogotá	FEDESARROLLO	Abril 1981 Diciembre 1982 núm. 1, 1981 núm. 4, 1982		
Desarrollo Indoamericano.	Barranquilla		Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 65-75)	7	1
Desarrollo y Sociedad.	Bogotá	Universidad de los Andes, CEDE	Enero 1981 Noviembre 1982 (núms. 5-10)	8	
Estudios Rurales Latinoamericanos	Bogotá	Comisión de Estudios Rurales de CLACSO	Enero 1981 Abril 1983 núm. 1, 1981 núm. 1, 1983	2	2

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
Revista de Planeación y Desarrollo	Bogotá	Departamento Nacional de Planeación	Enero 1982 Diciembre 1982 (núms. 1-3, 1982)	3	
<b>COSTA RICA</b>					
Ciencias Económicas.	San José	Universidad de Costa Rica, Instituto Investigaciones en Ciencias Económicas.	Enero 1981 Diciembre 1982 núm. 2, 1981 núm. 2, 1982	8	
Estudios Sociales Centroamericanos.	San José	Ciudad Universitaria «Rodrigo Facio»	Enero 1981 Agosto 1981 (núms. 28-29)	2	1
Polémica.	San José		Septiembre 1981 Diciembre 1982 (núms. 1-6)	1	4
<b>CUBA</b>					
Economía y Desarrollo	La Habana	Universidad de La Habana, Facultad de Economía	Enero 1981 Agosto 1982 (núms. 60-69)	6	
Temas de Economía Mundial. <i>Avances de Investigación</i>	La Habana	CIEM	Núm. 1, 1981 Núm. 5, 1983	3	
<b>CHILE</b>					
Cuadernos de Economía	Santiago	U.P. Católica de Chile, Instituto de Economía	Abril 1981 Abril 1983 (núms. 53-59)	6	
Estudios CIEPLAN	Santiago	CIEPLAN	Julio 1981 Diciembre 1982 (núms. 5-9)	12	4
Estudios de Economía	Santiago	Univ. de Chile, Dpto. de Economía	2.º semestre 1980 2.º semestre 1981 (núms. 16-17)	1	
Estudios Internacionales	Santiago	Univ. de Chile, Instituto Estudios Internacionales	Enero 1981 Junio 1983 (núms. 53-62)	6	1
Estudios Sociales	Santiago	Corporación de Promoción Universitaria	4.º trimestre 1980 3er trimestre 1982	4	
Proposiciones	Santiago	Documentación Estudios Educación SUR	Mayo 1982 Octubre 1982 (núms. 6-7)	1	

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
Revista de la CEPAL	Santiago	(CEPAL/ONU)	Abril 1981 Diciembre 1982 (núms. 13-18)	11	21
Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales EURE	Santiago	U.P. Católica de Chile, CIDU-IPU	Mayo 1981 Diciembre 1982 (núms. 21-26)	5	1
<b>ECUADOR</b>					
Economía	Quito	Univ. Central del Ecuador, Instituto de Investigaciones Económicas	Enero 1981 Diciembre 1981 (núms. 76-78)	2	
Economía y Desarrollo	Quito	U.P. Católica del Ecuador	Noviembre 1981 (núm. 5)	1	
Revista de Ciencias Sociales	Quito	Univ. Central del Ecuador	Núm. 12, 1981 Núm. 15, 1982	1	
Revista de IDIS	Cuenca	Univ. de Cuenca, Instituto de Investigaciones Sociales	Abril 1980 Diciembre 1982 (núms. 9-12)	3	
<b>GUATEMALA</b>					
Economía	Guatemala	Univ. de San Carlos, Facultad de CC.EE., Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales	Enero 1981 Octubre 1982 (núms. 67-73)	1	1
<b>HONDURAS</b>					
Revista Centroamericana de Economía, Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación	Tegucigalpa	Univ. Nacional Autónoma de Honduras	Enero 1981 Junio 1982 (núms. 4-7)	2	
Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica	Tegucigalpa	BCIE	Enero 1981 Junio 1981 (núms. 28-20)	1	
<b>MEXICO</b>					
América Indígena	México	Instituto Indigenista Interamericano	Enero 1981 Junio 1982 núm. 1, 1981 núm. 2, 1982	2	
Comercio Exterior	México	Banco Nacional de Comercio Exterior	Enero 1981 Marzo 1983 núm. 1, 1981 núm. 3, 1983	24	20

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
Cuadernos Políticos	México		Enero 1982 Diciembre 1982 (núms. 31-34)	1	
Cuadernos Semestrales ( <i>Estados Unidos: Perspectiva Latinoamericana</i> )	México	CIDE	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 9-12)	2	
Demografía y Economía	México	El Colegio de México	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 45-52)	3	1
Economía de América Latina. <i>Revista de Información y Análisis de la Región</i>	México	CIDE	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 6-9)	8	2
Economía Mexicana. <i>Análisis y Perspectivas</i>	México	CIDE	1981-1982 (núms. 3-4)	7	
Estudios del Tercer Mundo	México	CEESTEM	Enero 1981 Junio 1981 núm. 1, 1981 núm. 2, 1981	1	1
Foro Internacional	México	El Colegio de México	Enero 1981 Marzo 1983 (núms. 83-91)	3	
Investigación Económica	México	UNAM, Facultad de Economía	Abril 1981 Junio 1982 (núms. 156-160)	2	
Lecturas CEESTEM	México	CEESTEM	Núm. 1, 1982	1	
Monetaria	México	Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos	Octubre 1981 Diciembre 1982 núm. 4, 1981 núm. 4, 1982		
Problemas del Desarrollo. <i>Revista Latinoamericana de Economía</i>	México	UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas	Noviembre 1980 Abril 1982 (núms. 44-49)	5	
Revista Interamericana de Planificación	México	Sociedad Interamericana de Planificación	Marzo 1981 Marzo 1983 (núms. 57-65)	3	1
Revista Mexicana de Sociología	México	UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales	Enero 1981 Marzo 1983 núm. 1, 1981 núm. 1, 1983	2	1
Tercer Mundo y Economía Mundial	México	CEESTEM	Enero 1981 Abril 1981 (núm. 2)	2	

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
El Trimestre Económico	México		Enero 1981 Junio 1983 (núms. 189-198)	23	12
<b>PANAMA</b>					
Tareas	El Dorado	CELA	Enero 1981 Febrero 1982 (núms. 51-53)	1	
<b>PARAGUAY</b>					
Revista Paraguaya de Sociología	Asunción	Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos	Enero 1981 Agosto 1982 (núms. 50-54)	6	7
<b>PERU</b>					
Análisis. Cuadernos de Investigación	Lima		Mayo 1979 Abril 1982 (núms. 8-10)		2
Apuntes. Revista de Ciencias Sociales	Lima	Univ. del Pacifico, Centro de Investigación	Núm 10, 1980 Núm. 11, 1981	2	
Ciencia Económica	Lima	Universidad de Lima	Enero 1982 Julio 1982 (núms. 11-12)	4	
Economía	Lima	U.P. Católica del Perú, Dpto. de Economía	Junio 1981 Diciembre 1982 (núms. 7-10)	2	1
Estudios Andinos	Lima	Univ. del Pacifico, Centro de Investigación	1981 (núms. 17-18)		
Socialismo y Participación	Lima	Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación	Marzo 1981 Diciembre 1982 (núms. 13-20)	9	5
<b>PUERTO RICO</b>					
Análisis. Revista de Planificación	Santurce		Enero 1982 Diciembre 1982 (núms. 1-2)	1	
Homines. Revista de Ciencias Sociales	San Juan	Univ. Interamericana de Puerto Rico	Enero 1982 Enero 1983 núm. 1, 1982 núm. 2, 1983	5	
Revista de Ciencias Sociales	San José	Univ. de Puerto Rico	Marzo 1980 Junio 1980 (núms. 1-2, 1980)		

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
<b>REPUBLICA DOMINICANA</b>					
Tributación. <i>Revista de Política, Técnica, Derecho y Administración Tributaria</i>	Sto. Domingo	INCAT	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 25-32)	2	
<b>EL SALVADOR</b>					
Estudios Centroamericanos —ECA—	San Salvador	Univ. Centroamericana José Simeón Cañas	Enero 1981 Enero 1983 (núms. 387-411)	4	1
<b>URUGUAY</b>					
Cuadernos del Centro Latinoamericano de Economía Humana	Montevideo	CLAEH	Enero 1981 Marzo 183 (núms. 17-25)	7	
<b>VENEZUELA</b>					
Mundo Nuevo	Caracas	Univ. Simón Bolívar, Instituto de Altos Estudios de América Latina	Julio 1980 Septiembre 1982 (núms. 9-17)		
Nueva Sociedad	Caracas		Enero 1981 Octubre 1982 (núms. 52-62)	5	2
Revista de Economía Latinoamericana	Caracas	Banco Central	Julio 1980 Núm. 62, 1981	2	
Total Latinoamérica: 19 países, 78 revistas			450	344	112

# B) *Revistas Españolas*

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
Afers Internacionales	Barcelona	CIDOC	Primavera 1982		
Agricultura y Sociedad	Madrid	Ministerio de Agricultura, Secretaría General Técnica	Enero 1981 Septiembre 1982 (núms. 18-24)	12	3
Alta Dirección	Barcelona		Enero 1983 Febrero 1983 (núm. 107)		2
Anales del Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias. Serie Economía y Sociología Agrarias	Madrid	Ministerio de Agricultura, INIA	1982 (núm. 6)	2	
Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas	Madrid	R. A. de Ciencias Morales y Políticas	1981 (núm. 58)	3	
Boletín del Círculo de Empresarios	Madrid	Círculo de Empresarios	4.º trimestre 1982 (núm. 14)	2	
Boletín de Estudios Económicos	Bilbao	Universidad Comercial de Deusto	Abril 1981 Diciembre 1982 (núms. 112-117)	4	4
376 Ciudad y Territorio. Revista de Ciencia Urbana	Madrid	Instituto de Estudios de Administración Local	Núm. 1, 1981 Núm. 3, 1982	1	
Crónica Tributaria	Madrid	Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales	Núm. 35, 1981 Núm. 42, 1982	2	
Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales	Málaga	Universidad de Málaga. Facultad de CC.EE. y EE.	Abril 1981 (núm. 8)	2	
Cuadernos de Economía	Barcelona	CSIC, Centro de Estudios Económicos y Sociales, y Universidad Central. Departamento de Teoría Económica.	Noviembre 1980 Abril 1982 (núms. 23-27)	2	2
Cuadernos Económicos del ICE	Madrid	Ministerio de Economía y Comercio	Núm. 15, 1981 Núm. 21, 1982	5	1
Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial (CUPE)	Madrid	Universidad Autónoma de Madrid y Fundación Universidad Empresa	Núm. 1, 1981 Núm. 4, 1981	2	3
Cuenta y Razón	Madrid	FUNDES	Invierno 1982 Otoño 1982 (núms. 5-8)		1

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
<i>Desarrollo. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial</i>	Madrid	Sociedad Internacional para el Desarrollo	Núm. 1, 1982 Núm. 2, 1982	2	
<i>Economía Industrial</i>	Madrid	Ministerio de Industria y Energía	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 205-228)	14	4
<i>Económicas y Empresariales</i>	Madrid	UNED, Facultad de CC.EE. y EE., y CECA	Núm. 13, 1981	1	
<i>Estudios de Historia Social</i>	Madrid	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social	Octubre 1980 Junio 1982 (núms. 15-21)	1	
<i>Estudios Territoriales</i>	Madrid	Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, CEOTMA	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 1-8)	7	
<i>Hacienda Pública Española</i>	Madrid	Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales	Núm. 68, 1981 Núm. 77, 1982	11	4
<i>Información Comercial Española</i>	Madrid	Ministerio de Economía y Comercio (Ministerio de Economía y Hacienda desde enero de 1983)	Enero 1981 Abril 1983 (núms. 569-596)	18	30
<i>Investigaciones Económicas</i>	Madrid	Fundación del INI (Fundación de Empresa Pública desde septiembre 1982)	Enero 1981 Abril 1983 (núms. 14-20)	14	4
<i>Moneda y Crédito. Revista de Economía</i>	Madrid		Marzo 1981 Septbr. 1982 (núms. 156-162)	3	1
<i>Papeles de Economía Española</i>	Madrid	CECA-FIES	Núm. 6, 1981 Núm. 14, 1983	12	57
<i>Papers. Revista de Sociología</i>	Barcelona	Universidad Autónoma de Barcelona	Núm. 18, 1982 Núm. 19, 1983	2	1
<i>Presupuesto y Gasto Público</i>	Madrid	Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales	Núm. 9, 1981 Núm. 13, 1982	3	4
<i>Recerques</i>	Barcelona		Núm. 11, 1981 Núm. 13, 1983	2	
<i>Revista de Economía Política</i>	Madrid	Centro de Estudios Constitucionales	Enero 1981 Abril 1983 (núms. 87-93)	3	

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
Revista Española de Economía	Madrid	Instituto Nacional de Prospectiva (hasta septiembre 1980)	Julio 1980 Junio 1981 núm. 3, 1980 núm. 1, 1981	3	1
Revista Española de Investigaciones Sociológicas	Madrid	Centro de Investigaciones Sociológicas	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 24-30)	3	1
Revista de Estudios Agrosociales	Madrid	Instituto de Estudios Agrosociales	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 114-121)	5	
Revistas de Estudios Políticos	Madrid	Centro de Estudios Constitucionales	Noviembre 1981 Diciembre 1982 (núms. 24-30)	4	
Revista de Estudios Regionales	Madrid	Universidad de Málaga, de Córdoba, de Sevilla, de Granada (y de Cádiz desde julio de 1981)	Julio 1980 Marzo 1982 (núms. 6-9)	7	2
Revista de Fomento Social	Madrid	CESI	Enero 1982 Marzo 1983 (núms. 145-149)	1	1
Revista del Instituto de Estudios Económicos	Madrid	Instituto de Estudios Económicos	Núm. 1, 1981 Núm. 3, 1982	1	
Revista Internacional de Sociología	Madrid	CSIC, Instituto Jaime Balmes	Enero 1981 Marzo 1982 (núms. 34-41)		
Revista de Occidente	Madrid	Fundación Ortega Y Gasset	Enero 1981 Abril 1983 (núms. 4-23)	4	
Revista de Política Comparada	Santander	Universidad Internacional Menéndez Pelayo	Invierno 80-81 Primavera 1982 (núms. 3-8)	1	
Revista de Política Social	Madrid	Centro de Estudios Constitucionales	Enero 1982 Marzo 1983 (núms. 133-137)	2	
Revista de Seguridad Social	Madrid	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Instituto de Estudios Laborales y de la S. A.	Enero 1981 Diciembre 1982 (núms. 9-16)	2	3
Sistema. Revista de Ciencias Sociales	Madrid	Instituto de Técnicas Sociales	Enero 1981 Marzo 1983 (núms. 40-53)	8	3
Total España: 41 revistas			258	171	119

## C) *Revistas Portuguesas*

Revista	Ciudad	Institución	Periodo recogido	N.º art. resumidos	N.º art. reseñados
<i>Análise Social</i>	Lisboa	Gabinete de Investigações Sociais (Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa desde enero 1982)	Enero 1981 Junio 1982 (núms. 65-71)	10	9
<i>Economia</i>	Lisboa	Univ. Católica Portuguesa, Faculdade de Ciências Humanas	Enero 1980 Mayo 1982 núm. 1, 1980 núm. 2, 1982	13	3
<i>Economia. Questões Económicas e Sociais</i>	Lisboa		Enero 1982 Febrero 1983 (núms. 36-41)		1
<i>Economia e Socialismo. Revista Trimestral de Economia Política</i>	Lisboa		Otoño 1981 Diciembre 1982 (núms. 55-60)	3	3
<i>Economia e Sociologia</i>	Evora	Instituto Superior Económico e Social	Núm. 32, 1981 Núm. 39, 1982	1	
<i>Estudos de Economia</i>	Lisboa	Univ. Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia	Enero 1981 Junio 1983	17	12
<i>Historia-Ideias</i>	Porto		Núms. 3-4, 1979		
<i>Investimento e Tecnologia</i>	Lisboa	Instituto de Investimento Estrangeiro	Núm. 1, 1982 Núm. 2, 1982	1	
<i>Planeamento</i>	Lisboa	Dpto. Central de Planeamento	Febrero 1980 Noviembre 1982 núm. 1, 1980 núm. 2, 1982	7	1
<i>Política Externa</i>	Porto	Ministerio dos Negócios Estrangeiros, Gabinete de Estudos e Planeamento	Enero 1979 Septiembre 1979 (núms. 3-4)		
<i>Revista Crítica de Ciências Sociais</i>	Coimbra	Centro de Estudos Sociais	Mayo 1981 Diciembre 1982 (núms. 6-10)	7	17
<i>Revista de Historia Económica e Social</i>	Lisboa		Enero 1981 Junio 1982 (núms. 7-9)		
Total Portugal: 12 revistas			49	59	46



# EL TRIMESTRE ECONOMICO

50 aniversario

Un acontecimiento excepcional forma ya parte del patrimonio cultural que nos brinda 1983: la aparición del Volumen L de la revista que fundaron en 1934 Daniel Cosío Villegas y Eduardo Villaseñor, y que desde el número 97 dirige Oscar Soberón M. : *El Trimestre Económico*. Ciertamente puede calificarse de extraordinaria la proeza de alcanzar, en una tarea editorial semejante, tal continuidad con el mantenimiento de un altísimo nivel de calidad: dos sólidos pilares que explican, a su vez, las virtudes y funciones que hoy, con la perspectiva de medio siglo, son más reconocibles que nunca.

Entre las primeras, hay que destacar enseguida el rigor en la selección de un contenido que ofrece un difícil equilibrio interdisciplinar, dentro siempre de un admirable —y nunca diletante— pluralismo intelectual al que, paradójicamente, ha dado todo su sentido esa «unidad eficiente» de la que habló Victor L. Urquidí en otra ocasión. Rigor y pluralidad —tanto en la distribución de temas cuanto en la exposición de enfoques analíticos diferentes— que han convertido a *El Trimestre Económico* en un privilegiado testigo de una buena parte de la mejor y más creativa literatura económica de los últimos 50 años. Todo ello, además, se ha sabido presentar regular y puntualmente, con una pulcritud ejemplar, en un estilo que es a la vez mezcla de austeridad y distinción, hasta constituir una excelente demostración de lo que es, también en lo formal, un trabajo de «artesanía intelectual», en el noble sentido que a esta expresión diera Wright Mills.

Las funciones que ha realizado *El Trimestre Económico* son igualmente señeras. Bela Balassa, Alejandro Foxley, Celso Furtado, Galbraith, Myrdal, Prebisch, Sweezy, Tinbergen y una larga serie de destacados autores así lo han reconocido expresamente en la *Correspondencia* que se incluye en el número 197 de la Revista, primero de los cuatro que integran el Volumen L, sección ésta que constituye una impresionante prueba del prestigio alcanzado por la empresa que hoy

comanda el Dr. Soberón. En concreto, hay práctica unanimidad en subrayar dos servicios impagables: por una parte, haber sido eficaz cauce, con un cuidado compromiso entre traducciones y artículos originales, y para los lectores en lengua castellana, de las principales aportaciones del pensamiento económico contemporáneo; por otra, haber actuado como enérgico estímulo para gestar y difundir un pensamiento con específicas raíces latinoamericanas —por encima de barreras nacionales— que hoy alcanza ya categoría de escuela.

Saludar con entusiasmo efemérides tan señalada me parece, pues, de estricta justicia, y más en estas páginas que tanto deben a la generosa comprensión de quienes son hoy los responsables de *El Trimestre Económico* y por alguien que, como estudioso de la economía en España, se siente muy honrado en haber colaborado en una Revista en cuyo primer número, hace 50 años, participaban, entre otros destacados profesores españoles, Ramón Carande, Gabriel Franco, Luis Olariaga y Agustín Viñuales.

José Luis García Delgado

# Colaboradores



## Carlos Abalo

Economista argentino. Estudió en la Universidad Nacional de Buenos Aires. Fue profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (1959-62) y en la Universidad Autónoma de México (1976-79). Asesor de organismos empresariales e instituciones financieras en Argentina. Profesor en cursos de post-grado en varios centros de México y Argentina. Especialista en política monetaria y financiera, publicando numerosos artículos y trabajos en revistas especializadas. Responsable de asuntos internacionales de la redacción de la revista «Comercio Exterior» del Banco Nacional de Comercio Exterior de México.

## Javier Alonso Rivas

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Licenciado en Derecho. Profesor adjunto de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid. Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Autor de varios libros y diversos artículos sobre marketing y economía de la empresa. Uno de sus libros más recientes es *Marketing electoral* (Madrid, 1982).

## Carlos Amat y León Chávez

Economista peruano. Ingeniero Agrónomo por la Universidad Nacional Agraria de Perú, Master of Science (Economía) por la Iowa State University y Ph. D. por la Universidad de Wisconsin. Ha sido profesor de la Universidad Nacional Agraria, director de Investigaciones en el Ministerio de Economía y Finanzas (1974-1978), profesor en la Universidad del Pacífico e investigador en el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Consultor del Programa de Desarrollo Técnico en el Acuerdo de Cartagena. Ha publicado diversos libros y trabajos, siendo sus últimas publicaciones: *La Desigualdad Interior en el Perú* y *La Alimentación en el Perú* (Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, 1981).

## Luciano Berrocal

Español. Doctor en Sociología por la Universidad de Lovaina y Master in International Law por la Universidad de Bruselas. Ha desarrollado su labor científica y académica en Estados Unidos y el Caribe, y desde hace cinco años trabaja en la Universidad de Bruselas. Se especializa en los temas de las relaciones Europa-América Latina y en la reor-

ganización del capital humano en la reestructuración socio-económica actual. Ha publicado en revistas de su especialidad de Europa y América. Su trabajo más reciente: *Marché du travail et mouvements migratoires* (Editorial de la Universidad de Bruselas, marzo, 1983).

## Regis Bonelli

Economista brasileño. Doctorado en Economía por la Universidad de California, Berkeley (Estados Unidos), en 1975. Miembro del cuerpo técnico del Instituto de Pesquisa (INPES) del Instituto de Planeamiento Económico e Social (IPEA), Brasil, desde 1966. Profesor del Departamento de Economía de la Universidad Católica de Rio de Janeiro, Brasil, desde 1978. Autor de investigaciones y trabajos publicados en revistas especializadas y en libros colectivos, en especial en las áreas de crecimiento económico, desarrollo industrial y distribución de la renta.

## Daniel Campos R. D.

Nació en el Paraguay, se graduó como licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación en la Universidad Católica de la Ciudad de Asunción. Primer Premio del Concurso de Investigación

«Premio Universidad Católica» (CIUC) en 1978 con su trabajo: *Escolaridad y fuerza de trabajo en el Paraguay*. Es investigador estable del Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES) desde 1978.

### Rolando Cordera Campos

Economista mexicano. Licenciado en Economía por la Escuela Nacional de Economía de México. Estudios de Economía y Ciencias Políticas en la Escuela de Economía de Londres. Ha sido coordinador general del centro de capacitación para el desarrollo y asesor del Secretario de Programación y Presupuesto (1977); subdirector general de Financiera Nacional Azucarera, S.A. (1978-80) y consultor del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Es profesor, desde 1969, de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México. Diputado en el Congreso. Ha escrito múltiples artículos periodísticos en diversas revistas y órganos de difusión y es colaborador semanal del Diario «Uno más Uno». Ha publicado numerosos libros y ensayos. Sus últimas obras: *La disputa por la Nación* («Siglo XXI», México, 1981) y *Desarrollo y crisis de la economía mexicana* (Fondo de Cultura Económica, México, 1981).

### Aurelio Desdentado Bonete

Nació en Elche (Alicante) en 1944. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, es profesor de Derecho del Trabajo en la Universidad Autónoma de Madrid y en la Escuela de Práctica Jurídica. Autor de numerosos trabajos en materia de Derecho del Trabajo y Seguridad Social, entre los que pueden destacarse: *Casos prácticos de Derecho del Trabajo y Seguridad Social* (1977), *La amnistía laboral* (1978) y *Manual de Seguridad Social* (1979).

### Jorge Fernando Dubrovsky Grodek

Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y Curso Superior de Economía Industrial por la Universidad Nacional de Sur, Bahía Blanca (Argentina). Doctorado de Especialidad, mención Relaciones Económicas Internacionales, en el I.R.E.P. (Institut de Recherche Economique el Planification). Director del CIESUL (Centro de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad de Lima). Profesor de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y de la Universidad de Lima (Perú). Consultor de la O.I.T. y de la UNESCO. Colaborador en distintas revistas y diarios.

### Fernando Eguren

Peruano. Licenciado en Sociología en la Universidad de Lovaina (Bélgica). Siguió estudios de Post-gradó en la Escuela Práctica de Altos Estudios en París. Ha trabajado en proyectos ligados a la reforma agraria. En su país es autor de varios libros y artículos sobre la problemática rural del Perú. Actualmente es jefe alterno de la División de Investigaciones del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

### Jorge Fernández-Baca

Economista peruano. Graduado en la Universidad del Pacífico (Lima), con estudios de doctorado en la Universidad de París I. Investigador del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO) y profesor de la Maestría en Métodos Cuantitativos de la Economía en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Principales publicaciones: *El complejo automotor en el Perú*, *Producción Algodonera e Industria Textil en el Perú*, *La Agroindustria en el Perú* (en prensa).

### José Manuel Félix Ribeiro

Economista portugués. Técnico Superior Principal del IACEP/GEPEI (Grupo de Estudios Básicos de Economía Industrial) Colaborador del núcleo «Sistemas Productivos e Especialização Internacional».

### Aldo Ferrer

Argentino, de cincuenta y cuatro años. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Buenos Aires. Ha sido consejero económico de la embajada argentina en Londres. Ministro de Economía y Hacienda de la provincia de Buenos Aires. Ministro de Obras y Servicios Públicos y Ministro de Economía y Trabajo de Argentina. Fue profesor titular de Política Económica de la Universidad de Buenos Aires. Consultor económico y financiero de diversos organismos internacionales y Director del Centro de Estudios de Coyuntura del IDES de Buenos Aires. Autor de varios libros y numerosos ensayos y artículos publicados en distintas revistas especializadas. Sus obras más recientes: *Nacionalismo y Orden Constitucional: respuesta a la crisis económica de la Argentina contemporánea*. (Fondo de Cultura Económica, México, 1981); y *¿Puede Argentina pagar su deuda externa?* (Cid editor. Fundación para la Democracia en Argentina, Buenos Aires, 1982).

### Eduardo Ferro Rodrigues

Economista portugués. Técnico Superior Principal del IACEP/GEPEI (Grupo de Estudios Básicos de Economía Industrial) Colaborador del núcleo «Sistemas Productivos e Especialização Internacional».

### Ricardo French-Davis

Economista chileno. Director de CIEPLAN (Corporación de In-

vestigaciones Económicas para Latinoamérica). Es doctor en economía de la Universidad de Chicago. Fue profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Chile hasta 1973, y ha sido profesor visitante en las Universidades de Oxford y de Boston. Ha publicado seis libros y cerca de 60 artículos en distintas revistas especializadas, sobre economía internacional y desarrollo económico, y sobre políticas económicas en América Latina. Fue investigador visitante del ICI como parte del programa de cooperación con la CEPAL, en el período marzo-mayo de 1982.

### Carlos Franco

Psicólogo Social. Profesor en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Cayetano Heredia. Asesor Político en el gobierno militar del general Velasco. Actualmente es coordinador de investigaciones del Centro de Estudios para el Desarrollo y Participación CEDEP, y director de la revista *Socialismo y Participación*. Autor de numerosos artículos y trabajos en revistas especializadas. Cuenta entre otras publicaciones con: *La revolución participatoria* (1975); *Perú participación popular* (1979); *Poder, participación y personalidad* (1980) y *Del marxismo eurocéntrico al marxismo latinoamericano* (1982).

### Enrique Fuentes Quintana

Nació en Valladolid (España), en 1924. Doctor en Derecho y en Ciencias Políticas y Económicas. Catedrático de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Valladolid (excedente) y Catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Complutense. Fue director del Servicio de Estudios del Ministerio de Comercio, director del Instituto de Estudios

Fiscales, director de Estudios y Programación de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, vicepresidente segundo del Gobierno y Ministro de Economía. En la actualidad es consejero del Banco de España, académico de Número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNED y director general de la Fundación para la Investigación Económica y Social de la CECA. Ha impulsado y dirigido varias de las revistas especializadas de economía existentes en España.

Actualmente, es director de *Papeles de Economía Española*. Autor de varios libros y numerosos trabajos, en especial, sobre aspectos teóricos de la Hacienda Pública, política fiscal y, en general, sobre la economía española.

### José Luis García Delgado

Economista español, es Catedrático y director del Departamento de Estructura Económica y Economía Española de la Universidad Complutense de Madrid, y vicerrector de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Su obra de investigación aborda diversos aspectos del proceso de industrialización en la España del siglo XX (desde los años de la I Guerra Mundial, objeto de su tesis doctoral, hasta las etapas más recientes) y algunos estudios bio-bibliográficos sobre autores destacados del pensamiento económico español contemporáneo. Fundador y miembro del Consejo de Dirección de la revista *Investigaciones Económicas*, su último trabajo de investigación ha aparecido en las páginas de *El Trimestre Económico* (Vol. L (2), núm. 198, abril-junio, 1983).

### Lino Gomes Fernandes

Economista portugués. Técnico Superior Principal del IA-

CEP/GEBEI (Grupo de Estudios Básicos de Economía Industrial). Colaborador del núcleo «Sistemas Productivos e Especialização Internacional».

### Efrain Gonzales de Olarte

Economista peruano. Licenciado y Master en Ciencias Económicas por la Universidad de Lovaina (Bélgica). Doctor en Economía por la Universidad de París. Profesor Asociado del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú e Investigador Principal del Instituto de Estudios Peruanos.

Autor de varias publicaciones, entre otras: *Economía Familiar Comunera, Empleo en las comunidades campesinas del Perú, y Economías Regionales del Perú*.

### Gabriel Guzmán

Economista español. Trabajó ocho años en la empresa privada (1962-69). Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Estudios en la Universidad de Burdeos y en la London School. Becado en CEPAL (Santiago de Chile) en 1971. Fue profesor de Estructura Económica en las Universidades de Bilbao y Complutense de Madrid. Actualmente es Secretario General del Instituto de Cooperación Iberoamericana. Autor de diversos artículos en revistas especializadas, sobre temas relacionados con la teoría del desarrollo económico. Premio Benalmádena por su libro: *El desarrollo latinoamericano y la CEPAL*. (Ed. Planeta, Madrid, 1976).

### Claudio Herzka

Economista peruano. Ex-Director General de Comercio Exterior, Ex-Gerente Jefe de Estudios Económicos del Banco Central de Reserva, Ex-Funcionario de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

Profesor de la Universidad Católica del Perú; economista asesor de Apoyo, S.A. Director del Grupo para el Análisis del Desarrollo (GRADE). Director Ejecutivo de Macroestudios. Ha publicado diversos trabajos en libros y revistas especializadas.

### Joseph Hodara

Catedrático principal de la Universidad Bar Ilan (Israel). Investigador asociado del Colegio de México. Ha sido funcionario de la CEPAL durante diez años, dirigiendo la unidad de Ciencias y Tecnología. Ha publicado cuatro libros sobre el Desarrollo de la Tecnología en América Latina y numerosos artículos y ensayos en distintas revistas especializadas.

### Javier Iguíñiz Echeverría

Economista peruano, 37 años. Bachiller en Ingeniería Eléctrica, Master en Economía (Iowa State University), Ph. D. en Economía (The New School for Social Research, New York). Jefe de Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Director de la revista *Economía* (Perú). Los trabajos más recientes giran sobre fluctuaciones económicas en el Perú, políticas industriales en el Perú y en el Grupo Andino y alternativas económicas.

### Pedro Jibaja

Sociólogo peruano. Con estudios de post-grado en la Universidad Católica del Perú. Actualmente es profesor de esta universidad en el Departamento de Ciencias Sociales e investigador en DESCO. Ha publicado varios trabajos en revistas especializadas.

### Angel Luis López Roa

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, con sobresaliente cum laude y premio extraordinario. Profesor agregado numerario de Política Económica. Profesor contratado por las Universidades de Deusto y Pontificia Comillas (ICAI-ICA-DE) y por la Escuela Superior de Comunidades Europeas. Profesor invitado de la Universidad del Pacífico. Becado por diversas fundaciones e institutos. Ex-vice-decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid. Director del Servicio de Estudios Económicos y Financieros del Banco Atlántico. Autor de varios libros y trabajos en especial sobre política financiera y en general sobre desarrollo y economía española.

### Pedro S. Malan

Economista brasileño. Doctor en Economía por Berkeley, USA, (1976). Visiting Scholar, Cambridge (U.K.) 1980. Coordinador de Investigación (área internacional) del INPES/IPEA. Profesor del Departamento de Economía de la Universidad Católica de Río de Janeiro. Editor-jefe de *Pesquisa e Planejamento Econômica*. Ex presidente del Instituto de Economistas de Río de Janeiro. Autor de investigaciones y trabajos publicados en libros y revistas especializadas en el Brasil y en otros países, especialmente en las áreas de economía internacional, política macroeconómica y economía brasileña posterior a 1930.

### Augusto Mateus

Economista portugués. Profesor asistente en el Instituto Superior de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa (cátedra de Política Económica). Investigador y miembro de la co-

misión directiva del CISEP (Centro de Investigación sobre Economía Portuguesa) del ISE. Perteneció a la redacción de la revista *Economía e Socialismo*. Ha publicado diversos artículos y trabajos sobre cuestiones de política económica e internacionalización de la producción.

### José Matos Mar

Antropólogo peruano. Licenciado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Doctor por la Universidad de París. Profesor Emérito de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y, hasta 1969, director del Departamento de Antropología de la Facultad de Letras. Director del Instituto de Estudios Peruanos (IEP). Autor de numerosos libros sobre problemas rurales, reforma agraria, migración, comunidades campesinas, urbanización y enfoques interpretativos sobre el Perú.

### Eduardo Mayobre

Economista venezolano. Licenciado en Filosofía de la Universidad de Chile y Master en Economía de la Universidad de Cambridge. Ha sido director de Investigaciones Económicas y de la secretaria del Ministerio de Hacienda de Venezuela y director ejecutivo del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Actualmente es asesor del Consejo de Economía Nacional y del Congreso de su país.

### Carmelo Mesa-Lago

Economista cubano. Actualmente es director del Centro de Estudios Latinoamericanos y catedrático distinguido de Economía Latinoamericana en la Universidad de Pittsburgh. Ha sido profesor visitante en la Universidad de Oxford (1977). Asesor regional de Seguridad Social y

Desarrollo en la CEPAL (1983-84). Consultor del Banco Mundial, ILPES, OEA, Institut für Market und Plan Goethe-Universität. Autor de 18 libros y numerosos artículos sobre Seguridad Social, economía laboral, desarrollo y sistemas económicos comparados.

### **Alberto Orlandi**

Economista italiano, es licenciado en Relaciones Internacionales por la Universidad de Ginebra. Ha realizado estudios de post-graduado en Economía del Desarrollo en el Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales de Ginebra. Ha sido investigador de la UNCTAD entre 1972 y 1975 y de la CEPAL entre 1975 y 1983. Actualmente trabaja en el Departamento para la Cooperación al Desarrollo de ITELE. Ha publicado diversos trabajos sobre distintos aspectos de la economía de los productos básicos.

### **José Pereirinha**

Economista portugués. Profesor asistente del Instituto Superior de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa. Técnico Superior Principal del Departamento Central de Planeamiento o Ministerio das Finanças o Plano. Miembro del Centro de Investigação sobre Economía Portuguesa.

### **Anibal Pinto S. C.**

Economista chileno. Consultor principal de la CEPAL e investigador asociado de Cieplan y FLACSO, en Santiago de Chile. Ha sido director, hasta 1979, de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL; jefe de la filial de CEPAL en el 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 sobre la realidad chilena y latinoamericana. Su última obra: *Internacionalización de la economía mundial*. (Instituto de Cooperación Iberoamericana y Editorial Forum, Madrid y Brasil, respectivamente, 1980). Director de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*.

### **Felipe Portocarrero M.**

Sociólogo peruano. Con estudios de post-grado en la Universidad Católica del Perú. Actualmente profesor de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Lima. Autor de diversos trabajos en publicaciones especializadas.

### **Raúl Prebisch**

Economista argentino, desempeñó diversas funciones públicas en su país —donde destacó como profesor universitario y director general del Banco Central (1935-43)— hasta su incorporación a las Naciones Unidas, donde sus cargos más importantes fueron los de secretario ejecutivo de la CEPAL (1950-63) y secretario general de UNCTAD (1964-69); en la actualidad es director de la revista de la CEPAL. Ha recibido múltiples distinciones, como la Distinción Jawaharlal Nehru del Gobierno de la India (1976), la Medalla «Dag Hammarskjöld», otorgada por la Asociación pro Naciones Unidas de la República Federal de Alemania (1977) y el Premio Tercer Mundo, concedido por la Fundación Tercer Mundo (1980). Una docena de universidades de América, Europa, África y Asia le han otorgado doctorados «Honoris Causa», entre otras, la Universidad Complutense de Madrid. Su libro más reciente: *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. (Fondo de Cultura Económica, México, 1981). Esta misma editorial ha publicado, en 1982,

una antología de su vasta obra (*La obra de Prebisch en la CEPAL*, Selección de Adolfo Gurrieri, F.C.E., México, 1982.)

### **Ennio Rodríguez Céspedes**

Economista costarricense. Licenciado en Economía por la Universidad de Costa Rica. Estudios de post-grado en el Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex, Inglaterra. Ha sido profesor de la Universidad de Costa Rica y de la Universidad Nacional desde 1974. También se ha desempeñado como analista financiero del Instituto Costarricense de Electricidad, director de Planificación del Instituto de Tierras y Colonización y asesor del ministro de Desarrollo Rural. Ha publicado en diversas revistas especializadas sobre los temas de desarrollo rural e industrial y estrategias de desarrollo.

### **Gumersindo Ruiz**

Economista español. Catedrático de Política Económica y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de Málaga. Ha trabajado sobre los temas de desarrollo económico, distribución de la renta y sobre la economía del medio ambiente. Autor de numerosos artículos en revistas especializadas y de varios libros, entre los más recientes están: *Desarrollo económico y bienestar humano* (1981) e *Igualdad humana y realidad económica* (1982).

### **Fernando Sánchez Albavera**

Economista peruano. Estudió Economía y Administración en la Universidad de Lima. Tiene estudios de post-grado en Planificación y Desarrollo Económico. Master de la Escuela de Gobierno de la Universidad de Harvard. Actualmente es jefe de la Divi-

sión de Investigaciones de DESCO y consultor de la UNCTAD, Naciones Unidas. Autor de diversos trabajos sobre política económica y comercio internacional. Ha escrito, entre otras obras: *Minería, Capital Transnacional y Poder en el Perú* (DESCO, Lima, 1981), coautor de *Estrategias y Políticas de Industrialización* (DESCO, Lima, 1981) y de *Inflación, Crisis Fiscal y Devaluación*, actualmente en prensa.

### **Raúl Torres Trujillo**

Economista peruano. Estudió economía en la Universidad de San Marcos de Lima y en el Williams College de USA. Trabajó en los Institutos Nacionales de Planificación y Estadística del Perú. Ha trabajado y publicado sobre temas de estadística macroeconómica, inflación y economía marxista. Actualmente es director de Política Científica y Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología del Perú.

### **Francisco Verdera Verdera**

Economista español. Licenciado en Economía en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido profesor de economía en dicha universidad y consultor externo en Economía Laboral en el Centro Interamericano de Administración del Trabajo (CIAT), de OIT. Actualmente es investigador auxiliar en el Instituto de Estudios Peruanos (IEP), ocupándose de problemas del empleo, y profesor de Política Económica en la Escuela de Negocios para graduados (ESAN). Autor de *Notas sobre población, recursos y empleo en la selva peruana* y *El problema del empleo en el Perú*, entre otras publicaciones.



# CUADERNOS HISPANOAMERICANOS

NUM. 391/393 (ENERO/MARZO 1983)

Presidente: JOSE ANTONIO MARAVALL  
Director: FELIX GRANDE



389

## HOMENAJE A ERNESTO SABATO

Colaboran: Francisca AGUIRRE, Héctor ANABITARTE, Jorge ANDRADE, Isabel de ARMAS, Justo BARBOZA, Alberto BARZA, Salvador BECARISSE, Mario BOERO, Rodolfo BORELLO, Myriam BUSTOS, Ricardo CAMPA, Carlos CATANIA, Héctor CIARLO, Manuel CIFO, Javier CRISTALDO, Jorge CRUZ, Raúl CHAVARRI, Lilia DAPAZ, Angela DELLEPIANE, Carlos DUBNER, Ricardo ESTRADA, Teodosio FERNANDEZ, Ariel FERRARO, Marilyn FRANKENTHALER, Albert FUSS, Marina GALVEZ, J. Manuel GARCIA-REY, Alexandru GEORGESCU, Félix GRANDE, Amalia INIESTA, Bella JOSEF, Jerzy KUHN, Arnoldo LIBERMAN, M. R. LOJO, Alberto MADRID, Sabas MARTIN, Blas MATAMORO, Graciela MATURO, Juan Antonio MASOLIVER, Enrique MEDINA, Mario MERLINO, Enriqueta MORILLAS, Darie NOVACEANU, Alba OMIL, José ORTEGA, Francisco PACURARIU, Renato PRADA, Juan QUINTANA, Gemma ROBERTS, Eduardo ROMANO, Manuel RUANO, Horacio SALAS, Francisco SATUE, Norma STURNIOLO, Luis SUNEN, Paul TEODORESCU, Benito VARELA, A. M. VAZQUEZ BIGI.

Volúmenes mensuales 200 a 250 págs., precio de suscripción:

	Pesetas	\$ USA
Un año .....	3.000	30
Dos años .....	5.500	60
Ejemplar suelto .....	250	2,50
Ejemplar doble .....	500	5
Volumen de 1.000 págs. ....	1.000	10

DIRECCION, REDACCION Y ADMINISTRACION:

Instituto de Cooperación Iberoamericana.  
Avenida Reyes Católicos, 4.  
Ciudad Universitaria, Madrid-3.  
Teléfono 244 06 00. Ext. 396 y 267.

n° 1

## El Retorno de la Ortodoxia

Enero-Junio 1982

**Estudios de:** Celso Furtado: *Transnacionalização e monetarismo*; Luis Angel Rojo: *Sobre el estado actual de la macroeconomía. Coloquio en «La Granda».*  
**Exposiciones de:** Raúl Prebisch: *El retorno de la ortodoxia*; Enrique V. Iglesias: *Angustias frente al «¿Qué hacer?»*; Aldo Ferrer: *Monetarismo en el Cono Sur: el caso argentino*; José Serra: *El debate sobre política económica en Brasil*. René Villarreal: *La petrodependencia externa y el rechazo al monetarismo en México (1977-1981)*; Norberto González: *Ortodoxia y apertura en América Latina; distintos casos y políticas*; Enrique Fuentes Quintana: *La experiencia española en el período de la Transición; entre el saneamiento y las reformas.*

390

n° 2

## Crisis y Vigencia de la Planificación

Julio-Diciembre 1982

**Enfoques Latinoamericanos:** Eduardo García D'Acuña: *Pasado y futuro de la Planificación en América Latina*; Arturo Núñez del Prado: *La Planificación por empresas en los nuevos escenarios*; Alfredo Costa Filho: *O planejamento no Brasil: A experiência recente*; Carlos Tello: *Repaso de una experiencia: el caso de México.*

**Reflexiones españolas:** Fabián Estapé: *Juicio crítico de la Planificación indicativa en España*; Enrique Barón: *Del Intervencionismo a la Planificación Democrática*; Ramón Tamames: *Planificación en España: una propuesta institucional*; José María Vergara: *Planificación y cálculo económico no mercantil.*

**O Planejamento em Portugal:** Manuela Silva: *Lições da experiência e perspectivas de futuro*; João Cravinho: *Portugal: Um país em crise entre o «desplaneamento» e as políticas de estabilização. Comentarios en torno a un debate,* por José Molero y Angel Serrano.

**Figuras y Pensamiento:** Adolfo Gurrieri: *La dimensión sociológica en la obra de Prebisch*; Juan Velarde Fuertes: *Flores de Lemus: una revisión.*

n.º 3

391

## Recesión: Naturaleza y opciones

Enero-Junio 1983

*Exposición introductoria:* Raúl Prebisch. *Centro y Periferia en el origen y maduración de la crisis.* **Estudios de:** Aldo Ferrer: *Nacionalismo y transnacionalización*; Julio Segura: *Crisis, estrategias y alternativas: el caso español*; Augusto Mateus: *Internacionalização, crise e recessão*.

**Coloquio en Lima:** Exposiciones y comentarios de: Enrique Iglesias, Rolando Cordera (México), Luís L. Vasconcelos (Portugal), Enrique Fuentes Quintana (España), Javier Iguñiz (Perú), José Luis García Delgado (España), Carlos Amat (Perú), J. Cotler (Perú), Fernando Sánchez (Perú), Ennio Rodríguez Céspedes (Costa Rica), etc.

### Y LAS SECCIONES FIJAS DE:

- **Reseñas Temáticas:** examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen dieciocho reseñas temáticas en las que se examinan 150 artículos, realizados por J. Graciarena, J. Brunner, A. Flisfich, J. L. Reyna..., etc. (latinoamericanas); J. J. Durán, J. M. García Alonso, José Antonio Alonso, Vicente Donoso..., etc. (españolas); J. P. Barosa, J. M. Brandao de Brito, J. M. Rolo..., etc. (portuguesas).
- **Resúmenes de artículos:** 150 resúmenes de artículos relevantes seleccionados entre los publicados por las revistas científico-académicas del área iberoamericana durante el año 1982.
- **Revista de Revistas Iberoamericanas:** información periódica del contenido de más de 120 revistas de carácter científico-académico representativas y de circulación regular en Iberoamérica en el ámbito de la economía política.

# 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.

392

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.

## De proxima aparición

Un siglo de historia económica de Chile (1830-1930). Dos ensayos y una bibliografía. Osvaldo Sunkel.

El cobre. Estructura del mercado internacional e importancia para América Latina y España. Germán Granda y otros.

Pedidos: Instituto de Cooperación Iberoamericana. Distribución de Publicaciones: Avenida de los Reyes Católicos, 4. Ciudad Universitaria, Madrid-3. Teléfono 244 06 00.