

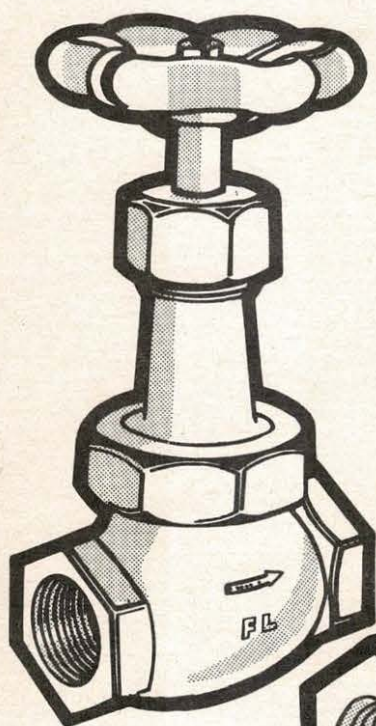
debate 4

revista bimestral-marzo-abril, 1980-precio 350 soles



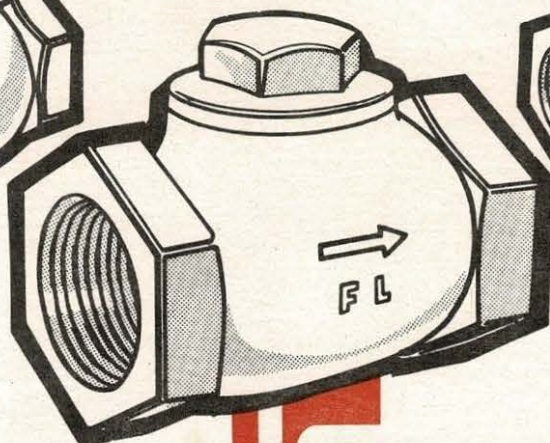
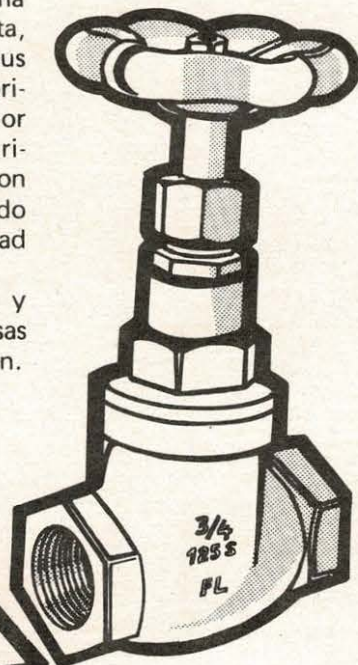
UNMSM-CEDOC

Toda buena industria comienza con nosotros. Nuestra calidad hace que sigamos juntos.



Fundición Lima ofrece óptima calidad en válvulas de compuerta, globo y retención. Y en todos sus demás productos. Porque son fabricados minuciosamente, pasando por las pruebas más estrictas de seguridad, duración y perfección. Son controlados al máximo, eligiendo las aleaciones de más alta calidad para su fabricación.

Por eso nuestras válvulas abren y cierran sin problemas. Las empresas que nos eligen tampoco los tienen.



FUNDICION LIMA
INDUSTRIAL Y COMERCIAL S.A.

Antonio de Elizalde 689 - Lima 1, Postal: Casilla 3194, Lima 100,
- Cable Funlima - Teléfono: 24-0823
Telex: 25351PE IMOSA



APOYO S.A., La Paz 1580. Lima 18, Perú.
 DIRECCION POSTAL: Apartado 671,
 Lima 100, Telf. 469668 DEBATE
 EDITOR: Felipe Ortiz de Zevallos
 COORDINADOR GENERAL: Jaime Pinto
 COLABORADORES PERMANENTES:
 Roberto Abusada S., Guido Pennano,
 César H. Cabrera, Jorge González I.
 COMITE CONSULTIVO: Ricardo Luna V.,
 Augusto Ortiz de Zevallos, Alfredo Ostoja,
 Raúl Otero, Guillermo Thornberry.
 DIAGRAMACION: Salvador Velarde.
 FOTOS: Interfoto S.A., María Cecilia Piazza
 DIBUJOS: Rhony Alhael y Salvador Velarde.
 PUBLICIDAD: Marita Cerritelli.
 IMPRESION: Integráfica de Servicios S.A.
 APOYO S.A. Derechos reservados.
 Los artículos reproducidos deberán indicar
 la fuente.

indice

4	Entrevista a Miguel Vega A.
14	América Latina en la década del 70. Eduardo Frei M.
18	Integración e Inversión extranjera. Augusto Llosa T.
22	Políticas económicas del consenso. Jurgen Schuldt.
26	El sector externo en la década del 80. Drago Kisic.
29	DOCUMENTO HISTORICO: Las fuerzas armadas.
41	Política industrial: un desafío para el nuevo gobierno. Roberto Abusada.
45	Aranceles para el desarrollo... de quién? Guido Pennano
49	Burguesía industrial y política comercial. César H. Cabrera.
54	Hacia un nuevo modelo de desarrollo industrial. Jorge González I.
57	OTROS TEMAS: Cine peruano: el cortometraje Ricardo Bedoya
60	RESEÑA DE LIBROS: Dominación y cultura
63	Agricultura, Reforma Agraria y Pobreza Campesina.
66	Sobre los autores
67	PENSAMIENTOS: Luis Alberto Sánchez

entrevista a miguel vega

Abogado de profesión, Miguel Vega A., es un conocido asesor y consultor de empresas privadas. Ha sido Vice-Presidente de Asociación Latinoamericana de la Industria Eléctrica y Electrónica y Vice-Presidente de la Asociación de Exportadores. Actualmente es alto funcionario de la Compañía Industrial Perú Pacífico S.A. y Presidente del Comité de Fabricantes de Aceites y Derivados de la Sociedad de Industrias. En esta entrevista Vega aborda temas de tanta actualidad como el arancel de aduanas, el CERTEX, la inversión extranjera, la situación laboral, etc. y el rol que debe jugar el sector industrial en los próximos años.



—¿Cuándo se inicia el desarrollo industrial en el Perú?

—Podríamos hablar de dos etapas. La primera va desde la postguerra hasta fines de la década del 60. Es un período en donde se busca ser no solo fabricante de ciertos bienes de consumo o alimentos básicos, sino lograr una producción industrial más eficiente. La segunda etapa se inicia a partir de la década del 60, en donde diríamos que empieza el desarrollo industrial peruano. Este desarrollo hay que mirarlo en función a dos leyes fundamentales: el rol que cumplió la Ley 13270 en la década del 60 al 70, y el rol que ha cumplido el D.L. 18350 en su período de vigencia.

—¿No le parece que el D.L. 18350 mantuvo y acentuó el modelo de desarrollo de la Ley Industrial de Prado?

—Sí, incluso creo que el problema es más grave aún. Con la Ley No. 13270, del gobierno de Prado, el Perú lleva a cabo un proceso de industrialización abierto, sin ningún plan orgánico de objetivos y medios. Simplemente se estimuló la instalación de nuevas empresas industriales, bajo un régimen calificado por el propio reglamento de la Ley, como "de libre empresa". El rol del Estado en cuanto a orientador y ejecutor de esa política industrial no se hizo notar. Nació la industria porque hubo pioneros, gente dispuesta a hacerlo.

Cuando en 1970 se requería reordenar toda esa expansión industrial irracional, buscar un mejor aprovechamiento de los recursos in-

ternos, una mayor participación en el proceso de integración, la definición del rol del Estado en el desarrollo industrial; en suma, corregir las deficiencias que estaba generando la política de sustitución de importaciones, el D.L. 18350 simplemente consolidó el sistema de sustitución de importaciones y radicalizó la reserva del mercado interno en favor de la industria.

Lejos de pensar en estimular la calidad, la eficiencia, la competitividad, creó un régimen por el cual se reservó en términos absolutos el mercado a la industria. Con ello estancó el proceso creativo que hubiera permitido un desarrollo industrial más eficaz, cuya ausencia el Perú siente hoy más que nunca.

—¿Agudizó la participación del estado como controlador del proceso industrial dentro del proceso de sustitución de importaciones?

—Así es. Si bien ya en esa época había una intervención administrativa para cuando menos las reinversiones, que eran autorizadas por un contrato con el Estado, la Ley 18350 fue más allá y para modernizar, ampliar, diversificar, asegurar el normal desarrollo, producir, importar, vender, requería permiso previo. Con esto maniató definitivamente al sector manufacturero, no tuvo ya la movilidad o la posibilidad de desenvolverse en condiciones más dinámicas frente a los requerimientos del mercado.

—¿Qué opina del sistema de prioridades industriales?

—Este es un tema que en su tiempo fue objeto de un largo debate. Las prioridades que diseñó el régimen industrial vigente fue elaborado en condiciones muy especulativas sobre la situación de la empresa industrial. Si uno analiza la parte considerativa del D.L. 18350, lo que se propugna es un mejor aprovechamiento de los recursos internos, una mayor utilización de mano de obra, el incremento del valor agregado en la producción industrial, una participación más efectiva en el proceso de integración, y la exportación de productos con valor agregado creciente. Si esos son los objetivos de la ley, las prioridades según han sido clasificadas nada tienen que ver con dichas premisas.

—¿Por qué?

—Porque hay productos que ubicándose en tercera prioridad o sin ella, cumplían un rol mucho más eficaz hacia los fines expuestos que gran parte de aquellos que podrían

estar en primera o en segunda. Pero el punto más importante reside en ver qué incentivos orientan beneficios y estimulan esas prioridades. Vemos que el propio régimen vigente, sólo emplea dos mecanismos para lograr los objetivos que enuncia: la reinversión de la renta neta, parcialmente libre de impuesto a la renta, y la exoneración parcial de los derechos de aduana, cuya política ya a partir del 1o. de enero de 1980 ha variado, al desaparecer todas las exoneraciones arancelarias.

Las industrias más motivadas o promocionadas por los incentivos han resultado ser aquellas que mayor dependencia tenían del sector externo.

No sólo creo que hubo error en la ubicación de los productos, sino que la prioridad como medio no cumplió su rol, porque fue totalmente despojada de los propios fines que la ley se había señalado.

"Es temerario pretender juzgar al CERTEX como ... una partida de subsidio"

—¿Qué prioridades propondría Ud.?

—Aún a riesgo de ser reiterativo sigo creyendo que las prioridades del Perú residen en el aprovechamiento del uso intensivo de mano de obra, en la utilización de los recursos internos, en la exportación del valor agregado creciente, en la participación eficaz y eficiente en el proceso de integración. Y en particular, dadas las condiciones propias del país, en que, en términos de beneficio-costos nacionales, existe una rentabilidad constante de cualquier proyecto nuevo. Creo que si el Perú tiene en perspectiva hacia adelante la necesidad de hacer un uso más racional de sus recursos, dadas las limitaciones internas, tiene que existir un factor constante que es la rentabilidad en términos de país.

Si hubiera que hablar de reclassificación de prioridades, yo revisaría íntegramente lo que llamamos la industria básica, a la cual seguiríamos confiriendo el carácter de

primera prioridad, por su función generadora de otros procesos productivos, agregando luego a las industrias necesarias y por último las industrias complementarias.

—¿Estos rubros estarían en constante evaluación?

—Sí. Lo que se requiere siempre en estas cosas es estabilidad. Tendría que haber ciertas garantías de que exista vigencia en el sistema.

Pero cumplido un período mínimo de esta estabilidad, siempre es conveniente la reevaluación, porque se pueden cometer errores y puede haber excesos, y deben ser corregidos.

—¿Qué opina de la política arancelaria que tuvo el Perú durante la década del 70?

—El problema reside en que el Perú no ha tenido una política arancelaria. Tal vez por efectos de su compromiso frente al Grupo Andino, el país recién en el último año busca crear una política arancelaria.

Hasta mediados de 1975 el arancel cumplió una función estrictamente fiscal. Tal vez el incremento en ingresos tributarios de otras fuentes a partir de ese año, hayan permitido que los derechos arancelarios ya no juegan un papel tan decisivo en el concepto de las rentas que pueda recibir el Fisco. Este quizás sea uno de los problemas más graves que el Perú herede, en un balance histórico de lo que ha sido su proceso de industrialización. Si superamos esta etapa, como creo que hemos empezado a hacerlo, recién podríamos hablar del comienzo de una nueva era industrial en el Perú, con perspectivas muy diferentes a las que hemos tenido hasta ahora.

—¿Cree que la aprobación del Arancel de 1980 va a posibilitar esta nueva era industrial?

—Aún no hemos comenzado la política arancelaria a la cual me estaba refiriendo antes. Lo que se ha hecho hasta el día de hoy es eliminar las exoneraciones existentes sobre los derechos de aduana, no sólo en las actividades manufactureras sino en todas las actividades económicas, consolidándose en cierta medida el arancel real que se venía pagando.

Se ha cancelado un costo administrativo innecesario que pesaba negativamente sobre la actividad económica, pero a partir de ese punto de base recién ahora tendríamos que hablar de políticas sectoriales o globales, para que el arancel



empiece a ser calificado o establecido con el criterio de herramienta de promoción, de estímulo al desarrollo industrial sano. Para lograr esto es fundamental que exista competencia, o sea discrepo con un arancel que haga reserva de determinados mercados para una o más empresas.

—¿Es partidario de un arancel diferenciado a nivel de productos o de un arancel único?

—Es un poco complicado hablar de arancel único por la naturaleza de la estructura productiva peruana. Si habláramos de un borrón y cuenta nueva, como si nada de lo que tenemos existiera, posiblemente un sistema de arancel único puede brindar elementos más eficaces. Sin embargo, la realidad en la cual vivimos hace muy difícil su implantación. Requeriría en cada sector y en cada caso analizar la relación del arancel aplicable al insumo, analizar el grado de dependencia externa del producto y el arancel que corresponde al producto final. Hoy que estamos al comienzo de una política arancelaria, se puede notar que este factor no está aún suficientemente corregido, ya que siguen persistiendo problemas en muchos productos en los cuales el gravamen a sus insumos fundamentales es más alto, incluso, que el gravamen aplicable al producto final y eso tiene que corregirse en función

a una política que no podría responder a un arancel único.

¿Cuáles fueron las razones por la que se dio una sobrecapitalización del sector industrial en la década del 70?

—Tal vez lo más importante fue el aspecto político, que se ha evidenciado en términos de lo que han representado las reinversiones de utilidades, sobre todo del 72 al 77, años de mayor adquisición de activos fijos de la industria.

Sin embargo hay un aspecto que quisiera dejar en claro. Se dice con frecuencia que las reinversiones se hicieron con la finalidad de evitar a la Comunidad Industrial llegar al porcentaje del capital social que señalaba la ley.

Sin embargo, dicho en esos términos es una apreciación equivocada. La reinversión en la empresa no alejaba a la Comunidad industrial del incremento del capital social de la misma, lo que si produjo fue una demora en la participación gradual de la Comunidad en el capital social. Hay que mencionar que la ley fue compulsiva a esos fines, ya que estableció que si una empresa no tenía un programa de reinversión, estaba obligada a transferir las acciones existentes del capital social en favor del porcentaje de Renta Neta que le correspondía a la Comunidad.

Esta sobrecapitalización derivó a

un exceso de capacidad instalada dentro de un mercado interno.

—¿Cree que actualmente se están utilizando en parte estos bienes de capital en el desarrollo de la industria de exportación no tradicional? ¿Qué se podría hacer?

—De acuerdo. Parte de este exceso de capacidad instalada explica el crecimiento explosivo de la exportación no tradicional, que la lleva de 100 millones de dólares a casi 700 en 4 años. Si no hubiera existido esta válvula de escape, el Perú hoy día hubiera vivido una explosión social y una quiebra económica sin precedentes. Sin embargo, aún no estamos aprovechando a plenitud la capacidad instalada disponible en el país. No veo una perspectiva, en el corto plazo, capaz de poder asegurar que una recuperación del mercado interno pueda representar una solución a ese problema. Lo que sí creo posible es que una constante política de exportación de manufacturas daría lugar a un uso de la capacidad instalada disponible y ello permitiría ampliar los turnos de trabajo. Si el producto bruto industrial es de alrededor de 4 mil millones de dólares y hace apenas 2 años mencionábamos que el 50 o/o de la capacidad instalada del país estaba ociosa, el Perú, sin compra de activos fijos, teóricamente, podría alcanzar hasta 2 mil millones de dólares

en productos manufacturados, con una política de exportación eficiente, consciente y racional.

—¿No cree que el D.L. 18350 de alguna manera favoreció el crecimiento del sector industrial en desmedro de algunos otros sectores?

—En parte podría ser cierta la afirmación. A pesar de que siempre se postuló un desarrollo armónico de los sectores productivos, esta situación no se produjo en la práctica. El sector agropecuario recibió un trato discriminatorio ya que sus bienes de capital y sus insumos fundamentales tenía que adquirírselos a la industria nacional dada la reserva del mercado, con lo cual el sector agricultor tenía que depender de la calidad y precio de esos bienes, porque de lo contrario no podría importarlos. Por esto se puede afirmar que había una especie de subsidio de la actividad agropecuaria a la industria. Igual situación se presentaba frente al sector minero.

—¿Le parece que en los próximos años se deberán elevar los precios en el agro, la energía, bajando los precios en la industria por medio de una mayor eficiencia?

—Los precios entendemos que aumentarán en función a la situación inflacionaria existente y podrán atenuarse en la medida que haya factores positivos.

Ningún sector debe estar subsidiado. El único sector con derecho a subsidio en el Perú hoy día es el sector agropecuario, a través de una política de precios de alimentos básicos por ejemplo.

—¿Pero al sector industrial se debe exigir una mayor eficiencia?

—Yo creo que la eficiencia va a ser consecuencia de la competencia; lo que no creo es en los mercados reservados. Pienso en una industria que debe readecuar su situación de precios internos para competir con productos importados; pero siempre hablemos de protección por medio de un arancel racionalmente establecido, bajo ninguna circunstancia un arancel que sobreproteja, ni un arancel que fomente el *dumping* o la subvaluación.

—¿Cuál cree que debería ser el rol del estado en la industria?

—El rol del Estado en la actividad industrial debe ser mirado con mucho más perspectiva de lo que actualmente está. Hoy hay una reserva exclusiva y excluyente que ha dado lugar a una "tierra de nadie";

lo que el Estado no haga tampoco lo puede hacer otro y viceversa. Desde este mi punto de vista, pienso que el Estado tiene la potestad de incursionar en los campos que considere necesarios, pero ello no puede hacerse con un sentido excluyente por lo cual debe competir en condiciones de igualdad. Asimismo, puede practicarse las modalidades mixtas y asociadas, proyectos a emprenderse, luego canalizarlos a la inversión privada. Las urgencias sociales y económicas del país no pueden amparar la reserva exclusiva de producción por el Estado de las actividades económicas.

—¿Pero cuáles son estos sectores en los cuales el estado debería tomar la iniciativa?

—Bueno, en la siderurgia y petroquímica básica existe un ámbito inmensamente favorable para la intervención del Estado. Dentro de una situación como la de hoy, el Estado no solamente tiene reservado en forma exclusiva y excluyen-

"... es difícil evaluar una etapa en la que ha habido muchos problemas de tipo político"

te la siderúrgica y la petroquímica básica, sino que se extiende a la química, al cemento, a los fertilizantes, a la actividad metal-mecánica, y en fin a un conjunto de sectores que no están permitiendo el desarrollo de proyectos privados.

—¿Qué opina de la solución al problema del cemento dada hace unas semanas?

—No se si deberíamos hablar de solución del cemento. Yo creo que se ha resuelto un problema de dos partes en función a una empresa determinada; lo que las partes libremente pactan es un problema que concierne a ellas. Para hablar de solución al problema del cemento habría que preguntarse qué va a ocurrir con relación a nuevas inversiones. Si mantenemos el régimen vigente, por el cual el Estado mantiene reservado en forma exclusiva y excluyente el área, se supone que fuera de esta concesión excepcional libremente pactada entre accionistas y Estado, no podría haber otra inversión que no sea la del propio Estado.

—¿Ha sido más, una solución de tipo político?

—Más que de tipo político, yo diría es la solución a un caso particular y no una solución al problema de la industria del cemento en el Perú.

—¿Qué haría Ud. con el cemento?

—Eliminaría el carácter excluyente y exclusivo del Estado en su producción, daría exceso a que pueda producir el que quiere, siempre y cuando su proyecto sea beneficioso para el país en términos de beneficio-costos nacional.

—En 1980 se calcula que el CERTEX va a representar S/. 60,000'000,000.00 ¿Por qué destinar este dinero al CERTEX en lugar de destinarlo a otros sectores como educación, salud, alimentación, etc.?

—Tocamos un tema conflictivo, que es producto de la manera como se ha venido hablando del CERTEX como instrumento de política de promoción de exportaciones no tradicionales. Es temerario pretender juzgar al CERTEX como si fuera una partida de subsidio. El CERTEX es un certificado de reintegros tributarios. Existe sólo porque se exporta, si el CERTEX no existiera no se exportaría tampoco, o por lo menos en los volúmenes en los que hoy lo hacemos.

Yo creo que un problema tan grave para el país como es el resolver el problema de los alimentos básicos, no se puede tratar de manera análoga con un instrumento de política y comercio exterior, que no tiene ninguna vinculación con ese tipo de partidas presupuestales.

—Un aspecto más técnico utilizado menos políticamente es, que actualmente el CERTEX se calcula sobre el valor bruto de la exportación ¿Cómo establecer un sistema para que se calcule sobre el valor agregado?

—Ese es el camino más lógico por el que tendríamos que corregir el mecanismo del CERTEX. Ante un análisis teórico el problema tiene soluciones claras. El principio conceptual en ello es que el CERTEX tiene que ir hacia el valor agregado. Lo que ocurre es que existen otros problemas en nuestra realidad actual. Hay una legislación que ha estimulado inversiones estableciendo que desde 1978 hasta 1982 el régimen del CERTEX no será modificado. En noviembre de 1982 debe producirse una evaluación para determinar reducciones en el porcentaje del CERTEX y ésta se repe-

tirá sucesivamente. Entonces si bien desde un punto de vista conceptual debemos ir recalculando el CERTEX hacia el valor agregado; no podemos dejar de considerar el hecho de la importancia que tiene para el país la estabilidad en nuestra legislación. En síntesis diría que hay tres funciones básicas en este instrumento: a) Reintegrar impuestos internos que no se pueden exportar; b) Estimular la exportación de valor agregado creciente; c) Contribuir en compensar barreras arancelarias discriminatorias en mercados en donde se requiere condiciones de igualdad en la competencia.

—Sí, ¿Pero no se podría establecer un sistema para que en garantía de continuidad se otorgue el CERTEX calculado sobre el valor agregado?

—En parte existe esa situación ya. Si uno analiza el formato que hoy se debe llenar para obtenerlo, puede perfectamente descubrirse la importancia que tiene hoy sobre el CERTEX el concepto del valor agregado. Analizado el problema retrospectivamente, vemos que en los últimos dos años son muy pocos los CERTEX nuevos otorgados, no obstante la gran variedad de productos que hoy día componen el rubro de exportaciones no tradicional. Entre los primeros CERTEX otorgados existieron algunos en donde no primó el criterio de valor agregado.

—¿En qué productos? ¿En la plata por ejemplo?

—Allí hay un problema.

—¿Qué otros de esta naturaleza habrían en los cuales que hacer una revisión?

—Gran parte se ha hecho. Desconocer que el Ministerio de Industria no se haya preocupado del problema sería deshonesto. En los últimos meses ha estado en revisión este mecanismo, no obstante la vigencia de la estabilidad de esta legislación. Se han analizado productos derivados de la plata, el oro, ciertos productos químicos o aleaciones, donde se ha llegado a las conclusiones de que no se otorgaba el CERTEX sobre estrictos criterios de valor agregado. Como consecuencia de ello se ha tenido que negociar bilateralmente una reducción gradual.

El caso de la plata ha sido el más ilustrativo de todos. Se estableció el porcentaje cuando el valor de la materia prima estaba en menos de 6 dólares la onza, calculándose sobre

el valor FOB de exportación. Resultaría realmente absurdo el pensar mantener ese porcentaje cuando la materia prima se ha ido a niveles de 40 ó 50 dólares la onza.

Ese tipo de correcciones coyunturales yo creo que debemos estar permanentemente haciéndola. Se trata de buscar un sistema eficaz que no otorgue beneficios injustificados. Lo que tratamos es de buscar el uso de un instrumento que haga posible la presencia permanente de la exportación no tradicional del Perú en el mercado externo.

—¿Qué problemas internacionales en cuanto a la aplicación del CERTEX vislumbran?

—Se van a presentar problemas que habrá que resolverlos. Mientras el Perú exportaba 10 millones de dólares en productos no tradicionales este volumen no tenía significado alguno en el comercio mundial, pero un país que ya se acerca a cifras de mil millones de dólares de

“... un sistema de 150/o de participación de utilidades sería adecuado y factible”.

exportación, en plena retracción de los países industrializados, es indudable que la legislación internacional sobre la materia de alguna manera caerá sobre las exportaciones peruanas. La legislación de fomento a la exportación en Perú tiene que sufrir una readecuación, la cual en un alto porcentaje es corregible sólo en la conciliación de la terminología con la legislación internacional.

—¿Ya se han presentado problemas con algunos países?

—Tenemos problemas con algunos países con respecto a cuotas, por ejemplo en la industria textil. Tenemos un convenio bilateral con la Comunidad Económica Europea. Han surgido hace poco dificultades con Chile y luego con Argentina. Pero aun no hemos entrado a una etapa en la cual podríamos decir que el Perú está confrontando problemas. Lo que sí pienso es que esta readecuación de la legislación interna a la legislación internacio-

nal, es un paso necesario porque nos daría más estabilidad, perspectiva y proyección.

El Grupo Andino en la armonización de políticas para la aprobación del arancel externo común, intenta algo en este campo, aunque creo que lo hace aún dentro de un terreno equivocado dada la situación de cada país.

—¿Cree que se debería mantener el CERTEX indefinidamente?

—No puede hablarse en términos absolutos, el CERTEX es un mecanismo que cumple un rol muy concreto su función básica es devolver impuestos, esto es lo más importante del efecto del CERTEX. No se puede pretender que el país exporte impuestos, ningún país lo hace en el comercio internacional. Lo que ocurre es que los países en general disponen de otros mecanismos que no tenemos. Como el apoyo financiero, infraestructura comercial externa; zonas francas, etc., lo cual nos lleva a incorporar en el CERTEX estímulos al valor agregado, efectos compensatorios, etc.

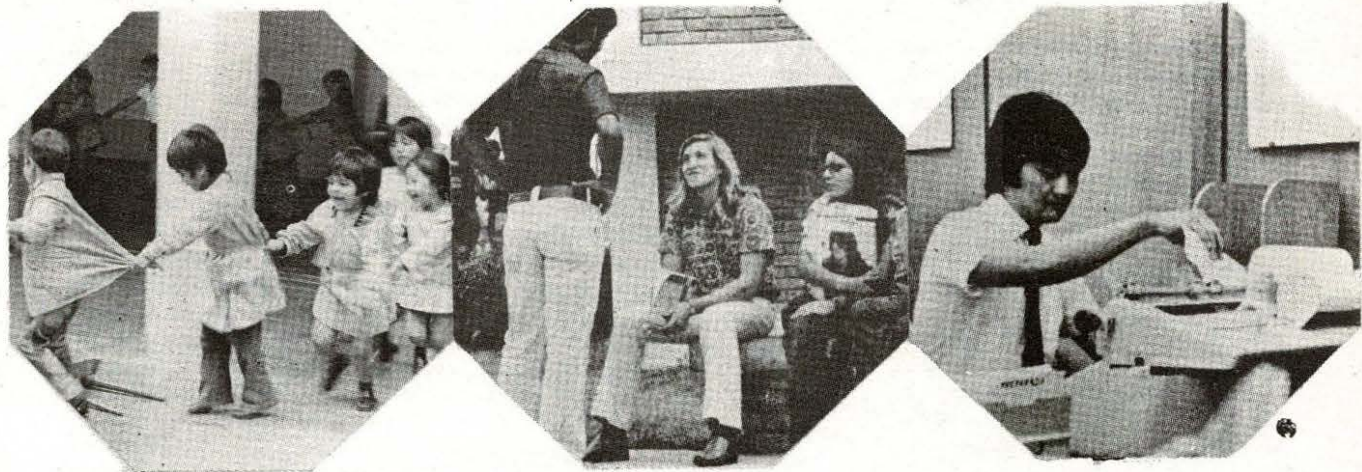
Si nosotros en lugar de CERTEX tuviéramos que recurrir a procedimientos administrativos, como el sacar una resolución para devolver derechos de aduana, impuesto a los bienes y servicios, etc. en la parte proporcional de aquellos insumos que intervinieron para fabricar un producto que finalmente se exporte, sería realmente caótico y no lograríamos resultados muy efectivos.

—¿Reformulando la pregunta entonces, siempre el estado debería devolver impuestos que inciden en el proceso productivo de los productos de exportación?

—Sí. Incluso la legislación internacional así lo permite, lo que prohíbe es aquellos mecanismos que puedan considerarse subsidios a la exportación, en el entendido que le dan un margen de competitividad por elementos de apoyo del Estado.

—¿Cómo ha sido hasta ahora en algunos productos?

—En parte sí. Pero en el problema no se puede analizar en abstracto. No solamente existen problemas por la protección de los mercados de cada país sino de las regiones. Hoy día existen organismos como la Comunidad Europea, el Mercado Común Centroamericano, la ALALC que dan un mecanismo de protección. Se necesitan meca-



ahorrar es lograr!

En nuestra experiencia de 50 años, nos complace haber compartido el esfuerzo de miles de peruanos, que han logrado sus metas de desarrollo personal a través de la educación, el trabajo y la severa disciplina del ahorro...
¡Beneficiense con estas ventajas!

- * Sus ahorros ganan 33% de interés anual-Ley 12464-que se liquida cada tres meses y hasta por un día.
- * Pueden ser retirados en cualquier momento.
- * No hay límite para sus depósitos.
- * Totalmente libres de impuestos.
- * Tienen liquidez absoluta y oportuna.
- * No están afectos a embargos judiciales hasta un límite legal (S/. 3'600,000. para personas naturales, S/. 7'200,000. para sociedades conyugales, S/. 9'000,000. para personas jurídicas).



BANCO CENTRAL HIPOTECARIO DEL PERU
¡Ahorro dinámico para el desarrollo!

UNMSM⁹-CEDOC

nismos que el Estado debe otorgar para procurar que uno ingrese a un mercado en condiciones competitivas muy fuertes. Actualmente ese instrumento es el CERTEX.

—**¿Cuánto van a representar las exportaciones no tradicionales en 1980?**

—En los 2 últimos años se ha crecido al ritmo superior al 80 o/o y hemos cerrado el año 1979 con una cifra de alrededor de 700 millones de dólares. Creo que el año 1980 el ritmo de crecimiento será menor. Me atrevería a considerar que la exportación de este año estará en una cifra superior a los 900 millones de dólares.

—**¿Qué factores fueron favorables para la exportación en años anteriores? ¿La sobrecapitalización?**

—Efectivamente, uno de los factores ha sido el uso de una capacidad instalada ociosa en actividades económicas donde existían ventajas comparativas. Otro factor importante ha sido que hemos llegado a una tasa de cambio más real. El hecho de que el Perú vaya adecuando su política cambiaria ha servido para poder uniformizar costos en las empresas.

—**¿La situación de incertidumbre política de una manera va a representar una disminución en las exportaciones?**

—Para el crecimiento sí. Aquél que está exportando, si mantiene costos competitivos no hay razón para pensar que pierde un mercado. Pero sin duda alguna para el crecimiento y para las inversiones nuevas, ya sea en proyectos nuevos o ampliaciones, desgraciadamente el cambio político representa retracción.

—**Existen dos formas de financiar el desarrollo nacional, el ahorro interno y el ahorro externo, ¿Dónde cree Ud. que debe acentarse el esfuerzo?**

—La función más importante debe de estar necesariamente en la captación de ahorro interno; es aquello que nos da garantías de mayor estabilidad e independencia.

Por fuente del ahorro interno, dentro de una política económica coherente se podrían lograr niveles de crecimiento y de inversión importantes para las necesidades nacionales. La inversión extranjera es complementaria. No quiero en esto tocar el tema de otras actividades económicas extractivas, petroleras o mineras donde el rol de la inversión extranjera es definitiva. El problema está en crear las condiciones para hacer atractiva la inversión en actividades productivas, de lo contrario aún con tasas de ahorro

interno del 20 o/o sobre el PBI, la mayor parte de esos recursos pueden irse a otras áreas no reproductivas.

—**¿Cree que la aplicación de la Decisión 24 ha sido favorable para el ordenamiento y captación de la inversión extranjera en el Perú?**

—Es difícil evaluar una etapa en la que ha habido muchos problemas de tipo político. Teniendo en cuenta que en la última década prevaleció el criterio de la transformación estructural sobre el del crecimiento o la expansión o inversión, es muy difícil ubicar el rol de la inversión extranjera o de la Decisión 24 como instrumento de estímulo. Han existido muchos problemas en su implementación, pero considerada en abstracto es positiva.

—**¿Está de acuerdo con la limitación a la remesa de utilidades?**

—Si hablamos de la industria sí. Incluso, creo que en un país como el Perú con el régimen tributario y de participación social, en la actividad manufacturera, el pensar en 20 o/o de remesa neta libre de todo concepto significaría que se está calculando una renta neta sobre el patrimonio exageradamente alto. Sólo empresas en situación monopólica podrían llegar al dividendo neto de 20 o/o después de impuestos y participaciones.



—¿Hacia qué sectores se debería canalizar la inversión extranjera?

—No puede haber inversión extranjera nueva en aquellas actividades debidamente atendidas por empresas nacionales. Esta se debe canalizar principalmente hacia aquellos sectores que requieran de alta inversión y de tecnologías avanzadas, pero no debe existir mayor limitación que la establecida por el propio régimen común.

—¿Cómo cuáles?

—El sector químico, petroquímico, automotriz por ejemplo van a requerir necesariamente de inversión extranjera.

—¿Qué propone frente al alto costo de la tecnología?

—Eso es un problema serio, del cual nos hemos descuidado mucho. No ha habido una política interna adecuada que permitiera lograr una posición más ventajosa en cuanto a la transferencia tecnológica.

—¿La decisión 24 estableció la posibilidad de disgregar, en la captación de inversión extranjera, la tecnología y el ingreso al capital?

—De acuerdo. El problema es que la naturaleza del tratamiento a esa inversión no permite al país actuar de una manera consecuente. Mientras en un organismo se está simplemente gestionando la autorización para que una inversión extranjera ingrese al país, en otro se está negociando, cuántos son los valores por efectos de pagos o regalías, asistencia técnica, licencias de marcas, etc. Se requiere de un organismo que además de negociar el ingreso de la inversión, pueda evaluar el costo de la tecnología. Este organismo debe tener toda la infraestructura suficiente como para poder negociar en condiciones más propicias.

—¿Cree que CONITE ha tenido esa capacidad?

—No le han dado la facultad, pero debería tenerla. El CONITE es hoy un organismo administrativo de registro de inversiones extranjeras, pero debería ser un organismo de negociación. Creo que sin capacidad de negociación poco vamos hacer, si queremos pretender un organismo para trabar burocráticamente la inversión, mejor que no exista. Otros países que han practicado estos esquemas de negociación les ha dado resultados mucho más positivos.

—¿Como cuáles?

—Brasil por ejemplo. De este país se habla mucho de su inversión extranjera en términos perio-

dísticos, pero no se habla de cómo ha negociado su inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

—¿Habría que aprovechar aquellos sectores en los que el país cuenta con tecnología propia, para en base a eso negociar?

—Sí. En parte también para comprender dónde están las mayores deficiencias que el país tiene. El problema es bastante complejo, porque el Perú no ha puesto verdadero énfasis en la creación y aprovechamiento de toda una tecnología nacional.

—¿Qué opina de la Comunidad Laboral?

—Es otro de los temas complicados de la actividad manufacturera peruana. En primer lugar, la reforma de la empresa fue distorsionada en el Perú al hacerse a través de una ley sectorial como la de industrias, cometiéndose el mismo error en los sectores minero, pesquero, telecomunicaciones. Creó situaciones absurdas como las que hasta

"Creo sí en la liberalización de las importaciones como factor de estímulo y eficiencia necesarios..."

hoy día persisten, ya que hay actividades económicas importantes no sujetas a ningún régimen de participación de utilidades.

—¿Como cuáles?

—Las de servicio, la actividad comercial. Solamente la pequeña empresa de estos sectores ha sido reformada.

Dentro de las mismas actividades reformadas por estas políticas sectoriales, se han dado factores de distorsión muy importantes: la actividad manufacturera está gravada con un 25 o/o a la renta, la actividad pesquera en 20 o/o, la actividad minera en 10 o/o no existe ningún criterio ni fundamento que justifique estas diferencias, salvo las de renta sobre el patrimonio en cada una de las actividades.

—¿Qué se debería hacer hoy con la Comunidad Industrial del sector manufacturero?

—Sigo creyendo que no puede hablarse de soluciones sectoriales, sino que hay que dar soluciones in-

tegrales. Cada sector es de naturaleza distinta pero tiene que haber un principio rector en la reforma de la empresa. Hemos vivido una experiencia de copropiedad, de cogestión y de la coparticipación en las utilidades. Estos son los tres principios básicos. Es necesario analizar según cada actividad económica en donde es posible que se dé caque en cuanto a la coparticipación de utilidades no existe duda de que esta se debe dar en toda actividad económica. El porcentaje dependerá de la actividad y de que el Estado esté dispuesto a renunciar en algo a su participación en esa renta, para beneficio directo de los trabajadores.

En cuanto a la cogestión y copropiedad es fundamental tener en cuenta la dimensión de la empresa. La cogestión sólo puede tener vigencia en aquellas empresas en donde existe metodologías de delegación de funciones.

Hoy día el sector manufacturero tiene un régimen de copropiedad patrimonial a través de acciones laborales y una serie de alternativas, que incluso han contribuido a confundir más el problema. Tiene además un régimen de cogestión que se traduce en la participación de dos trabajadores en el Directorio y tiene el sistema de participación de utilidades.

En el nuevo esquema de la Comunidad Industrial que hoy rige a la industria se encuentra establecida la participación individual del trabajador. Sin embargo, los sectores minero, pesquero, etc., siguen con la copropiedad colectiva del ente jurídico Comunidad Industrial en el capital social y no en el patrimonio. Se dan casos insólitos, ya que por ejemplo hay empresas del sector pesquero que son empresas manufactureras como el caso de una industria conservera pero que por defectos de legislación se rige por el sector pesquero.

—¿Pero en el sector manufacturero qué sistema de cogestión propondría?

—Yo creo que debemos empezar por resolver problemas. Hoy día está mal regulada la pequeña empresa, la cual aun no ha salido del problema heredado de que con ingresos brutos de 1 millón de soles anuales debió instalar una comunidad industrial y eso no debe ser así. Se dictó una ley de pequeña empresa que no se pronunció sobre el problema anterior.

El país tiene que comenzar por

una legislación de pequeña y mediana empresa, en donde exista un régimen de coparticipación de utilidades. Una vez definido ese ámbito, debe corregirse todas las distorsiones que existen para lograr un adecuado sistema de copropiedad patrimonial y de cogestión en aquellas empresas que por su dimensión lo permitan. Lo que se requiere es que la estructura de la empresa no se resquebraje. Debe haber autonomía de gestión en la dirección de la empresa: rentabilidad acorde con las actividades económicas y paz social mediante la mayor integración del trabajador.

—¿Cómo debe ser la participación de utilidades de la mediana y pequeña empresa?

—Yo creo que un sistema de 15 o/o de participación de utilidades sería adecuado y factible.

—¿Cómo ve la situación laboral actual?

—El problema laboral es muy grave. Hay dos situaciones clarísimas: una es la gran desocupación que soporta actualmente el país y la otra es cómo hacer para recuperar el poder adquisitivo de la población. Las soluciones no van a estar en la empresa, sino en el esfuerzo nacional de corregir el proceso inflacionario existente, de lo contrario se tendrá que ir hacia una indexación total de la economía, con el castigo de vivir permanentemente en un proceso inflacionario.

—¿Cómo cree que debería ser la organización sindical en las empresas?

—Somos un país respetuoso de sus compromisos internacionales. El concepto de libertad sindical que el Perú tiene por convenio con la OIT responde a una avanzada legislación en materia laboral. Creo que hay libertad sindical en el Perú, y debe respetarse.

—¿Que opina de la posibilidad de que en una misma empresa se constituya más de un sindicato?

—Podría ser. No creo que sea un fenómeno extensible. Me he referido a una libertad sindical que depende de la voluntad de cada quien y la experiencia en el Perú nos ha mostrado que los sindicatos, en la medida que sean más fuertes, tienen mejor elemento negociador.

—¿Qué opina de la liberalización de las importaciones? ¿Cree que va a reducir la inflación?

—Sólo en una pequeña parte, yo no magnificaría su efecto. Desgraciadamente el incremento de liquidez que ha habido en los últi-

mos 3 años en el Perú pesa mucho en el proceso inflacionario. Creo sí en la liberalización de las importaciones como el factor de estímulo y eficiencia necesarios en el sector industrial. Una auténtica reactivación económica tal vez sí podría lograr su incremento sustantivo de las importaciones, lo cual si colaboraría en atenuar la inflación.

—¿Qué cree que se debería hacer en los próximos años para generar más empleo en el sector manufacturero?

—Hay varias cosas por hacer. Hemos visto que los mecanismos para crear una industria nacional eficiente fueron insuficientes, propondría un reordenamiento total de la legislación y la política industrial.

Es fundamental estimular la inversión, pensando en la corrección de los problemas más graves que el Perú tiene. Hace muy poco tiempo se ha dado una ley de descentralización económica, que considero que es una ley buena, pero que sus efectos sólo podrán medirse en términos de una estabilidad política, o sea, si hablamos de un nuevo gobierno a mediados de año, recién a partir de esa fecha veremos qué efectos tiene la ley en cuanto estímulo de inversión.

Existe un mecanismo que el país hasta el día de hoy no ha aprovechado y que a mi juicio cumpliría un papel sustancial en cuanto a promover inversiones intensivas en mano de obra, es el régimen de zonas francas.

El Perú frente al contexto internacional dispone de ciertas ventajas comparativas de las cuales tiene que sacar provecho y un sistema bien elaborado de zonas francas puede motivar la instalación de industrias que aprovechen ventajas comparativas en el mercado internacional.

—¿Cree que actualmente se requiere una nueva ley de industrias?

—Sí. Quizás con esto podríamos resumir algunas cosas. El Perú está concluyendo una década del proceso de integración subregional, estamos hoy viendo las posibilidades de un resurgimiento de la ALALC, hemos finalizado una década en la cual se ha reinvertido o ampliado la capacidad instalada del sector industrial, el Perú hoy día tiene un mejor conocimiento de la disponibilidad de sus recursos internos y el hecho de que haya un auge de los precios en ciertas materias primas nos está haciendo ver la importancia que tiene su industrialización. Por

todo ello creo que el Perú es hoy un resorte comprimido. Ese resorte podemos ponerlo en un estado normal y aprovechar su efecto elástico o, soltarlo en forma irracional y volver al período de la década del 60 en donde simplemente se estimuló la inversión. Dentro de este marco el Perú, diría que está necesitando de una nueva ley de industrias, dentro del marco conceptual de una política industrial viable durante la década presente.

—¿Qué acciones inmediatas cree que debería tomar el próximo gobierno en el sector industrial?

—El sector industrial es un sector que ha estado demasiado maltratado, empresarialmente, laboralmente. Ha ido perdiendo sus pocos incentivos, ha estado exageradamente politizada la actividad por lo cual se van a requerir ciertas medidas de auxilio. Requerimos de un plan de emergencia de corto plazo. Luego de esta etapa, en la cual deberemos recuperar un equilibrio, será necesario trazar una estrategia industrial para la próxima década.

—¿De requerir el próximo gobierno su colaboración ocuparía algún cargo público?

No lo he pensado, pero si fuera llamado a colaborar en el esfuerzo nacional de recuperar la perspectiva de un futuro promisorio para la población mayoritariamente joven del Perú, lo haría con agrado.

EN CUMPLIMIENTO DEL ART. 11 DEL DL. 22244

DEBATE es una publicación de Apoyo S.A. cuyos accionistas son:

Juan A. Aguirre R.
Ernesto Baertl M.
Jorge Camet D.
Carlos Chiappori
Roberto Dañino Z.
Félix Navarro Grau
Felipe Ortiz de Zevallos
Walter Piazza T.
Isaac Sterental
Mario Vargas Llosa

que en forma igualitaria han constituido un capital de S/. 2'000,000.

Apoyo S.A. no tiene acreedores hipotecarios, prendarios o financieros.

En la industria, construcción, agricultura,
...y también en su hogar.

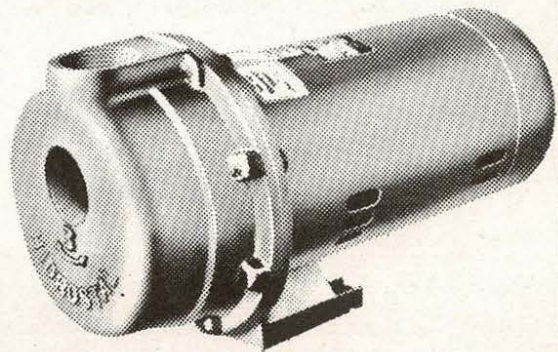
HIDROSTAL

...y tenga agua en abundancia!



UNIDADES HIDRONEUMATICAS

- Presión regulable en todos los servicios y calentadores.
- Bajo costo y fácil instalación.
- Suministro de agua de manera moderna e higiénica.
- Para edificios, escuelas, oficinas, casas particulares, etc.

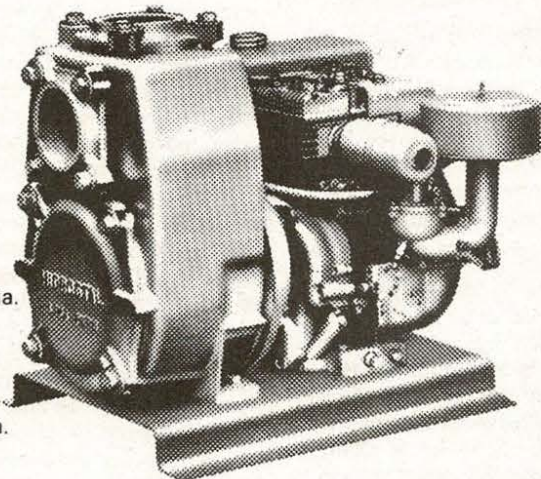


ELECTROBOMBAS MONOBLOCK

- Fácil instalación en un mínimo espacio.
- Bajo consumo de energía.
- Usos en viviendas, edificios, talleres, industrias, piscinas, sistema de enfriamiento, etc.

MOTOBOMBAS CON MOTOR A GASOLINA O DIESEL

- Bajo consumo de energía y fácil instalación.
- Para usarse en riego, desagüe, aguas servidas, minería, industria.
- Alineamiento perfecto.
- Conexiones para rosca standard americana.
- Ideal para donde no existe suministro de corriente eléctrica.



IP Interandina

SERVICIO TECNICO Y REPUESTOS A NIVEL NACIONAL



ENRIQUE FERREYROS Y CIA. S.A.

Una Organización a su servicio

Av. Industrial 675 Telf. 52-3070 Apto. 150 Lima

Su Distribuidor

Hidrostral

Sucursales en: Piura - Chiclayo - Trujillo - Chimbote - Ica - Arequipa - Cuzco.

américa latina en la década del 70

Eduardo Frei M.

REFLEJAR lo que ha sido América Latina en estos últimos años no es tarea fácil, dado que este subcontinente agrupa 25 naciones con características diversas desde el Río Grande al Cabo de Hornos.

Sin embargo, se pueden señalar, aunque sea esquemáticamente, algunos rasgos que les son comunes y definitorios.

América Latina fue la región del mundo donde la población creció más rápidamente en este decenio. En 1960 tenía 215 millones de habitantes y hoy alcanza a los 368. Se estima que, aún considerando un descenso en la tasa de natalidad, la población latinoamericana llegará a los 600 millones en el año 2000.

A lo anterior se agrega un acelerado proceso de urbanización que ha dado origen a grandes concentraciones humanas, varias de ellas de las mayores del mundo. Como resultado de estas migraciones masivas, todas las ciudades de alguna importancia están rodeadas por cinturones de miseria, con millones de personas desarraigadas que han perdido lazos familiares, formas de vida, hábitos, tradiciones, y que constituyen un extenso subproletariado que vive miserablemente y crea, entre otros problemas, enormes demandas de empleo.

Asimismo América Latina ha sido en estos años una de las zonas del mundo de más rápido crecimiento económico. De acuerdo con

las informaciones de la Comisión Económica para América Latina, hacia 1950 el producto total de esta América alcanzaba a 66 mil millones de dólares y en 1979 se estima en 285 mil millones (todas estas cifras medidas en dólares de 1970).

Ello se ha debido en buena parte a que el proceso de industrialización ha sido muy intenso. En 1950 la producción manufacturera alcanzaba a unos trece mil millones de dólares y actualmente puede estimarse en cerca de 90 mil millones.

En los últimos 30 años la producción de cemento se multiplicó ocho veces, la de electricidad diez veces y la de acero dieciocho veces.

La producción de vehículos motorizados —que era hace 20 años casi insignificante— sobre pasa hoy al millón 700 mil unidades anuales.

Otra característica fundamental ha sido la incorporación a los mercados mundiales, la cual se ha manifestado tanto en el plano del comercio exterior como en el financiero.

Así, cada día es mayor la significación de América Latina como importador. Basta señalar que sus compras de bienes de capital, bienes de consumo duradero y productos químicos en los Estados Unidos son tres veces superiores a las ventas norteamericanas de esos productos en el Japón y casi equivalentes a las efectuadas por aquel país a la Comunidad Eco-

nómica Europea. Por otra parte, lo que Europa vende a América Latina en iguales productos equivale a las tres cuartas partes de lo que ella vende en el mercado de Estados Unidos y más de cuatro veces al mercado del Japón.

A la vez, las exportaciones de América Latina se duplicaron entre 1973 y 1978, y se incrementaron en alrededor de 1/3 más en el presente año, alcanzando un monto sin precedentes de 70 mil millones de US\$, todo ello en valores corrientes.

Este notable aumento en sus ventas al resto del mundo fue acompañado de una diversificación significativa, aunque insuficiente, tanto de los productos como de los mercados.

Sin embargo, el gran auge de su comercio exterior ha sido acompañado de un aumento explosivo del endeudamiento externo de la región y, junto a ello, de un cambio brusco en su composición. Así, mientras que en 1969 la deuda pública externa de América Latina era de 19 mil millones de dólares, en 1977 había subido a 83 mil millones, o sea, más que cuadruplicado y, lo que es más grave, ella ha seguido creciendo con gran velocidad en estos últimos dos años.

Paralelamente se han modificado las fuentes de financiamiento. Hace un decenio provenían en un 80 o/o de fuentes públicas internacionales,

y ahora, en esa misma proporción, provienen de entidades privadas externas.

El crecimiento económico, que se ha reflejado en el cambio de dimensión cuantitativa y cualitativa, a que se ha hecho referencia, no ha tenido desgraciadamente un efecto equivalente en el ámbito social.

Al término de este decenio aún existen cerca de 150 millones de latinoamericanos que viven en condiciones de pobreza extrema en una población total estimada en poco más del doble de dicha cantidad. Este hecho es moralmente inaceptable y no tiene justificación desde un punto de vista económico. Basta señalar que para cubrir la diferencia entre el ingreso medio de los sectores pobres y el ingreso suficiente para atender sus necesidades más esenciales, se requeriría transferirles en forma permanente alrededor del 10 o/o del ingreso del 10 o/o más rico de la población latinoamericana, o entre el 4 y el 5 o/o del ingreso disponible de la población, excluida la masa más pobre.

El crecimiento económico, que es una de las condiciones necesarias para resolver los problemas de las desigualdades extremas, no soluciona por sí solo los de la dicotomía económico-social. Es más, lo ocurrido en el presente decenio y en el anterior deja en evidencia que la existencia de la pobreza masiva en nuestra región es cada vez más un asunto de mala distribución de los frutos del progreso y cada vez menos se justifica por la falta de recursos.

De ahí que América Latina sea un continente dual, pues conviven en él dos mundos: el de la extrema riqueza de un pequeño grupo y el de la extrema pobreza que, en diferentes grados según los bienes, comprende alrededor de un 40 o/o de la población. Son dos mundos separados no sólo por el hecho económico, sino dos culturas, hábitos y formas de vida extrañas entre sí.

Mientras no se resuelva el problema descrito y se integre a la sociedad esta parte tan considerable de sus habitantes, no habrá justicia, ni estabilidad, ni paz.

Hay, sin embargo, tres factores dignos de ser positivamente considerados, que son: el nacimiento de una extensa clase media; el desarrollo económico que hace posible una política destinada a erradicar la extrema pobreza; y el evidente mejoramiento educacional.



Además, ningún análisis de estos decenios puede ignorar dos hechos de indiscutida trascendencia.

El primero es que hasta hace pocos años América Latina era una civilización litoral. El cuerpo central estaba abandonado y aún inexplorado.

Así como en EE.UU. en el siglo XIX se conquistó el Oeste, hoy en América Latina se conquista el interior. Todo el desarrollo de la cuenca amazónica es un ejemplo. Este proceso modificará la fisonomía geográfica, económica, política y humana de este subcontinente en los próximos decenios.

El otro hecho, de distinto orden, es los cambios ocurridos en la Iglesia Católica.

Diríamos que los tres pilares fundamentales sobre los cuales descansaba el "stablishment" tradicional de estas sociedades residía en las fuerzas armadas, la estructura agraria a base de la gran propiedad agrícola, y la Iglesia Católica.

Las FF.AA. no han modificado su rol en este aspecto, y la propiedad agraria lo hace muy lentamente.

En la Iglesia Católica, en cambio, se está operando un proceso de

transformación profunda y veloz. Es así como en la mayor parte de los países se ha convertido en la principal defensora de los derechos humanos y en un factor esencial en la lucha por la justicia y la igualdad básica de los hombres. Esta transformación tiene trascendencia por la influencia espiritual y moral que esta fe tiene en este subcontinente.

La situación política de los países de la región, en conjunto, puede caracterizarse en estos decenios por dos movimientos inversos. El primero tiene relación con el auge de gobiernos dictatoriales en la mayoría de los países de América Latina, incluyendo el derrumbe de los regímenes democráticos más antiguos del mundo latinoamericano como lo eran los de Chile y Uruguay.

El segundo movimiento no señala el proceso inverso, es decir, la tendencia en los últimos años a la recuperación de los regímenes democráticos y el fracaso de los gobiernos dictatoriales.

No puede negarse hoy que la falta de coherencia de algunas corrientes políticas y el extremismo violentista que, como lo declararon sus

dirigentes, empuñaban las armas para destruir la llamada "democracia burguesa" o "formal", terminaron por un lado liquidando en varios países a la democracia, y siendo ellos mismos derrotados en su propio campo. Así, sólo consiguieron justificar la entronización de los gobiernos más reaccionarios y duros que haya conocido América Latina en este siglo.

Las dictaduras de este decenio han tenido un signo muy diferente a las del pasado.

Más que caudillistas, salvo una que otra excepción, han tendido a institucionalizarse y han sostenido un esquema del más puro liberalismo económico, sacrificando todos los valores y progresos sociales y políticos alcanzados a un modelo de desarrollo altamente concentrador del poder y la riqueza. Simultáneamente, esas dictaduras han sido represivas en el orden político, no sólo contra la subversión armada sino también, y a veces especialmente, ante los movimientos democráticos.

Mediante las técnicas más refinadas han creado servicios de inteligencia altamente "eficientes" para reprimir a sus opositores, utilizando el soplónaje y la tortura, y disponiendo de impunidad para suprimir o hacer "desaparecer" a incontable número de personas.

En estos últimos años esta ola tiende a decrecer, tanto por las reacciones internas como por las

presiones de la conciencia mundial.

A pesar de haber dispuesto de todo el poder, han demostrado carecer de visión y han sido incapaces de generar nuevos proyectos políticos viables. Por eso, entre otras razones, no podrán subsistir.

Otra característica de este decenio ha sido el estancamiento de la cooperación interregional tanto económica como política. Sin embargo, últimamente se ha ido gestando una nueva tendencia para reactivar esta colaboración. La más notoria, sin duda alguna, ha sido la creación del SELA, que por su flexibilidad puede llegar a tener un importante rol en el futuro de la cooperación económica y de la concertación política. Por su parte, a pesar del injustificado y erróneo retiro de Chile, ha resurgido el Grupo Andino con un renovado apoyo de los gobiernos de los países que lo componen, en su mayoría democráticos, y ha logrado concretar instancias de coordinación y decisión políticas que le están dando a este proceso un impulso y una presencia de gran significación en la realidad regional.

Es singularmente destacable la presencia que el pueblo español, S.M., el Rey Juan Carlos y el Presidente Suárez han tenido en los años recientes en el concierto político y económico latinoamericano. Basta mencionar la firma de la Declaración de Quito y la participa-

ción del Presidente Suárez en esta declaración, que han tenido un gran impacto en estos países, junto al hecho histórico que el Canciller de España haya acompañado a los cancilleres andinos en el acuerdo suscrito recientemente en Lima. España está recuperando en América Latina casi dos siglos de ausencia.

Desde un ángulo negativo, quizás lo más grave que se puede apreciar en nuestro subcontinente, en relación al resto del mundo, es su falta de unidad de criterios, con sólidas posiciones conjuntas, frente al concierto internacional. En este sentido, el rol de los países más desarrollados de la región es de suma importancia, siempre que estén dispuestos a definir en forma clara los intereses comunes que los ligan al resto de la región, a integrarse en una acción de conjunto en las relaciones de la América Latina en el campo internacional y a ser actores responsables dentro del Tercer Mundo.

Al iniciarse el nuevo decenio, América Latina cuenta, sin duda, con factores en gran medida positivos.


Desde luego, es una región con incalculables reservas de energía y de aguas, con grandes extensiones agrícolas y con recursos minerales variados y de gran volumen.

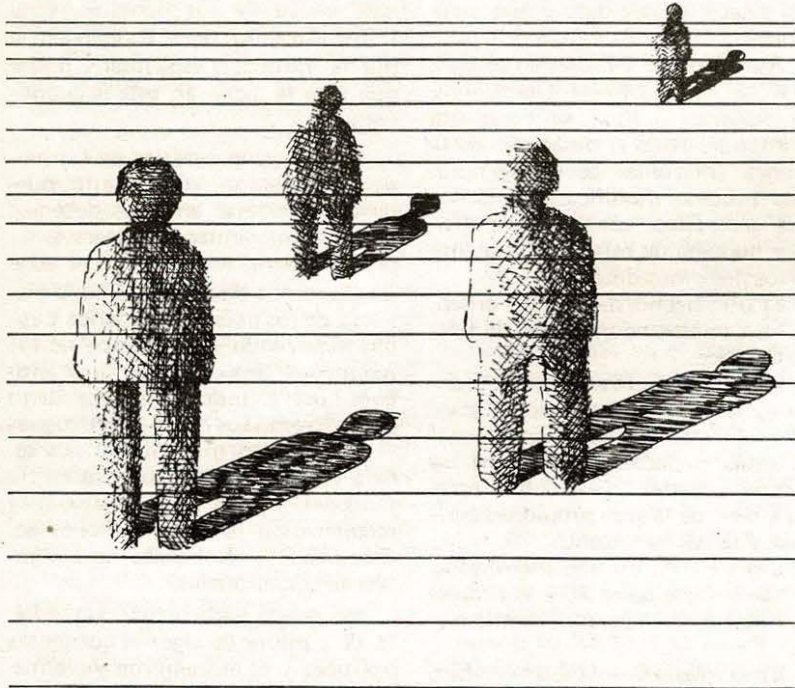
Además, el grado de desarrollo económico alcanzado proporciona una buena base para un progreso sostenido.

Desde otro ángulo, su marcha hacia una recuperación democrática es en la actualidad consistente.

El problema clave sigue siendo el de la conducción política para terminar con su inestabilidad histórica que conforma imágenes y efectos tan negativos.

En el decenio que termina, creemos que está madurando una nueva conciencia en sus pueblos y en sus élites dirigentes. Conciencia del valor de la libertad y de los Derechos Humanos; de las variadas, rápidas y necesarias reformas, pero al mismo tiempo con un mayor realismo y sentido racional de sus posibilidades.

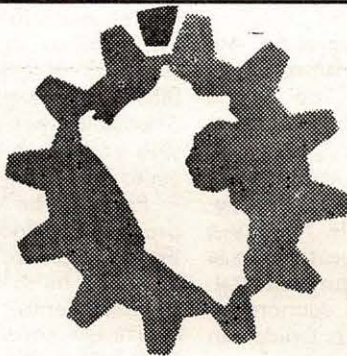
Si se logra hacer efectiva y permanente esta conducción, el conjunto de nuestros pueblos podrá encarar realmente sus problemas más hondos, y afirmar la vigencia del sistema democrático. Sólo así alcanzará el prestigio y la influencia necesarios para entregar una contribución adecuada a toda la comunidad mundial. 



EN CONSERVAS



TIENE EL GUSTO
QUE TE GUSTA MAS...
DATE EL GUSTO..!



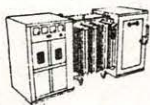
delcrosa

**una industria que mueve
industrias**

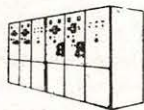
Para un Perú que debe avanzar planificado y vertiginosamente, Delcrosa S. A. pone la fuerza motriz que lo impulsa hacia el futuro **MOTORES ELECTRICOS ASINCRONOS**, monofásicos desde 1/10 HP hasta 1.5 HP trifásicos desde 1/3 HP hasta 310 HP. Series especiales para una gran amplitud de usos **REDUCTORES Y MOTORREDUCTORES DE**

VELOCIDAD, de engranajes helicoidales, de engranajes rectos tipo planetario, de ejes coaxiales y paralelos Desde 1/10 HP hasta 70 HP **TRANSFORMADORES DE POTENCIA Y DISTRIBUCION**, monofásicos y trifásicos Desde 5 KVA. hasta 15,000 KVA. y 69 KV La alta tecnología propia de Delcrosa, no sólo

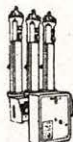
lo satisface todas las necesidades nacionales y libera al país de la dependencia exterior. También está ganando nuevos mercados extranjeros que son fuentes de divisas. Al mover industrias, Delcrosa mueve sincronizadamente el desarrollo peruano!



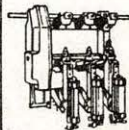
Sub Estaciones



Tableros



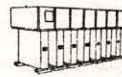
Interruptores



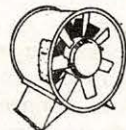
Seccionadores



Polipastos



Capacitores



Ventiladores



Centros de Control de motores

delcrosa

PRIMERA FABRICA DE MOTORES Y REDUCTORES DE VELOCIDAD DEL GRUPO ANDINO
Av. Argentina 1509 al 1549-Apartado 48 Teléfonos 31-0677, 31-1806 Cables DELCROSA, Telex 25665 PE LIMA PERU

integración e inversión extranjera

Augusto J. Llosa T.

LA INTEGRACION

EL proceso de integración latinoamericano se encuentra, actualmente, en una típica encrucijada histórica. Por ello, para enrumbarlo por un nuevo cauce, se requiere una conjunción de las llamadas "condiciones objetivas" o "factores estructurales de base" y de la decisión política de los estadistas con gestión actual de gobierno.

ALALC ha dormido, en buena medida, por lo menos desde alrededor del año 1965. Este año de 1980 debería ser el de su reinicio, en un nuevo marco legal, pues vencen indefectiblemente los compromisos pactados en el Tratado de Montevideo y ampliados por el Protocolo de Caracas. Los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena han planteado claramente que desean reestructurar la ALALC, para convertirla en un instrumento que acelere la dinámica del desarrollo regional, especialmente en favor de los países relativamente más atrasados en los aspectos económicos.

El SELA es, fundamentalmente, un sistema de cooperación en asuntos específicos, no un sistema de integración. Como lo que es, viene funcionando adecuadamente. El eventual, y no deseado fracaso de las negociaciones para reestructurar

ALALC, podría provocar que el SELA gane en amplitud y se convierta en el esquema de integración, a nivel latinoamericano, para la década de los 80.

El Proceso de Integración Andino, para utilizar la famosa frase del bufo mexicano, "no se ha desenvuelto bien, ni mal, sino todo lo contrario"...

El GRAN fue una atrevida propuesta de los estadistas subregionales a la coyuntura de 1969, y a las dificultades y perspectivas de la década del 70. Fue, fundamentalmente, una respuesta económica: hoy debiéramos haber tenido un mercado ampliado bastante avanzado, y entre los países más desarrollados del Grupo, una unión de aduanas casi sin excepciones. No es ese el caso:

De un lado, Bolivia y Ecuador aún no han empezado el Programa de Liberación y los otros países están retrasados hasta el 83 para terminarlo. Hoy se vislumbra la unión de aduanas entre los más grandes del Grupo (Colombia, Venezuela y Perú), recién a partir de 1985, y para los más pequeños, sólo para inicios de la próxima década.

De otro lado, un grupo de países que pretendieron, 10 años atrás, unirse en lo económico-comercial, entran a la década del 80 con un sis-

tema de instituciones políticas que los proyecta hacia la formación de lo que se ha dado en llamar una "Nación de Repúblicas". Es decir, los retrasos sufridos en el proyecto estrictamente económico, las frustraciones y dificultades, los cambios varios de gobiernos y hasta de orientación política, no han hecho sino confirmar la validez del proyecto.

Por ello, no se puede evaluar el proyecto andino frente a su propia imagen-objetivo, diseñada en 1969, pues ésta ha sido superada por los acontecimientos. Dentro de ello, habría que consignar que en cuanto a las pretendidas metas específicas, no se ha llegado sino a un 60 o/o, o quizás algo más.

Las opciones de política, en este campo, las alternativas para el modelo de desarrollo en la década del 80, parecen meridianamente claras: el Perú, sin integración andina como paso previo a la unión latinoamericana, no tiene viabilidad para el próximo siglo. La otra opción es la del actual modelo económico chileno: apertura total, integración al mundo, ser una pieza más del engranaje económico (y finalmente político) que cada vez controlan más y mejor las empresas transnacionales.

El modelo de los "Chicago boys" sería plenamente viable. Más

aún, desde el punto de vista de la eficiencia a nivel mundial para la asignación de recursos, es probablemente más eficaz. Pero, por la misma razón que "los peros no dan manzanas", el modelo "chicaguense", en esta etapa, no puede fructificar en un proyecto nacionalista, que mantenga y consolide la personalidad histórica de la patria, como estipula la Constitución. Ello, sin entrar a otro tipo de críticas, como la irracionalidad de un liberalismo en un mundo donde más del 80 o/o de las transacciones comerciales y financieras son directamente controladas por los Gobiernos o las transnacionales, o, peor aún, la comprobada tendencia de ese modelo económico, a exigir un aparato político represivo, abusivo y antidemocrático.

Su tiempo quizás llegue (con las modificaciones del caso) pues la eficaz explotación de los recursos mundiales lo reclama; pero primero debemos consolidar nuestras fuerzas y aptitudes. Para ello, nada mejor que el proceso de integración andino, que necesariamente debe llevarnos hacia la unión latinoamericana.

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Uno de los temas que se interrelacionan con la política de integración y desarrollo, en general, y, específicamente, con el grado y forma de apertura de un país respecto del resto del mundo, es el tema de la inversión extranjera.

Esquemáticamente, podrían esbozarse las principales razones que la literatura y práctica económica invocan en favor de la inversión extranjera directa (IED) en los países en vías de desarrollo (PVD), en adición al financiamiento (inversión indirecta) y a la ayuda económica de gobiernos e instituciones internacionales. Generalmente se argumentan una o más de las siguientes cinco razones:

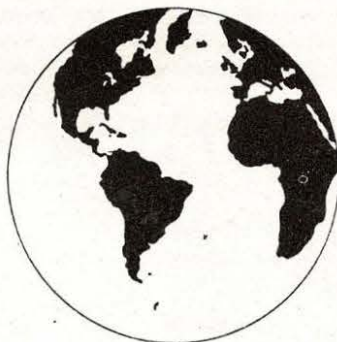
- 1) Para ayudar a cubrir la brecha de ahorro-inversión.
- 2) Para ayudar a cubrir la brecha de importación-exportación.
- 3) Para colaborar con la escasa capacidad empresarial nativa.
- 4) Para cubrir la deficiencia en tecnología y *know-how*.
- 5) Para cubrir la deficiencia de capacidad gerencial.

Por cierto, estas razones tienen soportes teóricos y prácticos que las

justifican como verdaderas, pero ello no debe llevar a la fácil conclusión de que, por consiguiente, la mejor opción de política es la de incentivar la IED en toda la economía y cuanto más mejor.

Si es cierto que todo lo bueno que nos presenta la vida es pecado, envicia o engorda, la IED implica —para algunos— un pecado grave; además puede enviciar, y ciertamente engorda a unos pocos...

Conviene apreciar, al respecto, la correlación que existe en los cuadros de balanza de pagos entre crecimiento de exportaciones y renta de inversiones externas. Esa es una constante que ha analizado Rose-Mary Thorp, en un libro reciente sobre la historia económica del Perú. Todos los períodos de bonanza que merecen destacarse fueron impulsados por las exportaciones, pero sólo aquéllos que se basaron en sectores de exportación principalmente controlados por los



nacionales, tuvieron un efecto multiplicador provechoso para el resto de la economía, por un período más o menos prolongado. En cambio, aquéllos que coincidieron con los sectores denominados por la IED —por ejemplo, la bonanza petrolera de la época inicial de la IPC— fueron de menor duración y efectos muy restringidos hacia el resto de la economía nacional.

Esta situación, adicionalmente, se ve fortificada en sus efectos perniciosos por la comprobada tendencia de la IED a subvaluar exportaciones, sobrevaluar importaciones de insumos y tecnología, jugar con las tasas de interés, etc., de manera que siempre pueden extraer tanto rédito de su inversión, como les parezca apropiado en función de sus objetivos de empresa.

Si esto es así, lejos de contribuir la IED a cerrar la brecha ahorro-inversión, la aumenta en el largo plazo. De otro lado, si argumentamos que una política "apropiada" siempre haría que el flujo de en-

trada fuere mayor que el de salida, implícitamente estaríamos abogando por la eventual entrega total del sector más dinámico de la economía a favor de la IED.

Cosa analíticamente semejante ocurre con la "colaboración" de la IED para cerrar la brecha de exportación-importación. En efecto, se argumenta, con propiedad, que las empresas transnacionales (principales agentes de la IED) son las únicas capaces de sacar a un país al mundo de la exportación manufacturera masiva. Sin embargo, no está demás recordar lo que el mismo *The Economist* —quizás la más conservadora de las revistas— decía:

"Sería una gruesa sobresimplificación sugerir que la testaruz política es la única razón (ni siquiera la principal) por la que muchos "singapores" y "hongkongs" no se han desarrollado por todo el Asia. La descorazonante verdad es que el mundo necesita solamente dos por el momento" (Junio 23, 1979. Survey pág. 26).

Cosa semejante podría decir de modelos parecidos, como son el de Sur Corea o Taiwán.

Valga recordar que el modelo de la "maquila" es tan antiguo como los fenicios, y nunca ha dado resultados de largo plazo para el país receptor; aunque sí al exportador de IED.

El problema radica, fundamentalmente, en que todo el modelo gira en torno a los objetivos que puedan tener las transnacionales. Y, como éstas no tienen obligación alguna de ajustarlos a los objetivos nacionales, si las opciones se dejan a su libre criterio, el compromiso con un país durará tanto como los beneficios relativos que le ofrezca respecto de otros.

Así, podrían "desestabilizarse" cada una de las restantes razones para favorecer la IED, pero, por motivos de espacio, puede bastar con presentar en una frase una limitante a cada cual:

- Para complementar la **capacidad empresarial** local, no parece ser la mejor manera permitirle a la IED comprar empresas en buenas condiciones, ni invadir un sector bien atendido por las nacionales.
- Para cubrir la **deficiencia tecnológica y de (know how)**, no parece razonable destruir una sana política de empleo, o introdu-

cir patrones de consumo que la sociedad no puede mantener. Tampoco parece razonable esperar que la IED cubra la deficiencia en **capacidad gerencial**, si se permite que siempre la gerencia y puestos claves continúen bajo control extranjero. Así será un sustituto, pero no un complemento.

¿Cuál es, entonces, la conclusión? Siempre en la vena aforística, podría responderse: "ni tanto que queme el manto, ni tan poco que no alumbré al santo", lo cual implica autorizarla, no su libre ingreso. Adicionalmente, el gobierno debe orientarla en cuanto a los sectores que le interesa y controlarla en sus operaciones y transferencias. (Así lo estipula el Art. 137o. de la Constitución y la Decisión 24 y sus modificatorias de la Comisión del Acuerdo de Cartagena —hechas ya leyes peruanas). Obviamente esto significa que, largamente, lo principal y sustantivo del esfuerzo por el crecimiento económico debe ser

realizado internamente, a un nivel que podríamos señalar de 20 o/o del PBI como ahorro interno.

Al parecer la mejor modalidad de asociación con la IED es la de los *joint-ventures*, con particulares nacionales y/o con el Estado. Ese es el espíritu de la legislación que debería propiciarse para la década de los 80, con doble objetivo: uno, de contribuir a cerrar las brechas de ahorro, tecnología y *know-how*; y dos, de permitir la consolidación nacional. No debemos permitir que las empresas transnacionales sean unos nuevos colonizadores de nuestro país y región. Porque, como los primeros, podrán estar quizás 300 años, pero no con el del transeúnte, que se siente siempre de paso. Se va, y deja poco o nada.

Además, debería ser la política que más convenga a un grupo empresarial nacional. Es la mejor manera de que puedan desarrollar sus iniciativas, ya que, de otra

forma, siempre serían administradores y relacionistas de alto nivel y bien pagados, pero nada más.

ALGUNAS CIFRAS

Para terminar, vale la pena presentar algunas cifras y comentarios relativos a la IED en el Perú y la Subregión Andina, las mismas que provienen de recientes estudios elaborados por la Junta del Acuerdo de Cartagena.

En la década 1967-1977 la inversión destinada al Grupo Andino (medida según el monto de capital al final de cada año) aumentó a una tasa promedio anual de más del 4 por ciento, con tasas tan altas como 26.8 por ciento anual para Ecuador, 9.8 por ciento para Perú, 6.8 por ciento para Colombia. El promedio subregional se vio notablemente influido por tasas tan bajas como la de 0.3 por ciento para Venezuela y una tasa negativa de 1.8 por ciento para Bolivia.

De otro lado, al analizar las ci-



Foto: M.C. Piazza

fras globales es necesario tener en cuenta que, en ese lapso, se pueden distinguir claramente dos subperíodos: el primero, entre 1967 y 1971, cuando aún no estaba vigente la Decisión 24, y que presenta un estancamiento de la inversión extranjera (la tasa promedio anual llegó a ser ligeramente negativa -2.0 por ciento), y el segundo, desde 1971 a la fecha (con plena vigencia de la Decisión), en que la tendencia es de franca recuperación (el monto del capital se incrementó al 7.6 por ciento anual).

En cuanto al origen, la mayor parte de la inversión extranjera directa radicada en el Grupo Andino, procede de los Estados Unidos de Norteamérica, con un promedio de 56 por ciento del total. No obstante, existe evidencia de una disminución en el peso relativo de la inversión extranjera directa de este país. Seguidamente, a nivel subregional se nota la importancia de Panamá, que cubre 8 por ciento y en tercer lugar el Reino Unido, con 3.5 por ciento. Los demás países, Suiza, Francia, Canadá, etc., varían en importancia según el País Miembro de destino. La inversión intraandina (sin contabilizar a Venezuela como país de destino) es del orden del 3 por ciento del total).

En cuanto al monto acumulado de capital extranjero en el Grupo Andino, al final de 1977, la Junta lo ha estimado en ocho mil millones de dólares, que están distribuidos de la siguiente manera:

	Millones US\$	o/o	o/o de la inversión total
Bolivia (estimado Junta)	30	1.5	25
Colombia	540	29.0	38.5
Ecuador	100	5.5	11
Perú	350	19.0	17
Venezuela	840	45.0	23
SUBREGION	1.860	100.0	23

Dentro del sector industrial corresponde a la rama de productos químicos y derivados la mayor concentración, con aproximadamente el 32 por ciento del total industrial; luego, sigue la participación de los productos metálicos, mecánicos y eléctricos con alrededor de 26 por ciento, y finalmente la de alimentos, bebidas y tabacos, donde la participación es del orden del 20 por ciento del sector industrial.

En el período 1971-1977, la tasa de crecimiento de la inversión extranjera en el Grupo Andino, en el sector industrial manufacturero, que es aquél en que más incide la Decisión 24 fue del 8.3 por ciento promedio anual, con tasas tan altas como 47 por ciento para Ecuador y 35 por ciento para Bolivia, similares al promedio para Venezuela y Colombia.

En el sector industrial manu

millones.

Consecuencia de esta evolución y del crecimiento del componente nacional en el total de inversión industrial, es la significativa disminución que experimenta la participación porcentual de la manufactura en el total de IED captada por el Perú. De 35.2 por ciento en 1971 pasa a sólo 14.2 por ciento en 1975. Lo ocurrido en este período se explica, principalmente, por el proceso de nacionalización de las industrias básicas de primera prioridad, llevado a cabo en virtud de lo dispuesto por la Ley General de Industrias.

Según se pudo determinar, en el Perú, de algo más de 2,500 empresas industriales que, en 1975 constituían el universo de empresas con 10 o más personas ocupadas, sólo alrededor de 280 registraban participación extranjera en su capital. En porcentaje, esto significa apenas un 11.2 por ciento; sin embargo, en términos de capital social pagado, representaban el 51 por ciento del total de empresas con más de US\$ 1.2 millones de capital.

Las muy altas tasas de los países de menor desarrollo relativo, que empiezan a formar su base industrial, y las menores pero siempre importantes tasas de Colombia y Venezuela, así como los incrementos de la IED en el total de la economía peruana (siendo el sector industrial un caso de legislación especial), demuestran claramente la invalidez de los postulados de quienes pronosticaron, a principios de la década, que la inversión extranjera abandonaría el Grupo Andino como consecuencia de la Decisión 24. Adicionalmente, el gran interés desplegado por las empresas transnacionales para adjudicarse asignaciones del Programa Automotor, ratifica esta conclusión.

	Millones US\$	o/o
Bolivia	120	1.5
Colombia	1.400	17.5
Ecuador	880	11.0
Perú	2.000	25.0
Venezuela	3.600	45.0
SUBREGION	8.000	100.0

En el sector industrial, la inversión estimada de capital extranjero al 31 de diciembre de 1977, tomando como base lo que registran los Organismos Nacionales Competentes, es de casi dos mil millones de dólares, que representan un 23 por ciento del total de la IED y que están distribuidos de la siguiente manera:

El sector industrial manufacturero peruano el nivel de inversión extranjera creció en sólo 2 o/o en el período 1971-1977. Después de mantenerse prácticamente estacionario entre 1971 y 1973 (US\$ 310 y 330 millones, respectivamente), se reduce en aproximadamente un 27 por ciento entre 1973 y 1975. Para 1977 ya se había recuperado a un nivel de US\$ 350

políticas económicas del consenso

Jurgen Schuldt

LOS más inteligentes economistas progresistas al servicio del orden establecido, creen haber encontrado el mecanismo para hacer realidad, paralelamente, sus dos más preciados ideales: la democracia formal y la acelerada acumulación del capital, para la década del ochenta en el Perú.

Atentos observadores de nuestros vecinos del Cono Sur se han percatado de que sus ideales parecerían irreconciliables: o predomina el libre juego político y se termina en crisis económica, o se impone el libre juego del mercado y rige la represión política. Por ello, abandonados, tanto de los derechos humanos como de la eficiencia económica, buscan nuevas vías para el desarrollo del capitalismo en el Perú.

Para tal efecto propugnan la conformación de un "acuerdo nacional" que, evidentemente, incluiría únicamente a las principales fuerzas políticas responsables (es decir, las del *status quo*) del país, representadas por el APRA, AP y el PPC (incluidas la FF.AA.). La columna vertebral de tal proyecto consistiría en un **programa económico del consenso**, esto es, de la conciliación y mediación para adoptar metas y medios de política económica comunes. Lo novedoso, en contraposición con el oxidado instrumental de las escuelas económicas convencionales, radica en su re-

conocimiento (de ahí su progresismo) de un tipo de tensión actual, inherente a nuestra formación social. Esta consiste en la contradicción que —a partir de este año nuevamente— surge entre las demandas de los principales grupos y capas sociales, y el potencial y requerimientos de eficiencia de nuestra economía.

Frente a estructuralistas y monetaristas que enfatizan, respectivamente, el primero o el segundo de tales polos, estos economistas "eclecticos" (de espíritu socialdemócrata) buscan el "justo medio". Sin embargo, dado que sus planteamientos son aún muy vagos, este artículo reseña —en sus grandes lineamientos— algunos trabajos que ya han avanzado apreciablemente en esa misma línea. Con la pretensión de adelantarnos, en algo, a sus próximos planteamientos, ello servirá para señalar, también, sus principales limitaciones.

NI MONETARISMO NI ESTRUCTURALISMO

Las décadas de postguerra en América Latina, especialmente en las economías más avanzadas y con la excepción de México, muestran la recurrencia de "marchas y contramarchas", en un errático y doloroso proceso de pendulación económico-política. Así a la política económica que respondía a las presiones de las principales frac-

ciones sociales —la burguesía industrial y la aristocracia obrera— y que dio lugar a crisis económicas cada vez más profundas, seguía una política económica ortodoxa, cuya única preocupación consistía en cumplir con los criterios de eficiencia económica, pero que, dada la dinámica sociopolítica, llevaba a procesos de drástica represión. De esta manera, la democracia formal llevó, generalmente, a crisis económicas, que se resolvían en un ambiente de autoritarismo a partir del recetario liberal ortodoxo, y así sucesivamente.

Hasta hace poco este *impasse* no parecía tener salida, porque significaba siempre: o democracia y distanciamiento de los principios de mercado, o autoritarismo y aproximación a los criterios de eficiencia. De ahí que más y más economistas, con los monetaristas a la cabeza, concluyeran que "la única salida" eran gobiernos "fuertes", para imponer una "sana" economía de mercado y poder ejecutar políticas económicas respetuosas de los principios de mercado.

Sin embargo, a diferencia de la "solución" anotada, ahora están surgiendo propuestas que buscan evitar las nefastas consecuencias sociales a que dan lugar las políticas económicas neo-liberales, a la vez que buscan evitar las crisis económicas resultantes de las "irres-

ponsables" presiones de las principales fracciones del capital y del trabajo.

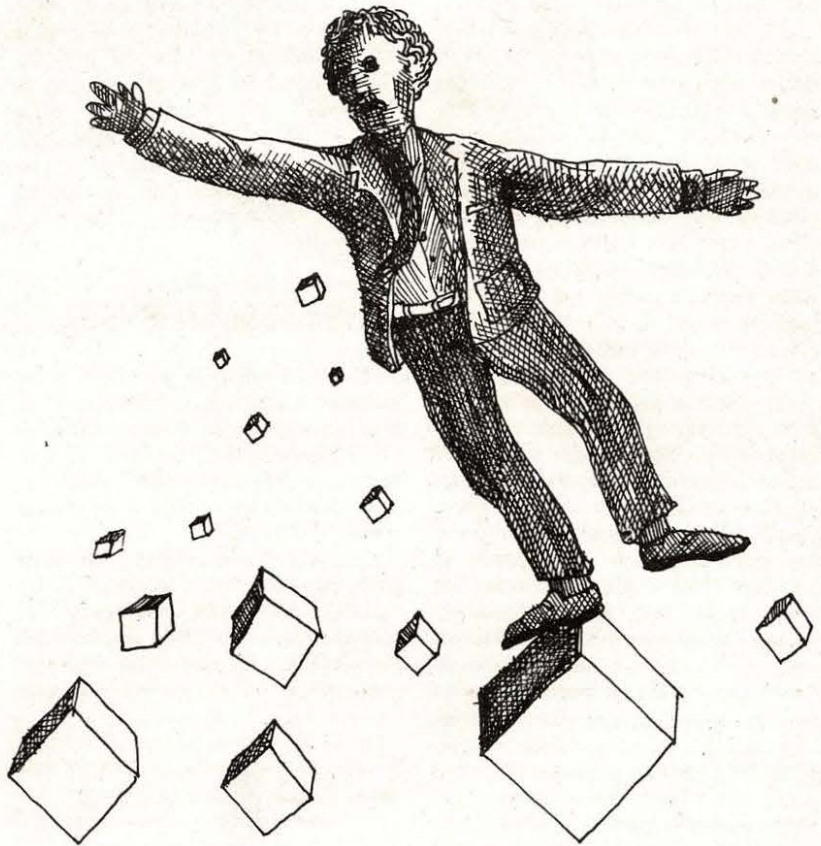
Quienes abogan por esta alternativa "intermedia" son economistas de formación keynesiana, cuyo fin es equivalente al de los más convencionales: mantener y reforzar el orden capitalista. Pero, merecen la mayor atención y respeto, en la medida en que tienden a políticas que aseguran —cuando menos— las mínimas libertades democráticas. Incidentalmente, esto es, en parte, mérito indiscutible de Pinochet quien, con la evidencia de sus hechos, ha estimulado la búsqueda de soluciones más civilizadas para asegurar la pervivencia del capitalismo.

Los esfuerzos de estos economistas van encaminados a diseñar políticas que eviten tanto la Scilla de la ineficiencia económica, como la Caribdis de la represión política. Aunque es vasto y variado el número de quienes se van plegando —incluso sin darse cuenta— a esta concepción, para nuestros fines bastará recurrir a dos de sus máximos exponentes quienes, por añadidura, se complementan bastante bien: Richard Mallon y Juan Sourrouille y, además, John Sheahan. En el Perú, aún cuando se vocea la necesidad de una política económica de este tipo, aún no se ha avanzado apreciablemente, existiendo planteos muy generales al respecto sobre todo en vistas al próximo cotejo político.

LOS PRINCIPIOS GENERALES

A diferencia de los monetaristas, para quienes siempre existe una sola política económica, de carácter neutro y técnico, estos autores tienen conciencia del proceso conflictivo de toda sociedad humana, que se enfatiza cuando se trata de diseñar la política económica. Reconocen que las medidas específicas que se adopten forman parte de una de las áreas clave, en torno a las cuales compiten las diversas fracciones sociales con el fin de maximizar, mantener o recuperar su cuota de participación en el Ingreso Nacional, por lo que el manejo político y las formas de institucionalización para adoptar las decisiones se convierten en una problemática de primer rango:

"(...) el manejo de la política macroeconómica —cuyo principal propósito es conciliar pretensiones encontradas sobre recursos limita-



dos— no sólo ha sido institucionalizado muy precariamente, sino que ha llegado a ser uno de los principales focos de conflicto". **Richard Mallon y Juan Sourrouille**, "La política económica en una sociedad conflictiva. El caso Argentina".

Y es que:

"(...) la construcción de una nación se convierte en una empresa en extremo difícil cuando los dirigentes deben tratar, por una parte, con un proletariado cuyo nivel educativo es relativamente alto pero que está disconforme y demanda mayor participación, y, por la otra, con una clase empresarial acostumbrada al sistema de *laissez-faire* bajo el cual el país prosperó anteriormente" (ibid);

Así, en la perspectiva de tales autores:

"(...) la causa fundamental del semiestancamiento y de la gran inestabilidad cíclica de la economía residió en que la conducción política no estuvo debidamente adaptada a las condiciones de una sociedad conflictiva. Por lo general, en este tipo de sociedades no existen procedimientos aceptados o reglas de juego para conciliar las demandas divergentes sobre recursos limitados, generadas por en-

frentamientos sectoriales y por la lucha por la distribución del ingreso. Sin embargo, es necesario que las políticas monetaria, fiscal, cambiaria (...) sean elaboradas en forma tal que permitan movilizar el apoyo de una coalición de fuerzas suficientemente poderosa como para sostener al gobierno en el poder" (ibid)

Esto último es sinónimo de lo que los voceros de la derecha, en el Perú, denominan un "proyecto nacional". Condición necesaria (bien insuficiente para llevar a cabo la estrategia que discutiremos enseguida. A este respecto Sheahan enfatiza que es necesario:

"... sacrificar la pureza de los criterios de eficiencia en pro de compromisos que reducen la desigualdad y prometen un mayor apoyo popular, pero seguir trabajando en dirección de una mayor eficiencia hasta donde ello pueda ir acompañado por medidas compensatorias para reducir los impactos, negativos sobre grupos sociales específicos". **John Sheahan**, "Market-oriented economic policies and political repression in Latin America".

Mallon y Sourrouille denominan a esto el método mediador o "econo-

mía del compromiso", que sería:

"... el único que tiene posibilidad de alcanzar éxito en las sociedades pluralistas conflictivas. Debe hacerse hincapié en que esta actitud requiere que la 'satisfactoriedad' reemplace a la optimización en la selección de las metas políticas, y que la ejecución de estas debe ser considerada como un proceso secuencial, en el que las medidas están sujetas a constante revisión y reajuste a la luz de sus efectos, a corto plazo. De este modo, los ejecutores de las políticas mediadoras están obligados a seguir estrategias muy flexibles e incrementalistas, para poder mantener así el adecuado apoyo de amplias coaliciones políticas de diferentes grupos de intereses y facciones. En contraste con ello, desde la Segunda Guerra Mundial, todos los gobiernos o bien ignoraron la necesidad de atenerse a las restricciones que imponen las coaliciones políticas, o bien se encasillaron en posiciones inflexibles que no dejaban margen para negociar apoyo político". (Mallon y Sourroille)

De manera que:

"... en la medida en que los conflictos en la política macroeconómica son síntomas de las dificultades para concretar acuerdos sobre las nuevas reglas de juego en las sociedades en transición, y si se prefieren las instituciones verdaderamente pluralistas a los sistemas absolutistas, el manejo político y la mediación en los conflictos deben formar parte integral del mismo proceso de decisión" (ibid)

Proceso en el que:

"... el ideal no es el máximo posible de eficiencia, sino un nivel óptimo consistente con la estructura económica y la capacidad de cambio del país en cuestión" en la esperanza de "encontrar un compromiso que no sea ni demasiado represivo, ni que esté más allá de los límites de la capacidad de la economía para responder" (Sheahan)

En resumen:

"El principal propósito de la estrategia sugerida es mantener la economía lejos de las marchas y contramarchas, para poder así —por primera vez en una generación— disfrutar la sana experiencia de un crecimiento sostenido" (Mallon y Sourroille)

La materialización exitosa de es-

tas propuestas requiere, de un lado, fortalecer las "instituciones mediadoras capaces de resolver los conflictos entre los distintos grupos de intereses" así como, del otro, de "un grupo de tecnócratas pragmáticos no comprometidos con alguna normal ideal de comportamiento económico" (Mallon y Sourroille)

CRITERIOS DE APLICACION

De los principios generales antes esbozados, derivan criterios más específicos para la implementación de la denominada política económica de la mediación, según el área de política concreta de que se trate.

La idea fundamental, en cada caso, radica en la búsqueda de un "equilibrio" entre las presiones sociopolíticas y las necesidades económicas. Es decir, las medidas económicas ni deben ser exagera-



damente represivas contra los intereses que afecta, ni deben estar más allá de la capacidad de la economía para responder a tales exigencias. Se ejemplificará esto a partir de las políticas salarial, crediticia, cambiaria y arancelaria, siguiendo los planteamientos de Sheahan.

(a) LA TASA SALARIAL

Se parte de un hecho empírico: las amplias divergencias observables entre el costo de oportunidad de la fuerza de trabajo y las tasas salariales vigentes de los sectores organizados de la economía, exigirían de un lado la eliminación del derecho a huelga y, con ello, la represión del movimiento obrero, en tanto obligaría a reducir los ingresos reales de poderosos sectores de trabajadores. Del otro, tampoco puede permitirse la ampliación del mencionado "desajuste" en favor de la minoría organizada.

Dadas estas limitantes, "la solución tiene que ser un compromiso

que pueda ser aceptado como razonable por la mayoría del país y, cuando menos, por un grupo importante de la fuerza de trabajo. Esto sugiere el uso de algún tipo de política de ingresos o de contrato social, más que la llana solución del mercado libre" (Sheahan). En esa misma línea se expresan Mallon y Sourroille:

"Si no es factible lograr una rápida estabilización, ¿qué alternativa queda para evitar la inflación incontrolada o desenfrenada? Responder a este interrogante no es sencillo (...) sería posible lograr que esta fuese disminuyendo progresivamente en un período de pocos años, acordando mientras tanto algunos aumentos en los salarios reales sin reducir necesariamente el ingreso real de otros sectores. Esta solución prácticamente requeriría el consentimiento explícito y tácito de los grupos de intereses más poderosos con respecto a una política de ingresos. Desde luego, sería vano esperar que tales grupos presten ese apoyo en forma voluntaria, sin que medie por ello algún incentivo atrayente (y también algunas penalidades efectivas)".

Un posible criterio sería, de acuerdo a Sheahan, restringir la tasa de crecimiento de los salarios reales de los trabajadores organizados a la tasa de crecimiento del ingreso real de los sectores pobres del campo.

b) TIPO DE CAMBIO

En este caso se plantean dos rutas posibles ante la persistente sobrevaluación de la moneda nacional. Una, la brutal, basada en la drástica devaluación, congelando paralelamente los salarios. La otra, basada en un proceso de ajuste gradual, el de las minidevaluaciones.

c) LAS TASAS DE INTERES

Aquí el dilema está en, por un lado, mantenerlas "lo suficientemente elevadas" como para incentivar el ahorro, frenar la inflación y reducir las inversiones dirigidas a proyectos muy intensivos en capital e ineficientes; por el otro, en mantenerlas "lo suficientemente reducidas" como para favorecer la inversión industrial y a los deudores de bajos ingresos. Es de éstos de donde provienen, precisamente, las presiones para evitar

su aumento. La política de consenso consistiría en aumentar la tasa de interés, a la par que se aumenta la masa monetaria, aún a riesgo de presiones inflacionarias.

d) PRECIOS DIFERENCIALES A TRAVES DE LA PROTECCION Y LOS SUBSIDIOS

La reducción drástica de la protección llevaría, en América Latina, a una resistencia generalizada de los intereses manufactureros. para compensar el impacto recesivo en este sector podría llevarse a cabo, paralelamente, una combinación de devaluación y expansión monetaria. Esto permitiría estimular las oportunidades de empleo en todas aquellas industrias capaces de exportar. El resultado neto sería una mezcla de ganancias y pérdidas para el sector, como un todo, pero no llevaría a una presión unánime de todo él, sino únicamente de parte de intereses fragmentarios.

FACTORES LIMITANTES Y PERSPECTIVAS

Este heterodoxo recetario económico muestra, respecto al dogmatismo monetarista y estructuralista,

un importante avance dentro del pensamiento económico convencional, en su intento de dar una "faz humana" al capitalismo en América Latina. Básicamente, porque sus artífices reconocen las componentes políticas de todo paquete de política económica, así como —si bien sólo implícitamente— su carácter de clase o fracción de clase. A nuestro entender son tres las principales debilidades del enfoque.

Primeramente, su materialización requiere de una magistral acrobacia —de manejo político y económico— entre los requerimientos derivados de las presiones sociopolíticas y los de la necesidad de eficiencia. Radica aquí su primera dificultad, en la medida en que es difícil encontrar equipos económicos de elevada intuición (y astucia) política, que a la vez exhiban altos niveles de preparación económica.

La segunda, se desprende de la lección que se extrae de la aplicación de ese tipo de medidas a dos economías latinoamericanas. Argentina —durante la primera parte de la década pasada— y México —consecuentemente, desde los años cuarenta—, sirven de ejemplos

clásicos, respectivamente, del fracaso y del éxito en la adopción de la política consensual. La relativa "paz social" y el notable crecimiento económico mexicano de las últimas cuatro décadas se explica por el hecho de que tal política económica estaba encuadrada dentro de un régimen político corporativista, ausente totalmente en Argentina. En el Perú, este componente es de difícil implementación, dejando de lado la eventualidad de que el APRA —que posee todos los requisitos políticos, ideológicos e instrumentales para tal efecto— alcance la mayoría y, paulatinamente, se haga del monopolio de la escena política peruana durante la próxima década.

Finalmente, asumiendo que se logre aplicar con éxito esta política de la "mediación", se podrá detectar con nitidez que las crisis económicas en América Latina sólo son aceleradas por las "exageradas" demandas de los grupos sociales. Por tanto, sus raíces de fondo persistirán, ya que se relacionan con componentes estructurales, a saber: las propias contradicciones —en la esfera de la producción— del capitalismo periférico. ■



Foto: M. C. Piazza

el sector externo en la década del 80

Drago Kisic Wagner

INTRODUCCION

En el Perú el concepto de equilibrio externo tiene especial importancia pues el país tiene alrededor del 30 o/o de su Producto Bruto Interno relacionado directamente con el exterior a través del comercio de bienes, y un porcentaje aún mayor si consideramos también los servicios ligados con las actividades exportadoras e importadoras.

En términos económicos, el equilibrio externo puede ser definido como el **equilibrio de largo plazo en el saldo de Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos**, y no es necesariamente una virtud pues éste puede ser alcanzado en cualquier nivel de desarrollo o con cualquier nivel de producto.

Dentro de un contexto internacional relativamente estable, una balanza en cuenta corriente con fuertes déficits o superávits **durante períodos prolongados de tiempo** tiende a revelar ineficiencia en la distribución de recursos internos del país que se trate (siempre que no se trate de un país emisor de moneda-reserva o de un país miembro de la OPEP), pues en el primer caso se estaría fomentando la producción vía el endeudamiento o la pérdida de reservas internacionales y alimentando irremediablemente una crisis de balanza de pagos, y en el segundo se estaría distrayendo recursos internos en producir para el resto

del mundo, sin recibir recíprocamente lo que el resto del mundo produce, y acumulando reservas innecesariamente.

Ahora, cuando el contexto internacional no es estable, y el futuro no es razonablemente predecible, el análisis del equilibrio externo es mucho más complejo ya que deben conjugarse muchas más hipótesis de comportamiento y cubrir un riesgo mayor, siendo por tanto los juicios sobre eficiencia o ineficiencia, más relativos.

Desde un punto de vista teórico, el sector exportador de una economía tiene un doble e importante rol que jugar en el proceso del desarrollo económico: por un lado, **debe ser generador de ahorro que pueda ser reinvertido o invertido en otros sectores** y, por otro, **debe entregar al Banco Central las divisas necesarias para permitir el nivel de importaciones que se requiere** para el cumplimiento de las metas del programa de desarrollo económico en ejecución.

Para que el sector exportador promueva significativamente el desarrollo vía la generación de ahorro, es necesario que existan claras ventajas comparativas en la actividad exportadora y que, simultáneamente, éste esté fundamentalmente en manos de empresarios nacionales cuyo interés sea seguir invirtiendo en el país y no trasladar al exterior sus ganancias, como sería el caso de las empre-

sas extranjeras de inversión directa. En la historia de América Latina y del Perú existen muchos ejemplos de actividades exportadoras que sólo han significado enclaves aislados y desarticulados del resto de la economía y que no han producido beneficios de importancia para el país.

Quando un país no tiene sector exportador con claras ventajas comparativas suficientemente grande como para generar las divisas que la economía en su conjunto necesita para desarrollarse, este hecho contribuye a justificar el diseño de modelos de promoción de exportaciones **para productos que sólo son rentables si cuentan con algún tipo de incentivo adicional**, es decir que están en el margen de las ventas comparativas y que, sin algún tipo permanente de incentivo no se exportarían por lo menos en una etapa inicial, ya que en algunos sectores, sobre todo manufactureros, las ventajas comparativas son dinámicas y por tanto se van adquiriendo.

Quando el sector exportador de una economía fracasa en el objetivo de generar divisas suficientes para un nivel de actividad determinado, bien sea debido a una ineficiente distribución de recursos o a factores exógenos, se producen las **crisis de balanza de pagos**, y se hace necesario tomar medidas estabilizadoras para redimensionar, en el corto plazo, el tamaño de la economía

de acuerdo con las reales posibilidades de su sector exportador y evitar así males mayores, como podría ser la moratoria unilateral la alternativa de una moratoria concertada o refinanciación sólo se puede lograr si se toman medidas estabilizadoras de sus pagos internacionales que significaría, casi con seguridad, el bloqueo económico externo.

EL EQUILIBRIO EXTERNO DEL PERU EN LA DECADA DE 1980

En cualquier contexto internacional, siempre y cuando no sea extremadamente inestable, se puede afirmar que, si en el Perú se busca tener desarrollo económico estable y duradero es necesario importar cada vez más en términos absolutos, debido, principalmente a que nuestro nivel de desarrollo tecnológico implica un alto coeficiente importaciones-inversión ligado a la existencia de patrones de consumo similares a los de los países más adelantados.

Dentro de este contexto, es urgente programar el crecimiento y lograr el máximo de estabilidad para el sector exportador de la economía.

En el Perú durante las tres últimas décadas venimos experimentando crisis de balanza de pagos con características similares cada diez años. Estas crisis se dan luego de una caída en el ahorro interno, que al no ser suficiente para financiar los niveles programados de inversión, generan e inducen la brecha externa, es decir, grandes déficits en la cuenta corriente de Balanza de Pagos, financiados primero vía endeudamiento externo, y posteriormente, agotado este recurso, vía la pérdida de reservas internacionales.

Evitar que estas crisis se repitan, sin detener el desarrollo, es la preocupación fundamental de los próximos años.

Este problema es ahora particularmente complejo, ya que estamos en un contexto internacional inestable, de recesión con inflación que hace difícil anticipar el futuro.

La programación del desarrollo no puede basarse en hipótesis optimistas en cuanto al comportamiento de la economía mundial, (ejemplo: endeudarnos porque los precios de nuestros productos de exportación van a aumentar), por

lo que el punto de partida de la programación externa debe ser la proyección pasiva de nuestros actuales niveles de comercio exterior, que nos permita un real inventario de nuestra capacidad de compra de bienes importados, en particular los de capital que normalmente han representado el 25 o/o del total de la inversión bruta fija del país.

Hacer este análisis ahora, en marzo de 1980, podría parecer inútil y ocioso cuando se prevé un superávit de 750 millones de dólares en la balanza en cuenta corriente para el año 1980 y acabamos de cerrar el año 1979 con 1,570 millones de superávit por el mismo concepto.

No hay que olvidar, sin embargo, que en la década de 1980 habrá que realizar un gran esfuerzo de inversión a fin de dar ocupación a la creciente población económicamente activa y reducir los actuales niveles de desempleo y subempleo. Igualmente será necesario importar una gran variedad de insumos y de bienes de consumo necesarios.

PROYECCION PASIVA DE LA BALANZA EN CUENTA CORRIENTE PARA 1985 Y 1990.

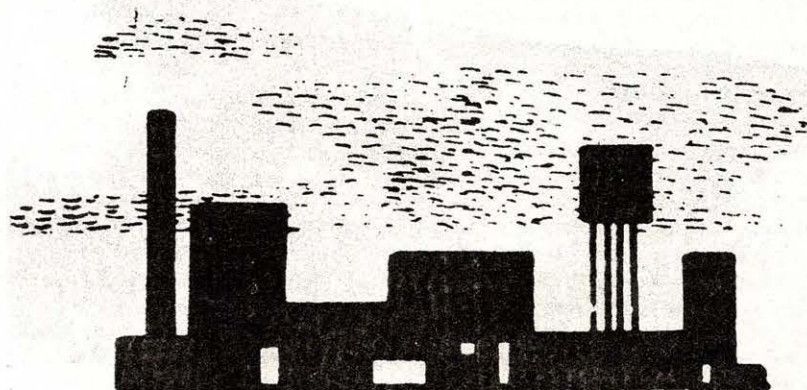
De mantenerse el manejo actual de las herramientas económico-financieras y suponiendo que la situación presente de los mercados internacionales no se inviertan radicalmente, es poco probable que en los dos o tres años siguientes, se produzca una nueva crisis externa.

Sin embargo, es perfectamente posible que, si se abandonaran las actuales políticas económicas y no se hiciera un gran esfuerzo de inversión, para el año 1985 el superávit externo haya desaparecido, y que para el año 1990 nos encontremos en una crisis de balanza más grave

de la de 1974-1977.

Vamos a ilustrar esta posibilidad haciendo una proyección muy simple y relativamente optimista de la cuenta corriente de la balanza de pagos para esos años, basándonos en los siguientes supuestos:

- 1) La relación de términos de intercambio entre el Perú y el resto del mundo sería a través de la década, es decir, la relación de precios proyectada para 1980 se mantendrá hasta 1990.
- 2) Sólo se extraen las actuales reservas probadas de petróleo que alcanzan los 685 millones de barriles, y estas se distribuyen entre las empresas contratistas y Petro-Perú según los contratos actuales. Esto significa que no hay nuevos descubrimientos y que para 1985 y 1990 hay importación neta de petróleo.
- 3) Las exportaciones no tradicionales crecen 5 o/o cada año en términos reales.
- 4) Los volúmenes de exportaciones mineras, agropecuarias y pesqueras se mantienen al nivel del año 1980, con la excepción del zinc refinado que aumenta debido a la entrada en producción de la Refinería de Cajamarquilla, y el cobre por los efectos de la ampliación de Cobriza.
- 5) Las importaciones de bienes de consumo crecen al 5 o/o anual en términos reales (2 o/o por encima de la población).
- 6) Las importaciones de insumos crecen al 6 o/o anual que implica un crecimiento del sector manufactura del orden del 7 u 8 o/o en términos reales, a través de la década.
- 7) Las importaciones para la defensa nacional mantienen un nivel ligeramente superior al de 1980, en términos reales.
- 8) Se importan bienes de capital que permiten una inversión bru-



ta fija nueva suficiente para incorporar al trabajo a la nueva población económicamente activa, bajo el supuesto de 20,000 dólares de inversión por puesto de trabajo, además de la inversión de reposición.

La aplicación de estos supuestos a los niveles proyectados para el año 1980 nos da los siguientes resultados:

(Millones de dólares de 1980)	1985	1990
- Exportaciones FOB	3,980.0	4,295.0
- Importaciones FOB	4,410.0	6,660.0
- Pagos netos por servicios y transferencias	- 500.0	- 500.0
Saldo en Cuenta Corriente	- 930.0	- 2,865.0

Considerando que este servicio está hecho en dólares de 1980, se concluye que el déficit de 930 millones en la balanza en cuenta corriente, calculado para 1985 equivale aproximadamente a 1/3 del déficit del año 1975 que fue el mayor de la historia del Perú, y que el déficit de 2,865 millones para 1990 sería similar al mismo.

Todo esto, reitero, hecho con el supuesto optimista, de que los cambios en los precios internacionales no nos van a perjudicar en los próximos diez años.

MEDIDAS QUE SE REQUIEREN PARA MANTENER EL EQUILIBRIO EXTERNO EN LA DECADA DE 1980.

Para evitar que se den los resultados del ejercicio anterior con el consiguiente perjuicio al desarrollo económico, es necesario adoptar dos tipos de medidas, unas de carácter general y otras de tipo específico:

Medidas Generales:

- Aplicar y mantener políticas cambiarias y arancelarias realistas, que no constituyan una traba a las exportaciones no tradicionales y que permitan un desarrollo vigoroso del sector exportador, mediante el aliento a las decisiones de inversión, sobre todo de la pequeña y mediana minería y de la agricultura de exportación.
- Fomentar el ahorro interno.
- Crear el clima propicio para la inversión nacional, implementando normas adecuadas y garantizando su estabilidad.

- Atraer capitales extranjeros sólo cuando se vea **claramente** que el esfuerzo interno tanto público como privado no es suficiente para desarrollar los grandes proyectos de inversión.

Medidas Específicas:

- Seguir apoyando y alentando la exportación no tradicional, corrigiendo continuamente las distorsiones que puedan ir surgiendo

do a la ahora de aplicar los incentivos. Esto podría hacer que la tasa de crecimiento considerada para este sector en el ejercicio del punto anterior sea bastante mayor.

- Intensificar la exploración y explotación petrolera a fin de tener como meta mínima el cubrir el consumo interno con petróleo peruano. Esto significaría, en el ejercicio realizado, ahorros del orden de los 500 millones de dólares en 1985 y 1800 millones en 1990.
- Poner en marcha los grandes proyectos mineros ya parcialmente estudiados, es decir:

- Tintaya (50,000 TM cobre concentrado)
- Michiquillay (90,000 TM cobre concentrado)
- Antamina (75,000 TM cobre concentrado) (60,000 TM zinc)
- Quellaveco (120,000 TM cobre concentrado)
- Cerro Verde II (50,000 TM cobre concentrado)

Estos proyectos requerían una inversión total del orden de los 2,500 millones de dólares de 1980 y significaría duplicar la producción de cobre y aumentar significativamente la de otros productos para 1990, aunque dado el largo período de maduración de estas inversiones esto no podría tener ningún impacto en 1985.

EL PANORAMA INTERNACIONAL

Toda proyección externa de la economía peruana depende crítica-

mente del comportamiento de la economía internacional, y en este sentido las opiniones de las instituciones que se dedican a su estudio son en general pesimistas y casi todos coinciden en que el panorama es recesivo, o por lo menos inestable para la década de 1980.

Estas opiniones también coinciden en afirmar que estaríamos entrando en una etapa de neoproteccionismo en la cual los países desarrollados buscarían proteger su industria, antes que incrementar su comercio, ya que esto les permitiría un menor grado de desempleo dentro de su economía, para lo cual impondrían trabas a las importaciones manufacturadas de los países subdesarrollados.

Hay, sin embargo, un razonamiento menos pesimista basado en el hecho de que las economías desarrolladas, para seguir creciendo y ofreciendo mejores niveles de vida a sus habitantes, tienen necesariamente que realizar avances tecnológicos y comenzar a especializarse en líneas de producción más sofisticadas, dejando por tanto la producción intensiva en mano de obra a cargo de los países de menor desarrollo relativo.

Cualquiera de las dos opciones que al final resulte cierta va a tener una importancia decisiva en el comportamiento del sector externo peruano, sobre todo en lo que se refiere al crecimiento de las exportaciones no tradicionales que, en materia de volúmenes, son las que mejores posibilidades tienen en el futuro inmediato.

Un peligro adicional que va a estar presente en esta década, es de orden financiero y se refiere al exceso de liquidez en la banca privada internacional, que casi con seguridad se va a dar, y que puede inducir a algunos países subdesarrollados con cierta capacidad de endeudamiento, (entre ellos Perú) a buscar el camino fácil del endeudamiento externo para financiar su desarrollo en vez de basarse para el mismo en el ahorro interno.

Esto significa un peligro porque los préstamos que el país deberá obtener en la presente década deben dedicarse mayoritariamente al desarrollo a través de **proyectos rentables**, y deben ser contratados en **condiciones financieras blandas** y preferentemente concesionales, es decir, a plazos largos y con tasas de interés bajas, condiciones en las que no presta la banca privada internacional.

documentos históricos

las fuerzas armadas

El Presidente electo de Colombia, Alberto Lleras Camargo, pronunció el 9 de mayo de 1958 ante los jefes y oficiales de las Fuerzas Armadas reunidos en el Teatro Patria, la siguiente conferencia.

S ENOR Ministro de Guerra, señores Jefes y Oficiales de las Fuerzas Armadas:

Esta entrevista entre ustedes y yo —para mí gratísima— tiene una importancia muy grande para Colombia. Este acto es histórico, aunque sea, como yo lo quiero y lo he pedido a los Jefes militares, privado. Y es histórico no porque ustedes y yo seamos seres excepcionales que hacen historia con cada movimiento o cada palabra, sino porque ustedes y yo representamos en este momento cosas esenciales de la República, que, si son claras para todos nosotros, pueden traer al país una época de paz y de bienestar; y que si no las entendemos bien y no las aprecian con igual claridad todos nuestros compatriotas, seguirán siendo el origen de perturbaciones y dificultades innumerables.

QUE SON Y QUE HAN SIDO LAS FUERZAS ARMADAS

¿Qué son ustedes y qué representan? Yo creo saberlo, y si no lo supiera sin equívocos ni dudas tengan ustedes la certidumbre de que no estaría hoy hablándoles aquí, en la condición en que estoy.

Claro que todos sabemos que ustedes son las Fuerzas Armadas de Colombia. Pero para muchos de nuestros compatriotas y tal vez para algunos de ustedes, el concepto de Fuerzas Armadas está ligado a circunstancias cambiantes, a lo que

hoy son, a lo que hoy representan, a los sufrimientos presentes, a las glorias inmediatas o un poco más lejanas. Pero yo soy muy adicto a ir a los orígenes de las cosas porque sólo en ellos se descubre su exacto sentido. La humanidad es, por fortuna, muy vieja, y si recorremos su paso por el planeta, hacia atrás, hasta sus orígenes más remotos, o hasta donde se conocen, al menos, descubrimos con asombrosa facilidad por qué estamos aquí reunidos, por qué hay un grupo de cuarteles en este cantón, por qué hay diversidad de armas y de servicios, por qué en fin, hay gentes armadas dentro de una sociedad que, teóricamente al menos, debiera andar desarmada.

Los primeros pueblos, las primeras tribus que se organizaron como un rudimento de nación no tenían ejércitos, porque eran un ejército. Ejército ambulante en las tribus nómades, ejército parapetado y defensivo en aquellas que se fueron estableciendo con el ánimo de sembrar, cultivar, coger cosechas. Aún los campesinos eran parte de las milicias. Los Jefes de Estado, si así pudieran llamarse, o lo que hoy corresponde a ellos, eran los jefes de las milicias. Eran los más fuertes, los que golpeaban mejor con la maza, los más astutos, los más desconfiados. Ninguno murió en su cama porque no había cama, y porque además la transmisión de mando se hacía de la manera más ejecu-

tiva: se le cortaba al jefe la cabeza y se le ponía el casco de crines a otro, generalmente al asesino.

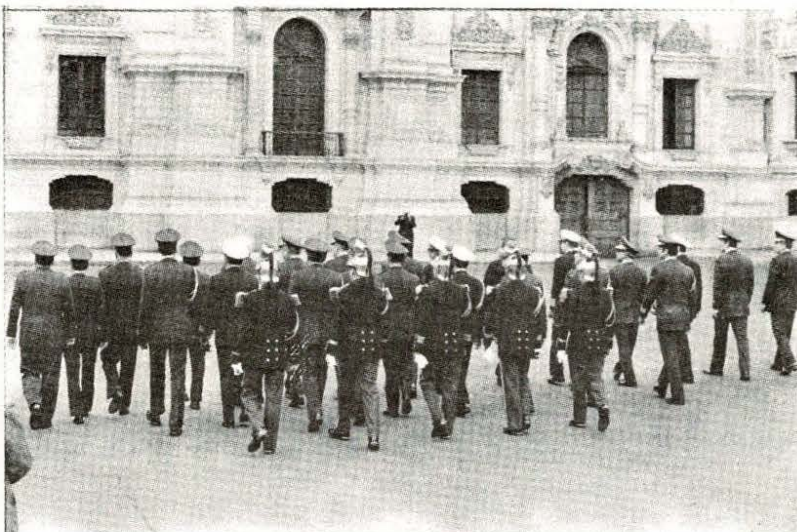
También en esas primeras sociedades todos los ciudadanos gobernaban directamente. Como se trataba de unas tres centenas de seres, o en las primeras ciudades, de seis a siete mil, cada vez que había un problema público; una guerra con el vecino, la construcción de un acueducto, la necesidad de pagar un impuesto en toros, ovejas, mujeres o caballos, se tocaba un cuerno, y la gente toda, se reunía en asamblea y votaba. Así se elegían los jefes. Así se elegían los sacerdotes. Así se ordenaba ajusticiar a los ladrones. Así se dictaban las primeras leyes civiles, penales, administrativas.

Pero los grupos humanos comenzaron a convivir, a comerciar unas tribus con otras, o la misma expansión militar de una comunidad guerrera sobre su vecina hicieron crecer esas pequeñas sociedades. Se sembró más, se produjeron más artefactos, y se traficaba por vías terrestres, fluviales y marítimas con gentes apartadas. Entonces se vio la necesidad de que no todos fueran guerreros y que los guerreros fueran menos, pero más capaces, para suplir la deficiencia del número. De ahí, a los ejércitos de Federico Guillermo de Prusia, de Federico el Grande o de Napoleón, la evolución es continua hacia la nación más grande y desarmada, hacia el ejército más pequeño en relación con la

nación, fuertemente armado y eficaz para su función ofensiva y defensiva. Podemos dar ese salto de siete u ocho mil años porque hemos encontrado el origen de las fuerzas armadas, y todo lo que en ese tiempo ocurre es refinamiento y desarrollo del concepto primitivo.

Entonces, lo que acontece es que la nación, o la comunidad, a medida que se hace más culta y compleja, tiene que ocuparse en muchas cosas distintas de andar a golpes y porrazos con el vecino y con el extranjero. Pero como nadie está exento de que, aunque no lo quiera, el extranjero invada su territorio, tome sus cosechas, se lleve las mujeres y haga esclavos a sus hijos, ni menos aún de que el propio vecino no le resulte incómodo y pendenciero, hay que armarse. Claro que si todos se arman, lo mismo los pillos que los santos, habrá una batalla diaria, en cada camino, en cada campo, en cada casa. Hay que armar a un grupo de ciudadanos, los mejores, los más rectos, los más justos y dejarles a ellos que establezcan el equilibrio cuando sea menester. Pero hay dificultad en ese proceso: No puede un hombre saber todas las leyes, conocer los antecedentes y doctrinas sobre propiedad, sobre relaciones civiles, sobre penas, y al mismo tiempo manejar bien las armas y estar listo para combatir con un enemigo externo. Los ancianos saben lo que ha pasado, han estudiado las costumbres y son capaces de hacer las leyes, pero no pueden combatir. Va apareciendo ya la necesidad de dividir ese trabajo y de que alguien legisle, es decir, que haga las leyes, alguien que diga cómo se aplican en cada caso, alguien que las haga cumplir, alguien, en fin, que ponga la fuerza al servicio de la ley desamparada e inerme.

Con la civilización creciente, los nuevos artefactos, las nuevas armas, el oficio de la defensa de las fronteras y del orden en naciones muy complejas y pobladas se hace, a su vez, muy arduo. Ya no se puede contratar mercenarios como en las ciudades italianas, para que combatan y mueran mientras la gente dentro de las murallas hace negocios y se divierte. Porque los mercenarios venden su fuerza y no tienen afectión por la ciudad a que sirven. Aparece el servicio militar que Maquiavelo y César Borgia aconsejan, adivinan y practican. Ese servicio es el Ejército Nacional, arrancado del pueblo, movido por un interés superior, por una idea más alta, por un sentimiento más ambicioso



que el de la simple defensa primitiva. La Patria está en marcha. Los Estados nacionales y nacionalistas comienzan a formarse. Y ya estamos en nuestro tiempo.

SERVICIO NACIONAL ESPECIALIZADO

Los ejércitos vienen a ser entonces el más alto, puro, noble servicio nacional. No se entra a ellos por la paga, ni por ningún estímulo pequeño. Sino porque se va a servir, de la manera más peligrosa, y porque se va a vivir en función de gloria, con una constante perspectiva de muerte. ¿Para qué? Para que los demás vivan en paz, siembren, produzcan, duerman tranquilos y sus hijos y los hijos de sus hijos sientan que la Patria es un sitio amable y bien guardado. Es el oficio más abnegado, porque no espera compensaciones inmediatas ni reconocimiento ininterrumpido. La mayor parte del tiempo la fuerza armada no hace sino estar, existir, precaver, con su sola presencia, que no ocurra nada malo, ni invasiones; ni asaltos, ni guerras. Pero si algo ocurre, y hasta ahora siempre ha ocurrido, el soldado tiene que ir a poner el pecho para defender a los que están detrás de él. Semejante tarea sólo tiene paralelo, menos en el peligro, con las vidas maceradas de los monjes y de los santos. Por eso se rodea de ciertos privilegios, honras, fueros que no tienen los demás ciudadanos comunes. Por eso, y porque además esos atributos son absolutamente indispensables.

La educación del que comanda gentes de armas es excepcional, como lo es, en menor grado, la del soldado. Nada de lo que ocurre en

las unidades militares deja de tener sentido. Todo es preparación constante para el minuto de riesgo y de muerte. En cambio la educación de los paisanos es para la paz, el disenso, la controversia, el trabajo sin riesgos, y no es necesaria una tan rígida disciplina. Obedecer es fundamental, básico, insustituible en la unidad armada, porque cuando se está ante la muerte o en la batalla, discutir es perder la empresa. Es muy peligroso que se desobedezca una orden, que, por insensata que parezca, ejecutada por cien o mil hombres con rigurosa disciplina puede conducir a la victoria o minimizar el desastre. La acción guerrera necesita rapidez, unidad, decisión inmediata, y todo eso no da tiempo para juzgar todos los aspectos de la cuestión. La preparación militar requiere, pues, que el que dé las órdenes haya aprendido a darlas sin vacilar, y tenga hasta donde es posible, todo previsto, y que el que las recibe las ejecute sin dudas ni controversias. Exactamente al revés de la sociedad civil, que tiene la única garantía de su libertad y de su acierto en que haya tiempo para discutir, para oír opiniones y para discrepar. El peligro es el factor que hace toda la diferencia entre la una y la otra.

Lo primero que se aprende al llegar a un ejército moderno es que cada uno de sus cuerpos tiene una misión, un cometido, una capacidad y un oficio diferentes. La preparación para una unidad blindada no forma automáticamente un artillero, ni un operario de comunicaciones puede servir eficazmente en una patrulla de infantería. Si eso es así dentro de los cuarteles, cómo no lo será dentro de la sociedad civil, com-

plejísima, que no tiene vínculo alguno entre sí, sino el del territorio. Por eso las escuelas civiles, como las militares, preparan gentes para todos los oficios y profesiones. Cada una tiene su ética, tiene sus reglas, tiene su sistema. No es lo mismo mandar en una universidad que en un regimiento. Toda la vida de ustedes ha estado dedicada a aprender a obedecer y, como consecuencia, a saber mandar, cuando le llegue su tiempo, pero a mandar personas que no deliberan sobre sus órdenes ni las discuten. Es un ejercicio radicalmente distinto del mando en la vida civil. Si yo pretendiera mandar una unidad mínima de caballería, que es mi arma, puesto que tengo el privilegio de ser Coronel honorario de la Escuela, entraría inmediatamente a discutir con los Oficiales y la tropa, a consultar su opinión, a cavilar, a tratar de poner a todo el mundo de acuerdo, y aun a adivinar los intereses y sentimientos de los caballos. No lograría hacer avanzar dos kilómetros a mi unidad. Pero si se trata de poner gentes de acuerdo, no sometidas a ninguna disciplina, acostumbradas a concebir diferentes maneras de hacer las cosas, con capacidad para hacerlas por su cuenta, sin mi consentimiento, probablemente, como se ha visto en estos últimos años, podría lograr algunos resultados. Hemos sido educados para funciones diferentes, y para distintas maneras de servicio. Esto es todo. El de ustedes es más peligroso, y allí reside su nobleza.

LA FUNCION POLITICA Y LA MILITAR

La política es el arte de la controversia, por excelencia. La milicia, el de la disciplina. Cuando las Fuerzas Armadas entran a la política lo primero que se quebranta es su unidad, porque se abre la controversia en sus filas. El mantenerlas apartadas de la deliberación pública no es un capricho de la Constitución, sino una necesidad de su función. Si entran a deliberar, entran armadas. No hay mucho peligro en las controversias cuando la gente está desarmada. Pero si alguien tiene a sus órdenes, para resolver la disputa, cuando ya carezca de argumentos o pierda la paciencia, una ametralladora, un fusil, una compañía, o las Fuerzas Armadas, irá a todos los extremos, se volverá más violento, será irrazonable, no buscará el entendimiento sino el aplastamiento, y todo acabará en una batalla. Por eso las

Fuerzas Armadas no deben deliberar, no deben ser deliberantes en política. Porque han sido creadas por toda la Nación, porque la Nación entera, sin excepciones de grupo, ni de partido, ni de color, ni de creencias religiosas, sino el pueblo como masa global, les ha dado las armas, les ha dado el poder físico con el encargo de defender sus intereses comunes, les ha tributado los soldados, les ha dado fueros, les ha libertado de las reglas que rigen la vida de los civiles, les ha otorgado el privilegio natural de que sean gentes cuyas quienes juzguen su conducta, y todo ello con una condición: la de que no entren con todo su peso y su fuerza a caer sobre unos ciudadanos inocentes, por cuenta de los otros. Además, esa condición es indispensable, porque si las Fuerzas Armadas tienen que representar a la Nación ante presuntos enemigos exteriores, necesitan de todo el pueblo, del afecto nacional, del

"La política es el arte de la controversia, por excelencia"

respeto colectivo, y no lo podrían conservar sino permaneciendo ajenas a las pugnas civiles.

Las Fuerzas Armadas no pueden, pues, tener partido. En cambio una sociedad civil sin partidos no existe, ni puede operar una democracia sin ellos. Todo el mundo tiene un concepto sobre lo que debe hacerse en el gobierno. Esos conceptos no pueden prevalecer todos en el gobierno, puesto que son contradictorios. Haciendo un promedio entre ellos, concesiones y transacciones, las gentes se aglomeran en partidos, y con ellos gobiernan, o con ellos se oponen al gobierno. El partido, así concebido es un canal de opinión, y no es ilícito, sino conveniente, que la opinión cambie de canales, que engroce uno cuando quiere ir hacia cierto rumbo y que lo abandone cuando se convence de que un determinado rumbo está equivocado. Los partidos colombianos no han sido así, y por eso no han cumplido su función plena, ni han sido siempre los agentes de la

cultura y de la civilización políticas. Por eso no ha sido posible que, al restablecerse su acción, se entre a la disputa sin límites por el Poder Público. Y por eso estamos en este ensayo que los obliga a entenderse, a gobernar conjuntamente y les impide gobernar si no hay acuerdo entre ellos. Es un experimento difícil, es una reeducación de las gentes colombianas para la convivencia pacífica, pero es también el último recurso que tenemos para volver a la sensatez. Todos los demás sistemas han fracasado. Este es probablemente uno de los últimos. Si Colombia no aprende a vivir en paz en estos próximos diez y seis años el problema no será si debe haber otra forma de gobierno, monarquía, dictadura, totalitarismo, juntas, sino el de si no va a disolverse la nacionalidad misma, en la anarquía, en el cansancio, en la decepción, en la miseria.

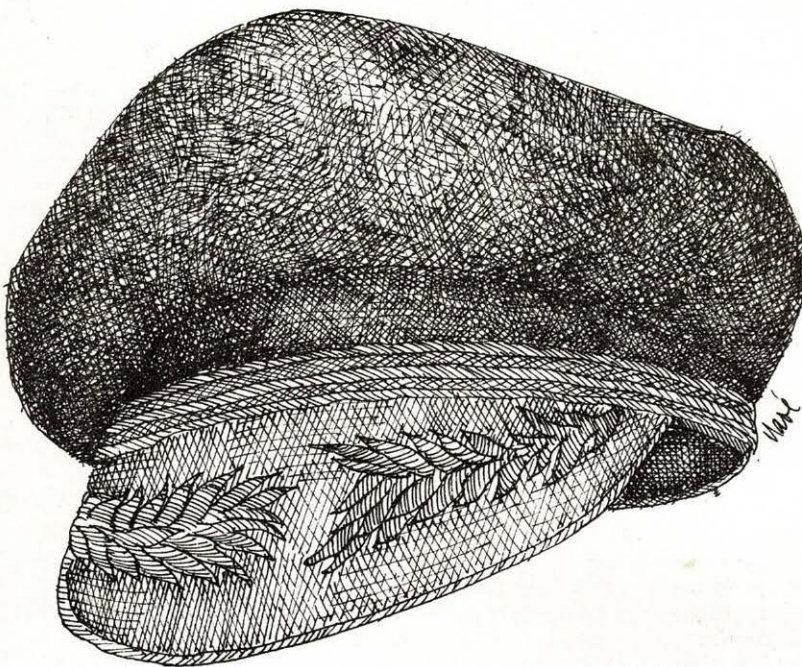
Si las Fuerzas Armadas entran a la política y a la dirección del Gobierno, entran inevitablemente en la disputa sobre si el Gobierno es bueno o malo. Inmediatamente se forma un partido, el suyo, y el otro, el adversario del Gobierno. Dividen a la Nación, en vez de unificarla. Es que aun con las mejores intenciones, no se puede gobernar al gusto de todos. Eso es contrario a la naturaleza de las cosas. Y el desprestigio que cae sobre todo gobierno, no puede caer sobre una institución armada, sin destruirla. Si los Jefes deliberan en la plaza pública, dan opiniones sobre materias ajenas a la milicia, sufren equivocaciones, se enredan en los inevitables líos de gobernar, los Oficiales subalternos se sentirán obligados a discutir su conducta, que ya escapa a la disciplina del oficio, y hasta los soldados entrarán en la controversia. Ejércitos, Armadas, Fuerzas Aéreas, Fuerzas Policiales, sometidas a ese tratamiento, se anarquizan y se desbaratan.

Porque así entiendo yo las funciones de gobierno y las de las Fuerzas Armadas, no he querido jamás que se confundan ni entreveren. Colombia, como toda nación, pero en este momento más que cualquiera otra necesita tanto de un buen Gobierno como de unas Fuerzas Armadas poderosas, no sólo por su capacidad física de defensa, sino por el respeto y el amor que el pueblo les profese. Yo no quiero que las Fuerzas Armadas decidan cómo se debe gobernar a la Nación, en vez de que lo decida el pueblo, pero

no quiero, en manera alguna, que los políticos decidan cómo se deben manejar las Fuerzas Armadas, en su función técnica, en su disciplina, en sus reglamentos, en su personal. Esas dos invasiones son funestas, pero en ambos casos salen perdiendo las Fuerzas Armadas. La política mina la moral y la disciplina de las Fuerzas Armadas. Las Fuerzas Armadas, al transgredir el límite de sus funciones, entran a la política, y la dañan. La dañan simplemente porque nadie las invita a entrar a la política sino con el ánimo de que echen bala por su cuenta, pongan los muertos, destruyan a sus enemi-

ser. Tal vez soy yo uno de los colombianos vivos que más ha escrito, hablado y pensado sobre la misión de las Fuerzas Armadas, y desafío a cualquiera que encuentre una sola línea, una sola palabra, una sola expresión de las emitidas en treinta años de vida pública que sea, no digo hostil, pero siquiera crítica para las instituciones armadas de Colombia. Ni aun en los días de combate político legítimo contra el gobierno personal de un jefe militar, hay un solo instante en que no estableciera el necesario divorcio para mí clarísimo, entre los Institutos Militares, sujetos a la discipli-

se hacían nombramientos, cuando se decretaba sobre todo, cuando se contrataba, cuando se determinaba sobre la vida civil, cuando se disponía sin restricción alguna de la suerte de trece millones de colombianos, era pretender lo imposible, lo inverosímil. Tuve dos empeños en esas campañas: que hubiera en la mente pública una clarísima distinción entre el Presidente, su Gobierno y sus actos; y las Fuerzas Armadas; y luego que no hubiera conspiración, ni indisciplina, ni insubordinación, ni entendimiento entre civiles y militares para derrocar el Gobierno, sino que se mantuviera, al llegar la inevitable crisis, la unidad total de las Fuerzas Armadas para impedir su destrucción y para que no cayera ninguna mancha sobre su prestigio. Ambas cosas se lograron y estoy orgulloso de que se hubieran logrado. La verdad es que un año después de esos días difíciles, el pueblo respeta más sus instituciones armadas, las aprecia, sabe que las necesita y confía en ellas. Eso vale para Colombia más que su café, su petróleo, su oro, su platino, sus recursos conocidos y todavía desconocidos. Pero hoy más que nunca. Porque vamos a atravesar días muy difíciles, de escasez, de inconformidad, de sufrimientos, de restricciones, y si hubiera unas Fuerzas Armadas divididas o desprestigiadas, nadie sabe lo que sería de Colombia.



gos y defiendan intereses ajenos a las conveniencias generales de la República. Al término de estas extralimitaciones, las Fuerzas Armadas regresan a su oficio primitivo rodeadas de adversarios, sin prestigio, sin gloria, y sin amigos.

ACTITUD ANTE LAS FUERZAS ARMADAS

Porque entiendo así las cosas jamás he pensado que las Fuerzas Armadas juzguen que es una conducta inamistosa mi oposición a que sean cosa distinta de lo que deben

na, y el Jefe de un gobierno, capaz, como todos, de cometer errores, faltas y abusos. Expliqué entonces muy bien a la opinión pública cómo era un imposible jurídico, moral, físico que se pudiera gobernar a nombre y en representación de las Fuerzas Armadas, y que ellas gobernarán en realidad, si su misma estructura interna impide que deliberen, y que discutan, y que asuman responsabilidades diferentes de las que sus reglamentos les indican estrictamente, en cada escala de la jerarquía, desde el Jefe hasta el cabo. Pretender que las Fuerzas Armadas estaban gobernando cuando

Miremos fría y analíticamente la realidad colombiana. ¿Hay alguno de ustedes que crea que este país puede manejarse en los tiempos venideros con un sistema diferente del que hemos propuesto? Hemos tenido en el país en los últimos años, gobiernos de un solo partido, y han fracasado. Gobiernos de estado de sitio, y han fracasado. Gobiernos de hegemonía política, y han fracasado. Gobiernos de dictadura, y han fracasado. Todos han tenido el apoyo leal de las Fuerzas Armadas al Gobierno constituido. Y no ha sido bastante. Quienes proponen volver a lo que había y a lo que fracasó y piden clandestinamente el apoyo de las Fuerzas Armadas para esa empresa, están proponiendo una aventura para quince días, para un mes, para un par de meses, porque no puede durar más. Y en cambio de ese mes, de esos dos meses, están dispuestos a arruinar definitivamente en el mundo el prestigio de Colombia, su crédito, sus posibilidades de inversión extranjera en nuestros negocios, sus eventualidades

somos los primeros
fabricantes peruanos de

gases

además producimos

- máquinas de soldar
- varillas
- y electrodos
- reguladores y
- equipos para soldadura y corte
- carburo de calcio
- máscaras
- para soldador
- traylers y
- carretillas para los equipos



S o c i e d a d
QUIMICO INDUSTRIAL
Lima Ltda.

EL BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU IMPULSA EL DESARROLLO NACIONAL

FONCAP



UNMSM-CEDOC

FONDO DE BIENES DE CAPITAL

FONCAP

Al crear el FONCAP con un capital inicial de cinco mil millones de soles, el Banco Central de Reserva, amplía su política de promoción precedida con gran éxito por el Fondo de Redescuento Agro-Industrial, FRAI, creado hace un año y que lleva financiados ya más de 50 proyectos.

QUE ES EL FONCAP?

Un Fondo destinado a financiar a personas y empresas establecidas en el país, que deseen adquirir bienes de capital de producción nacional.



PROPOSITOS DEL FONCAP

Fortalecimiento de la Industria Nacional, al impulsar la producción de Bienes de Capital, mediante apoyo financiero de sus operaciones de ventas; otorgándole capacidad competitiva con los Bienes de Capital importados. Además, las acciones y decisiones que se tome en el manejo del Fondo se orientarán al cumplimiento de las distintas metas económicas del país, principalmente en lo concerniente a nivel de empleo, generación de divisas y prioridades sectoriales y regionales.



LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS SON:

Sistema Bancario,
Empresas Financieras,
COFIDE,
FONAPS; y,
Caja de Ahorros de Lima.

ALCANCE DEL FONCAP

Financiará hasta el 70% del costo de cada proyecto no menor al equivalente de US\$ 10,000.- y hasta por el equivalente de US\$ 2'000,000.-

El 30% restante será cubierto entre el intermediario financiero y el sub-prestatario. Por "proyecto" se entiende el valor del bien de capital por adquirirse, más su costo de instalación, transporte, capital de trabajo y otras inversiones accesorias que sean necesarias para ponerlo en marcha.

TASA DE INTERES

32.5%, incluyendo comisiones, computable por trimestres calendarios vencidos.



PLAZOS

Por lo general no será mayor de 5 años, pero podrá ser extendido en casos excepcionales, en proyectos de muy lenta maduración.

REGIMEN ESPECIAL PARA LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE TERRESTRE



Para financiar la compra de camiones, omnibus, microbús y remolques; sus carrocerías y motores, se ha previsto un régimen alternativo que contempla las necesidades especiales de este tipo de adquisiciones.

OFICINA DE FIDEICOMISOS



Esq. Lampa y Ucayali - Lima 1



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU

san Luis

**el agua más pura
del mundo
es peruana.**



**Refrescante complemento
en los momentos gratos
del deporte.**

**San Luis es calidad y
pura... Medalla de Oro a
la Calidad y Pureza.**



... y no se olvide, no es mineral!

de prosperidad, e inclusive —sin ninguna exageración— a comprometer hasta la industria fundamental de Colombia; porque en el estado en que hoy se encuentra en los mercados mundiales el precio del café, un desorden más en el segundo país productor del grano, una crisis política más, un golpe de Estado, puede ser lo que hace falta para que, perdido el control delicado de la política cafetera internacional se precipiten al mercado las acumulaciones que vienen haciendo catorce naciones cafeteras para sostener el precio, y venga la crisis que hasta hoy ha logrado contenerse.

Hace tiempo dije que el país era un convaleciente y que había que tratarlo así, con cuidado, con tacto, procurando no golpearle los nervios, tratando de que no se abran otra vez las heridas, manteniéndolo hasta donde sea posible libre de agitaciones y esfuerzos violentos. Esto no es una figura retórica. Es la verdad. Hay en Colombia una crisis social tremenda. Se han perdido las nociones fundamentales de la vida cristiana y aun de la más elemental vida social. Hay miseria, cada día mayor porque no hay seguridad en los campos, porque el consumo baja, porque la producción no encuentra mercados amplios y porque además, no hay dólares para comprar las máquinas, los repuestos, los transportes, los elementos indispensables para mantener la economía, no ya en progreso, sino en un ritmo abajo de lo normal. Llevamos casi diez años de asesinarlos, de combatir sin decisiones últimas, de que mueran soldados, Suboficiales, Oficiales de todas las armas, y millares de campesinos de todos los partidos y sin partido alguno. Se roba impunemente. Las gentes pierden sus propiedades, sus cosechas, su seguridad, y sobre todo su esperanza. Nadie cree en nadie. Todos desconfían de todos. El país es muy rico y su economía es intrínsecamente muy fuerte, y por eso todavía hay gentes que prosperan y se enriquecen. Pero se está cavando un abismo tremendo entre los que no tienen amparo alguno y los que negocian y viven amparados. Entre la mayoría de los colombianos y la minoría. ¿Cuánto puede durar ese desequilibrio? No lo sé, pero no ha de ser mucho, si no nos dedicamos todos a restablecer la justicia, el orden, la paz, la seguridad. Y se nos propone como remedio prolongar indefinidamente la guerra civil. No. Hay que hacer la

concordia y la convivencia, por encima de toda otra consideración. Hay que poner el Gobierno por encima de las luchas de partido. Hay que poner las Fuerzas Armadas por encima de las luchas de partido. Hay que dejar la Iglesia por encima de las luchas de partido. Hay que impedir que haya luchas de partido. Hay que dar a los partidos la responsabilidad de gobernar, sin darles la oportunidad de que el uno desprecie y persiga al otro. Hasta las palabrotas, no digo ya las acciones, deben ser en este tiempo cautelosas, tranquilas, pacíficas. Cuentan que en los ventisqueros alpinos cuando se presiente una avalancha hay momentos en que los exploradores de las alturas temen hasta respirar fuerte y vigilan aterrados el ruido mismo de su corazón agitado, porque saben que un sonido mínimo puede desatar la catástrofe. Así estamos los colombianos. Y se nos ofrecen en cambio, todos los

“... las Fuerzas Armadas no deben ser deliberantes en política”

días, batallas, agitaciones, conspiraciones, actos de fuerza, gritos, amenazas. La Nación, que tiene intuiciones tremendas, no ha depositado su confianza en mí por ninguna otra razón sino porque no ha oído de mis labios en todo este tiempo una sola invocación a la locura, ni una palabra que no invite a la paz. Y eso es lo que quiere, honda, firmemente, en cualquier parte que se ausculte su pensamiento. Pregunten ustedes a sus compañeros de armas, a los del Tolima, a los del Valle, a los de los Santanderes, a los del Cauca y Huila, a cualquiera de ellos, a los que ya estuvieron en campaña absurda contra la emboscada y el invisible enemigo acechante, si quieren paz o más acción estéril, preguntenlo a las madres, a las esposas, a las hijas de los Oficiales y soldados que no han vuelto a vivir con ellos; pregunten a sus vecinos, a cualquiera, en la calle o en el sendero campesino; pregunten a los mismos prisioneros de las guerrillas, a cualquier colom-

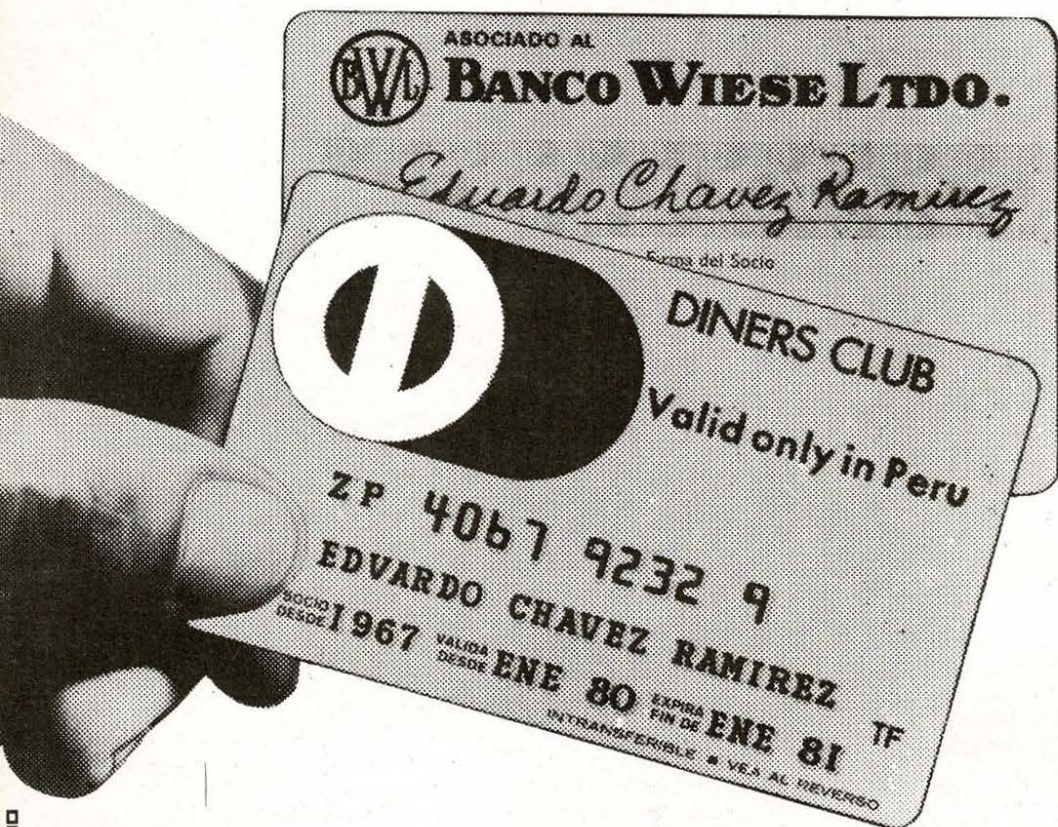
biano si quiere seguir de aventura en aventura, de rigor en rigor, sin saber cada noche qué infortunio nos deparará la mañana siguiente. Por eso el Frente Nacional, que no es sino una sola palabra: paz, recibe el voto del pueblo, ciega, desesperadamente.

EL GOBIERNO DEL FRENTE NACIONAL Y LAS FUERZAS ARMADAS

Yo he asumido una responsabilidad casi inconmesurable. No la puedo sobrellevar solo. Pero sé que no voy a estar solo. Por eso la he aceptado. Sé que los dos partidos políticos van a asumirla conmigo, porque así está ordenado por la Constitución, y porque no ahorraré esfuerzo alguno para que así ocurra. Sé que el pueblo tiene confianza en la política que le hemos propuesto y que ha refrendado con sus votos. Pero sobre todo, sé que las Fuerzas Armadas, en quienes voy a depositar la totalidad de mi confianza, sin una sola restricción, ni siquiera de pensamiento, van a ofrecerme toda la colaboración que el Gobierno necesite de ellas. Lo sé, no sólo porque sus juramentos las obliguen, ni su honor se lo indique, sino porque no voy a pedirles cosa alguna que no sea de indiscutible, inobjetable conveniencia para la Nación, y nada que no esté dentro de su función, dentro de su deber, dentro de su servicio. Yo no voy a pedirles que apoyen a un partido contra el otro; que combatan contra otros colombianos para defender intereses sectarios; que me ofrezcan adhesión política ni me otorguen lealtad para actos indebidos; ni mucho menos que los institutos armados se conviertan en la guardia de confianza de un grupo o de una persona; ni que para asegurar esa confianza se trastornen los reglamentos, se remueva el personal, se pase por sobre el escalafón, se ascienda, se posponga, se destine o se llame a calificar servicios a ningún miembro de las Fuerzas Armadas.

La política no va a entrar a los cuerpos de la defensa nacional, de eso pueden ustedes estar seguros. Ninguna razón, ninguna presión me obligaría a contrariar lo que yo entiendo como la salvaguardia de la paz y la garantía de que la República esté bien defendida, es decir, la imparcialidad, la neutralidad política de las Fuerzas Armadas. Yo no voy a preguntar en los próximos cuatro años, como no lo hice nunca,

1980: BANCO WIESE LTDO.



5015

ASOCIADO A DINERS CLUB.

Iniciamos la década del Ochenta, asociándonos con un gran banco: Banco Wiese Ltda. Ahora todos nuestros socios y establecimientos afiliados podrán gozar de un ágil y eficiente servicio bancario a través de las Oficinas del Banco Wiese Ltda. distribuidas en la Gran Lima. Disfrute de la década del Ochenta, desde el inicio.

Con Diners, todas las ventajas son para usted. Solicite su tarjeta en cualquier oficina del Banco o llámenos a Diners, al teléfono 28-7670.

**SU MEJOR
TARJETA DE PRESENTACION !**

01-981-80-11/97-50 10-3-80

cuál es la filiación, o el origen, o la convicción política íntima de ningún miembro de las Fuerzas Armadas. Voy a depositar la totalidad de mi confianza y la seguridad del Gobierno en las Fuerzas Armadas tal como las reciba en el momento solemne en que llegue a ser su Comandante, por mandato de la Constitución. Entodas ellas, por igual, en todos sus miembros por igual. No voy a jugar ajedrez con las posiciones militares, ni a permitir que nadie juegue a mi nombre con ellas. Los Comandos de las Fuerzas Armadas, a los cuales se lleve por mérito militar, por antigüedad, por el camino de los reglamentos y por el juicio y calificación de los Jefes Superiores, van a responder ante el país y ante mí por la institución, por su función, por su misión. Y me anticipo a anunciar que jamás habrán sido más responsables, porque no tendrán un solo pretexto ni una sola disculpa en la conducta del Gobierno para no cumplir con sus obligaciones. Si el Ejército, la Marina, la Aviación, la Policía, se engrandecen, como yo creo que ocurrirá, si se hacen más dignas de la admiración y el respeto de los colombianos, será porque han adquirido por sí solas ese título, sin presión, ni intriga, ni obstáculos por parte del Gobierno. Si fallan, será su sola culpa. Así entiendo yo el gran contrato de recíproco respeto entre el Gobierno civil y las Fuerzas Armadas. No voy a pedirles nada que no esté escrito en la Constitución y las leyes. No me podrán pedir nada que no esté obligado a darles.

En toda esta larga campaña política no hay un solo Oficial de las Fuerzas Armadas que haya oído una sola sugerencia, una petición mía de apoyo para mis intereses políticos, una sola incitación a la indisciplina, y más aún, no hay uno que pueda decir que lo he recibido o lo he buscado, pretermitiendo los conductos regulares, o confidencial, o secretamente. Lo que no hice fuera del Gobierno, no voy a comenzar a hacerlo ahora, en el Gobierno. En Palacio no habrá intrigas militares, desde Palacio no se jugará con la suerte, ni el honor, ni la carrera de ningún miembro de las Fuerzas Armadas. Las faltas serán juzgadas por las Fuerzas Armadas, como lo disponen los reglamentos y los códigos. El Gobierno exigirá inflexiblemente que haya justicia, que no haya impunidad, que no

haya complacencias, ni tolerancias, ni personalismos. Pero confiará a las Fuerzas Armadas su propio honor, su disciplina, su eficacia.

MUTUO RESPETO

El Gobierno próximo defenderá en el campo político a las Fuerzas Armadas contra cualquier ataque, contra todo agravio, contra toda injusticia. Ya he dicho que considero que es injusto y aberrante que mientras los civiles se perdonan, se amnistían y se abrazan, y borran todos los agravios que se hicieron, haya quienes piensen que se puede atacar a miembros de las Fuerzas Armadas por acciones que condujeron bajo órdenes superiores del Gobierno, en condiciones tremendas de peligro y en medio de una situación de locura y confusión colectivas. Si hay algo que castigar, que depurar, que corregir, se castigará, se corregirá, se depurará por las

"Voy a depositar la totalidad de mi confianza ... en las Fuerzas Armadas"

propias Fuerzas Armadas, por su justicia, por las reglas de su disciplina excepcional y no con intervención de acciones políticas parciales y parcializadas. Y pienso así porque tengo la convicción de que todo es posible cambiarlo, alterarlo, modificarlo, suprimirlo o reorganizarlo en la acción constante de la política; pero hay instituciones que no pueden reemplazarse, que han sido creadas por la acción ordenada y paciente de millares de seres, y cuya estructura es fruto de la experiencia técnica de la humanidad y que requieren para llegar a su madurez y mayor eficacia ante todo, tiempo. Una de esas instituciones es la fuerza armada de un país. Cuando un ejército se desorganiza, cuando sus cuadros humanos se destruyen hay que esperar diez, veinte años para volver a organizarlos. Nadie puede sustituir una educación, especializada en altísimo grado, una vida consagrada a un oficio noble y difícil, improvisando gentes o llamando volunta-

rios. Y qué gran crimen dejar a una nación indefensa, por una razón cualquiera mezquina, de sectarismo, de desconfianza, o por simple torpeza en el manejo de tan delicado instrumento. Ese crimen no se cometerá, ciertamente en un Gobierno presidido por mí.

Pero así como tal Gobierno va a respetar en esa forma inequívoca a las Fuerzas Armadas, va a exigir una absoluta reciprocidad de conducta en ellas. El orden constitucional, la paz, la seguridad del Gobierno, la tranquilidad del pueblo van a estar, como deben, confiadas a los miembros de las Fuerzas Armadas. Yo seré el símbolo del pueblo inerte, que deposita la totalidad de su confianza en las Fuerzas Armadas. Eso debe ser el Mandatario de una República. Como estoy ahora aquí, sólo, entre ustedes, así estaré hasta el término de mi mandato. Esa frágil figura civil será, hasta el límite de sus capacidades y de sus energías, el símbolo de la voluntad nacional. Se puede quebrantar con un gesto, con un ademán, sin esfuerzo alguno. Pero si se quiebra, se quiebra con ella la historia de la República, la honra de las Fuerzas Armadas, la fe entre las gentes, y todo lo que sigue es el vacío, la fuerza, la coacción, la incertidumbre, la ley de la selva sustituyendo la Ley Fundamental de la Nación.

Lo que vamos a hacer, de consumo las Fuerzas Armadas y el Gobierno, es un grande, definitivo experimento de volver a vivir como en otras mejores épocas de Colombia, en paz, con seguridad, sin dolores ni crímenes. Si al término de mi Gobierno, como lo espero, se puede otra vez recorrer todos los caminos de Colombia, sin riesgo, si en cada casa vuelve a vivirse en sosiego, si nuestros compatriotas dejan de temerse y de odiarse, si dondequiera que se vea un uniforme de un miembro de las Fuerzas Armadas, hay para la Institución un voto de agradecimiento y un íntimo aplauso, si los Diez Mandamientos vuelven a regir la conciencia de nuestros compatriotas y no hay más tiros, más muertos, más asaltos, más crímenes impunes, más persecuciones, volveré aquí, adonde ustedes, a decirles, sin adulación ni generosidad, sino como un simple acto de justicia, que merecen bien de la Patria.

Pero mi voz será ahogada por el grito clamoroso de millones de colombianos saludando con júbilo a sus compatriotas armados, que les habrán devuelto a Colombia. 🇨🇴

... para profesionales!

VOLVO: Hecho por profesionales...

Es política de VOLVO desarrollar en cada país donde opera, la misma tecnología que es aplicada en la fábrica principal de Suecia. Por lo tanto, un camión VOLVO peruano es tan bueno como uno sueco. Esto se ha conseguido gracias al esfuerzo realizado por mantener a todo nuestro personal: de ingenieros, técnicos y obreros a la vanguardia de los últimos adelantos tecnológicos. Adelantos que permitirán mantener inalterable nuestra calidad en todo el mundo y a su vez

desarrollar camiones cada vez mejores y más eficientes.

... para profesionales!

El camión es el centro de trabajo del conductor, él pasa más de 1,000 horas al año en su cabina. La economía en el transporte depende tanto del conductor como del camión. Investigaciones recientes demuestran que casi la mitad del costo de mantenimiento del camión pesado depende directamente del conductor y del trato que éste dé a su camión.

Nosotros en VOLVO hemos dedicado esmerada atención a las condiciones que deben reunirse para hacer más eficiente el trabajo, la comodidad y la seguridad para el conductor... y seguimos haciéndolo, porque sabemos que conductor y camión hacen un trabajo de equipo. Por eso hoy en día tenemos los mejores camiones para satisfacer las necesidades más exigentes del mercado.

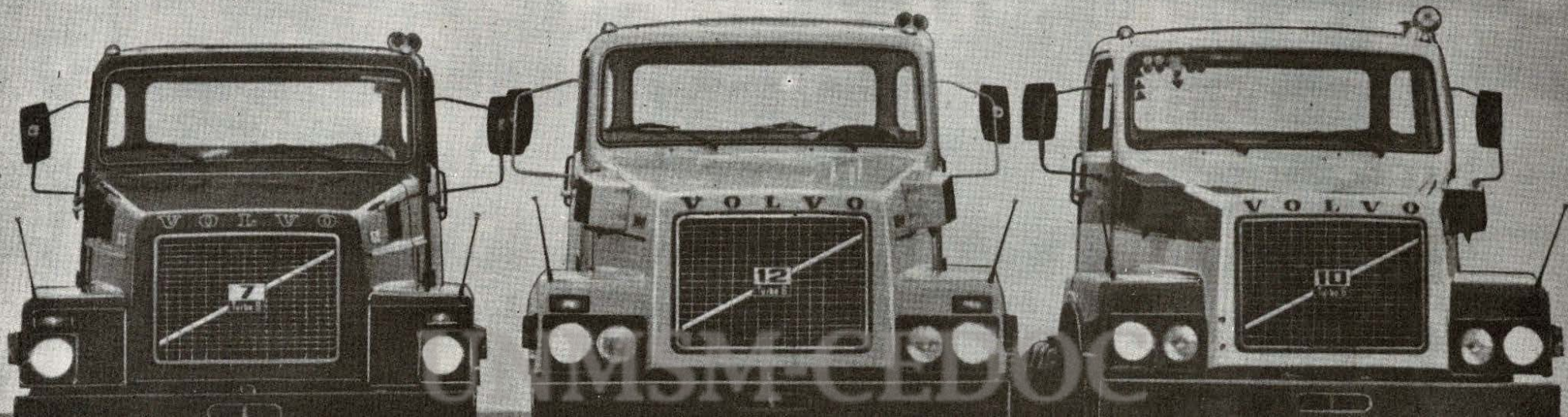
VOLVO en el mundo

VOLVO es un gran nombre que circula por todas las carreteras del mundo.

VOLVO ha logrado esta posición pensando en las características que debe tener un camión; como son la economía, la potencia de buenos motores y la capacidad de carga. Estas son las bases sobre las cuales se apoyan una buena marca y un buen camión.

VOLVO

**Hecho por profesionales
...para profesionales!**



política industrial: un desafío para el nuevo gobierno

Roberto Abusada S.



y la larga lista de medidas de parche destinadas a resolver puntualmente sus inconsistencias más evidentes.

El anhelo de un "desarrollo industrial permanente y autosostenido" devino previsiblemente en casi una década de crecimiento industrial ineficiente, lento, dispendioso, parasitario de las demás actividades económicas y fuertemente dependiente de las importaciones. Terminando la década del 70 y al encontrar un sector industrial en buena medida volcado a la exportación manufacturera, muchos piensan que este fenómeno es la reacción ante un cambio en la política industrial. En realidad, la aparente existencia de una política industrial es solo un espejismo y el fenómeno de la exportación manufacturera responde más propiamente al resultado de los errores en el manejo de la política fiscal y cambiaria.

ELEMENTOS BASICOS DE UNA NUEVA POLITICA INDUSTRIAL

Existe en el Perú una grave proclividad a segmentar la economía en "sectores" y a legislar sobre ellos. Esto no es en sí negativo sino que, al hacer política sectorial, se tiende a creer que la política económica global es separable de la política sectorial y como consecuencia se

obtienen acciones de política económica inconsistente. Concretamente, por ejemplo, en la formulación de la política industrial para el Perú las políticas cambiaria y arancelaria están en la base y, antes de hablar de prioridades, subsidios, inversión estatal o extranjera, debe definirse claramente si se tendrá un tipo de cambio real o si el sistema arancelario será relativamente uniforme o no. Debe decidirse, asimismo, si el nivel medio de los aranceles será alto o bajo.

Igualmente, las políticas de crédito y de tasa de interés deberán estar claramente explicitadas: ¿Se tendrá una tasa de interés real y por tanto positiva? ¿Se aplicarán políticas de crédito selectivo? Finalmente, la definición de políticas laborales es un elemento básico que ninguna "política sectorial" puede dejar de lado. Es importante saber si se facilitará el flujo de trabajadores entre los distintos mercados de trabajo. Si los servicios sociales de que goce el trabajador estarán financiados por el empleador, por el trabajador, por el tesoro público o por una combinación de estos tres. Debe definirse si existirá la estabilidad en el puesto tal como la conocemos hasta ahora y si existirá algún esquema de seguro de desempleo. También debe conocerse las fuentes de fondos para el fi-

DIEZ años después de la dación de la Ley General de Industrias el nuevo gobierno civil deberá enfrentar el reto que significa el rediseño de una política industrial. Este reto no radica en la necesidad de ser original frente a las políticas del pasado, sino que surge del imperativo de corregir los graves errores de la legislación de la década del 70

nanciamiento del entrenamiento de la mano de obra y si este sistema será privado, público o mixto.

Estas son unas pocas, quizás las más importantes, interrogantes que el hacedor de política económica debe evaluar y resolver. Una vez resueltos se tendrá definido no solo el esquema de desarrollo industrial que se quiera impulsar, sino que, al mismo tiempo estarán definidos los elementos centrales que permitan diseñar una política agrícola y una política minera. Sabremos si las camisas peruanas se producirán en plantas grandes o pequeñas, si se venderán o no en el mercado internacional. Se podrá predecir si el acero producido localmente tendrá que competir en precio y calidad con el acero importado. Igualmente, se podrá predecir si la producción de computadoras se iniciará de inmediato o en la próxima década. Sabremos si la agricultura financiará la ineficiencia en la producción de tractores, fertilizantes y pesticidas o si por el contrario y los productos agrícolas se beneficiarán al comprar localmente productos industriales de buena calidad y a precios competitivos. Se podrá decir de antemano si la mediana minera deberá invertir en nuevos proyectos o se dedicará solamente a nueva deberá invertir en nuevos proyectos o se dedicará solamente a explotar de manera poco racional los yacimientos en actual producción.

Con estos ejemplos lo que quiero señalar es que la política industrial que ponga en marcha el próximo gobierno tendrá, si se quiere sea efectiva, que definirse sobre el terreno claramente señalado de una política económica global coherente.

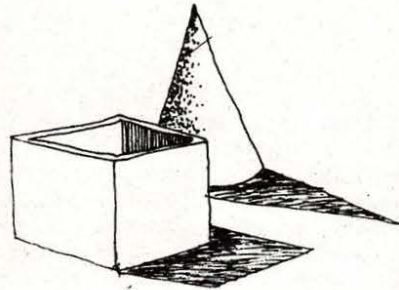
SUSTITUCION DE IMPORTACIONES O INDUSTRIA EXPORTADORA: UN FALSO DILEMA:

Expresado en términos simples, un proceso de industrialización importante implica, por definición, que se están sustituyendo importaciones. Países con sectores industriales en extremo exportadores como Japón, Corea o Taiwan consumen internamente la mayor parte de su producción industrial. Taiwan vende internamente el 72 por ciento de su producto industrial, mientras que en Japón el mercado doméstico absorbe el 90 por ciento. El tema de fondo gira alrededor de una interrogante fundamental: ¿Cómo promover un crecimiento industrial acelerado? Indudablemente,

existe acuerdo entre los economistas en que la alternativa de una industrialización autárquica es claramente indeseable. Esta conclusión se apoya tanto en el análisis económico como en la evidencia empírica relevante de los últimos treinta años.

Un país pequeño como el Perú no puede hacer uso eficiente de sus recursos si, como ha sido el caso en la última década, comercia alrededor de 20 por ciento de su producto bruto. Esta proporción en Holanda es 65 por ciento. Por otra parte, los procesos de industrialización en los países de mercados más abiertos y que no discriminan en contra de las exportaciones, han sido sustancialmente más acelerados y menos cíclicos. El ingreso per cápita de estos países ha crecido aceleradamente y, lo que es más importante, la distribución del ingreso se ha hecho más igualitaria.

En los últimos dos años el Perú ha presenciado un rápido creci-



miento de sus exportaciones industriales. Esto se ha debido a la brusca, pero quizás temporal, desaparición del sesgo antiexportador. La tasa de cambio sumada al CERTEX y la depresión de la demanda interna, han determinado el auge exportador de 1978 y 1979. Pero claramente no ha habido una política, que efectivamente iguale o haga mayor la rentabilidad de largo plazo en la exportación manufacturera comparada con la producción para el mercado doméstico. La Ley de Promoción de Exportaciones no-tradicionales de fines de 1978 ha tenido, sin duda, un impacto psicológico importante pero sus efectos son por el momento claramente marginales. Contrastando con este hecho está la evolución del tipo de cambio y la recesión interna, fenómenos que responden a graves errores en el manejo fiscal y cambiario y que sí han provocado, como efecto secundario, la mayor exportación manufacturera. El corolario de esta apreciación

resulta por tanto obvio: corregidos los errores, y en ausencia de una política de exportación manufacturera ésta se estancará o disminuirá en 1980. Espero que el lector no interprete mi predicción como producto de una actitud pesimista habitual. Al inicio de 1979 predije una exportación no-tradicional 100 o/o superior a la proyectada oficialmente, 33 o/o mayor a la proyección "triumfalista" del ADEX y sólo 6.5 o/o mayor a la que registró realmente. Hay que reconocer sin embargo que esta predicción fue menos precisa de lo que parecen si se tiene en cuenta el apreciable monto de exportaciones ficticias efectuadas para cobrar el CERTEX. Por otra parte estas falsas exportaciones tienden a compensarse con las exportaciones ilegales de frontera que no registra la Secretaría de Comercio.

LA APERTURA DE LA ECONOMIA Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Independientemente de las causas que provocaron el auge exportador no-tradicional de los últimos dos años, persiste el efecto positivo de un empresariado que está rápidamente "aprendiendo" a exportar y que encuentra que esta actividad puede ser, en efecto, la base sólida sobre la cual desarrolle su actividad empresarial de largo plazo. Esto es ya de por sí un logro importante. Sin embargo, el desarrollo industrial requiere, fundamentalmente, alcanzar escalas productivas óptimas, mejoras constantes en la calidad del producto, disminución de los costos unitarios, acceso a nuevas tecnologías e información sobre diseño de productos, envases, embalaje, etc. Todos estos elementos vienen típicamente asociados a políticas de industrialización, que usan el sistema nacional de incentivos para promover la exportación manufacturera y la competencia en el mercado interno. Es posible que muchos empresarios no vean de inmediato las ventajas de estas políticas pero prontamente se darán cuenta que el mayor nivel de ganancias se encuentra en un mercado en expansión tanto interno como externo y no en la producción a pequeña escala para las minorías que concentran el ingreso en una economía cerrada.

Antes de referirme a incentivos específicos para la exportación manufacturera es importante resaltar

brevemente los elementos de política cambiaria y arancelaria compatibles con altas tasas de crecimiento del sector industrial. Indudablemente las barreras arancelarias altas generan crecimiento industrial en lo que los economistas llaman la etapa de "fácil sustitución de importaciones". Sin embargo, este es un proceso autolimitante en la medida que genera una industria de escala subóptima, dependiente de importaciones de insumos a ser comprados con divisas que la industria no genera; una estructura de costos altos y por lo tanto incapaz de romper la barrera del mercado doméstico y competir en el mercado internacional. Por otro lado, es de crucial importancia reconocer que los aranceles altos, al limitar las importaciones, equilibran la balanza de pagos a niveles de tasa de cambio artificialmente bajos que terminan limitando la oferta de productos tradicionales exportables que, en este esquema, alimenta con divisas al sector industrial en sus importaciones de insumos y bienes de capital. Esta tasa de cambio a la vez

elimina la posibilidad de exportar productos manufacturados.

Por lo tanto, una estructura arancelaria de nivel bajo conlleva una tasa de cambio natural más alta. Esto no sólo porque se verifica mayores importaciones para un nivel de ingreso dado sino porque el mayor dinamismo inherente a una economía más abierta, requiere de mayor uso de divisas para satisfacer las necesidades de infraestructura económica y social.

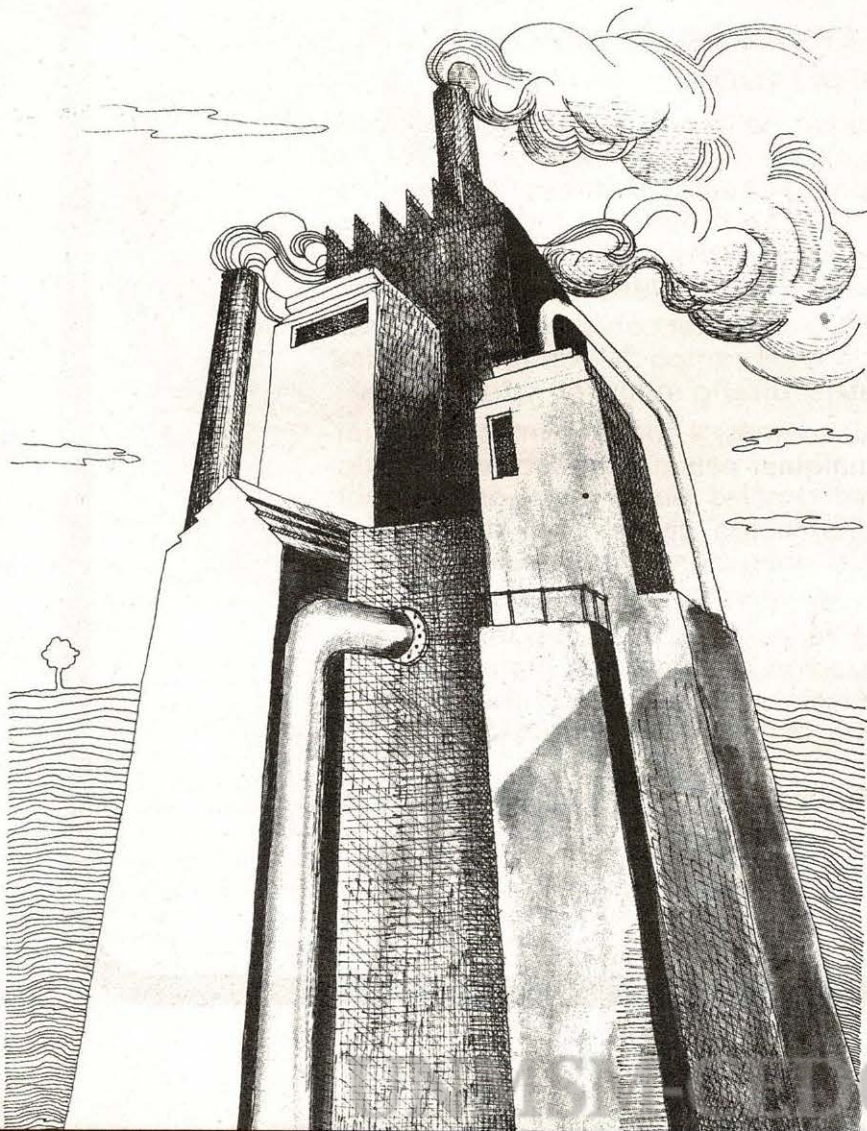
No sólo el nivel de los aranceles representa un problema para el dinamismo de largo plazo del sector industrial y de la economía en su conjunto, sino que la forma de la barrera arancelaria es igualmente importante. Frecuentemente se usa la herramienta arancelaria para conseguir objetivos múltiples, como equilibrar la balanza de pagos (en lugar de usar el tipo de cambio), desincentivar el consumo suntuario (en lugar de usar los impuestos internos a los bienes), promover el empleo (en vez de usar subsidios directos a la utilización de mano de obra) y, una larga lista de ob-

jetivos que incluye la mayor difusión tecnológica, y la recaudación fiscal. Este hecho causa que la barrera arancelaria tenga una forma tan accidentada que la protección real al interior del sector industrial se ve totalmente distorsionada, resultando impredecible aún para quien la diseñó. Por tanto, sólo un arancel relativamente uniforme es el que garantiza un nivel de protección predecible para la producción local que compite con las importaciones. En este esquema se favorece más a las actividades con mayor creación de riqueza por unidad de recursos nacionales.

En cuanto a las políticas específicas de promoción de la exportación manufacturera, éstas pueden incluir instrumentos que van desde los subsidios al valor agregado exportado (un vuelco total en la forma en que el CERTEX es otorgado hasta ahora); hasta subsidios crediticios y apoyo institucional en las áreas de la información comercial, mercadeo seguros de crédito y operacionalización de zonas francas.

Por otra parte, en el planteo integral del problema del desarrollo industrial temas como "la descentralización de la industria" no podrán ser resueltos con las simples exenciones de impuestos, sino que los reales problemas que enfrenta toda la actividad productiva en las provincias debe ser enfrentada con la provisión, en primer lugar, de la infraestructura vial, habitacional y energética que hagan posible producir normalmente en las provincias y, en segundo término, una efectiva simplificación y descentralización del aparato burocrático.

Finalmente, debemos evaluar friamente las posibilidades de absorber el gran volumen de recursos humanos desempleados actualmente. Una combinación coherente de instrumentos fiscales, arancelarios y cambiarios con una política industrial, pueden definitivamente activar la absorción de ingentes cantidades de mano de obra por parte de la industria y los servicios que necesariamente surgirán alrededor de esta expansión. Mas que recursos naturales el Perú cuenta con recursos humanos y ésta es la ventaja que debemos aprovechar sin tuteos. Sólo en la medida en que usemos el poder de nuestra mano de obra podremos elevar el ingreso de los más pobres, construyendo al mismo tiempo una sociedad justa y poderosa. 🏠



JWT



FOPEX: UN SERVICIO A LA EXPORTACION Y PROGRESO PERUANO

Somos una entidad de servicio con experiencia en el campo de la exportación no tradicional. Para eso hemos nacido, para trabajar con todas las empresas exportadoras peruanas proporcionándoles nuestros servicios de asistencia especializada.

Para nosotros, exportar es progresar.

Contar con FOPEX, es contar con especializados servicios de asesoría en el campo de control de calidad, envases y embalaje, diseño industrial y transporte.

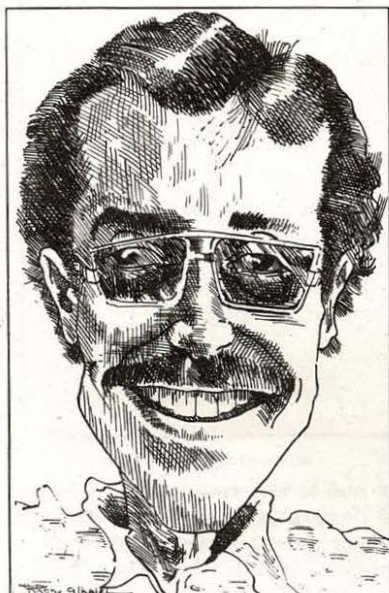
FOPEX le ayuda, además, a tomar contacto con importadores en cualquier país del mundo, asesorándolo sobre posibles canales de distribución y proporcionándole la información de mercado que requiere para concretar sus operaciones comerciales.

Tome contacto con FOPEX e infórmese sobre nuestro programa de ferias y exposiciones internacionales, de la organización de misiones comerciales especializadas y nuestro sistema de difusión internacional de la oferta peruana de exportación no tradicional.

FOPEX: AL SERVICIO DE LA EXPORTACION NO TRADICIONAL DEL PAIS.

aranceles para el desarrollo... ¿de quién?

Guido Pennano



EL establecimiento de aranceles, tarifas, impuestos a las importaciones etc., en América Latina, estuvo inicialmente ligado a la necesidad de los gobiernos de obtener los fondos necesarios para financiar sus respectivos presupuestos.

El impuesto más fácil de establecer y administrar era el que se podía recabar por intermedio de las

aduanas. Este impuesto era un simple gravamen a las actividades de importación y exportación que realizaba el país. El fracaso del modelo primario exportador y las crisis periódicas que este modelo propiciaba, llevó a la mayoría de estos países periféricos a fijarse como objetivo económico fundamental la necesidad de desarrollo industrial. La industrialización se convirtió en la gran meta que debía alcanzarse para salir del subdesarrollo. Dentro de esta nueva orientación se planteó la estrategia de la industrialización vía **sustitución de importaciones**.

El Perú no escapó a la influencia de esta corriente de pensamiento. Siguiendo este nuevo esquema, el gobierno que se instaló en 1945 estableció, entre otras medidas, un sistema de control de cambios, obligando además a los exportadores a entregar las divisas a cambio de la licencia de embarque correspondiente. Posteriormente, el gobierno consideró que este control no era suficiente, ya que un elevado porcentaje de las divisas por exportaciones quedaban depositadas en bancos del exterior a través de un simple procedimiento de sobre y subfacturación, según los casos. Estos problemas plantearon la necesidad de establecer un control de divisas más estricto. Un año

después en 1946, se conformó una comisión que debía formular un nuevo programa para reestructurar los aranceles vigentes desde 1936 orientado, ahora a la protección de la industria nacional. Mediante la ley 10806 de 1947, se autorizó al Poder Ejecutivo para que pusiera en práctica una nueva tarifa de derechos de importación que reorientaba la política comercial con el exterior y tenía como objetivo fundamental proteger y agrandar el mercado interno a disposición de los industriales nacionales, vía la reducción y eliminación de la competencia externa.

Este tipo de orientación económica y política, que propone la adopción de una estrategia proteccionista, de desarrollo hacia adentro, vía la sustitución de importaciones, tiene su gran enemigo en quienes permanecen ligados a las actividades primario-exportadoras. Estos proclaman el liberalismo, la ventaja comparativa y la división internacional del trabajo, como elementos básicos a tomarse en cuenta al momento de decidir la política económica a aplicarse.

A raíz de este conflicto de intereses, entablado desde que se propuso la estrategia de sustitución de importaciones en el Perú, hemos tenido cambios periódicos y drásticos de nuestra política arancelaria.

Estos cambios han estado directamente ligados al vaivén político que ha sufrido el Perú a raíz de los conflictos entre los distintos grupos de interés que han dominado la escena política en los últimos 40 años. Cada grupo de poder que accedía al poder del Estado, diseñaba las famosas políticas "estabilizadoras" de corto plazo, reformulaba las políticas crediticias, fiscales, laborales, y, sin lugar a dudas, la arancelaria, cambiando los porcentajes impositivos o reestructurando completamente la política de comercio internacional.

Estos cambios de política, como es lógico suponer, respondían a una coherencia o racionalidad determinada. El problema central, aquí, es que esa supuesta racionalidad no era la de un preconcebido y estudiado plan de desarrollo o proyecto nacional, lo suficientemente desagregado, concreto y específico, que pudiera ser impulsado en forma eficiente por un aparato planificador a nivel nacional. Muy por el contrario, la racionalidad que figuraba detrás era la de los intereses particulares de quienes establecían dichos cambios, llámense azucareros, algodóneros, mineros, financistas, industriales, banqueros, tecnócratas, burócratas, etc.

Es dentro de este esquema de conflicto de intereses que se ha manejado la política económica y, especialmente, la política arancelaria en el Perú. Los argumentos en favor del establecimiento o elevación de los aranceles han estado ligados a los grupos económicos que dependen del mercado nacional, es decir, los industriales nacionales. Los argumentos en favor de la protección a la "industria naciente", la eliminación de la competencia externa para facilitar la producción en gran escala, la liberación en la importación de maquinaria y equipo industrial, etc., son una prueba de ello. Ante estas argumentaciones, que en el fondo no son sino instrumentos utilizados por una estrategia específica de crecimiento basada en la industrialización, los exportadores librecambistas han reaccionado siempre drásticamente. Estos plantean que el proteccionismo lleva a la ineficiencia de la industria nacional; que los aranceles distorsionan los precios relativos de los factores productivos, haciendo que la industria sea una alta consumidora de capital y que no absorba suficiente mano de obra; que la industria nacional altamente prote-

gida genera situaciones monopólicas u oligopólicas siendo, por tanto, culpable de las altas tasas de inflación existentes.

Dentro de este contexto de críticas al sistema arancelario peruano, se procedió a la elaboración del nuevo arancel que ha entrado en vigencia a partir de 1980.

Una primera mirada al nuevo arancel nos obliga a preguntarnos antes que nada: ¿a qué sector favorece?, ¿qué grupos y qué sectores productivos se beneficiarán más con la nueva política arancelaria? La respuesta a estos interrogantes no puede ser siquiera intuida, sin antes ver cual es la modalidad imperante de acumula-

la distorsión de precios relativos que el elevado nivel anterior de aranceles generaba. Por tanto, se debía tender a eliminar la sobreprotección y se debían bajar los aranceles. Esto, en teoría, ya que si analizamos el cuadro 1 vemos, por ejemplo, que la sección textiles no bajó sino, todo lo contrario, subió y en 15.2 o/o, que es bastante significativo. ¿Cómo nos explicamos esto si, al mismo tiempo, vemos que el mercado nacional de textiles está desabastecido ya que la mayor parte de la producción sale como exportaciones no tradicionales, altamente incentivadas vía CERTEX?. Esto, que pareciera una contradicción a simple vista, no lo es, ya que

CUADRO 1

	Sección Nabandina	o/o de variación (de más protección a menos protección)
XI	Textiles	+ 15.2
VIII	Pieles y cueros	- 0.8
XIII	Vidrio y cerámica	- 3.2
IV	Alimentos, bebidas y tabacos	- 4.4
II	Prod. reino vegetal	- 5.3
XIX	Armas y municiones	- 14.8
VI	Químicos	- 17.8
III	Grasas y aceites	- 25.2
XVI	Metales preciosos	- 29.1
V	Minerales, combustibles	- 42.3
XVII	Material de transporte	- 48.3
XXI	Artes y antigüedades	- 68.7

ción de capital en nuestra economía. Antes, con la sustitución de importaciones, esas interrogantes estaban claramente explicitadas. Hoy en día, vemos que el Perú ha sido lanzado por el camino de la **sustitución de exportaciones**. Esta nueva estrategia implica términos tan conocidos como: exportación de "manufacturas", exportaciones no tradicionales o, simplemente, "modelo Taiwan". Es dentro de este nuevo esquema que se debe tratar de entender la coherencia del nuevo arancel y sus divergencias con el anterior.

El argumento que más se empleó para reestructurar los aranceles, fue el relacionado con la ineficiencia y

lo que se está haciendo es proteger el desabastecido mercado nacional de cualquier proveedor del exterior, mientras dure el CERTEX, y al mismo tiempo se puede gozar de los extra beneficios que éste permite.

Si, además, tomamos en cuenta que el sector textil es uno de los que más alto porcentaje de CERTEX obtiene, podremos comenzar a respondernos las preguntas planteadas en líneas anteriores. Esta dinámica también la encontramos en forma similar, aunque más atenuada, en el caso de pieles y cueros, calzado, cerámica, etc. Los sectores más protegidos (ver cuadro 1 y cuadro 2) con el nuevo arancel son justamente aquéllos que están di-

rectamente ligados a la nueva actividad exportadora, tan "brillantemente" impulsada por la política de estabilización y el CERTEX.

Los sectores que han experimentado las reducciones más importantes y que, al mismo tiempo, figuran con las tasas más bajas de impuestos al derecho de importación, son aquéllos que, justamente, proveen de los insumos y repuestos importados a la "nueva" industria de exportación. Tal es el caso del material de transporte-48.3 o/o; minerales y combustibles-42.3 o/o; instrumentos-31.4 o/o, etc. Dentro de los sectores de mayor liberación, como químicos 27 o/o, minerales 28 o/o, maquinaria 37 o/o, importantísimos sectores de apoyo al proceso exportador; encontramos que la mayor disminución-68.7 o/o ha sido otorgada a Artes y Antigüedades que, por otra parte, tienen la tasa más baja con solo 10 o/o. Este último caso resulta llamativo: ¿será que se piensa impulsar la cultura importada a falta de otros me-

canismos para impulsar el desarrollo cultural del país? ¿No será que se quiere canalizar ese exceso de divisas inflacionarias, proveniente de las exportaciones y que están altamente concentradas? ¿No será que las antigüedades y los objetos de arte, especialmente los importados, son una fuente de inversión segura, establemente protegida de la inflación que afecta los excedentes de capital ahorrados y concentrados por la actividad exportadora? Esta alternativa se presenta muy atractiva, ahora que se ha comenzado a hablar de impuestos sobre las transacciones en la Bolsa de Lima y frente a la inseguridad del proceso electoral próximo.

Lo mencionado, hasta ahora, no es lo más grave de todo el paquete. Lo que resulta inalficible es que se reduzca la protección a la raquítica producción alimentaria nacional. El caso de grasas y aceites, con-25.2 o/o, es el más grave. En lugar de tratar de incentivar la producción nacional de in-

sumos grasos, como la soya o la palma aceitera, se reduce el arancel para ver si pasamos a importar ya no el 40 o/o del consumo nacional sino más, tal como hicieramos antes con el trigo. Total, las empresas oligopólicas que controlan el sector ya no están subsidiadas en sus importaciones de insumos por el Estado peruano, lo que hace necesaria una reducción del arancel.

La pregunta que queda en el aire es: ¿hasta qué punto esta nueva política arancelaria contribuirá al desarrollo económico del Perú? ¿Qué efectos podemos esperar en la década si la empezamos así?

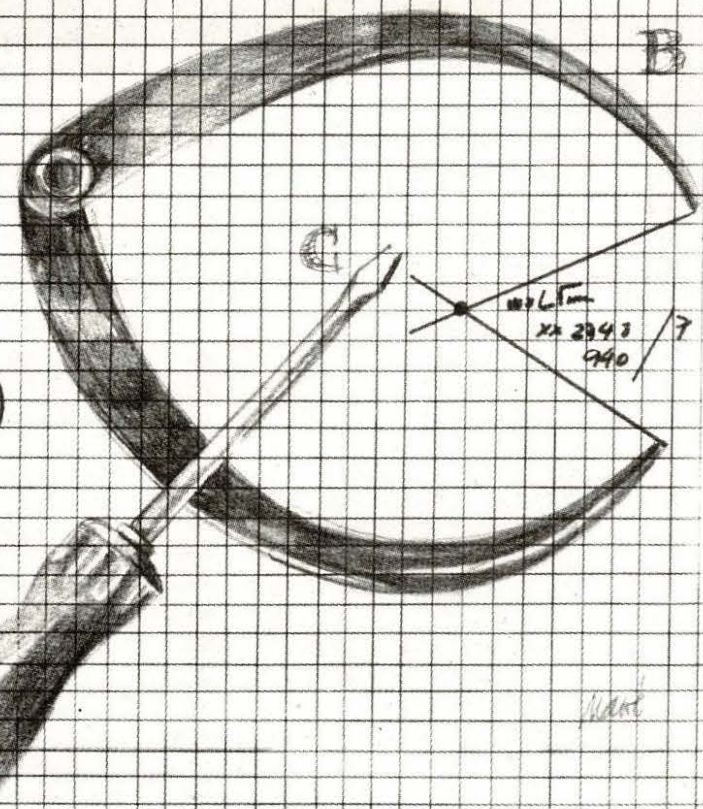
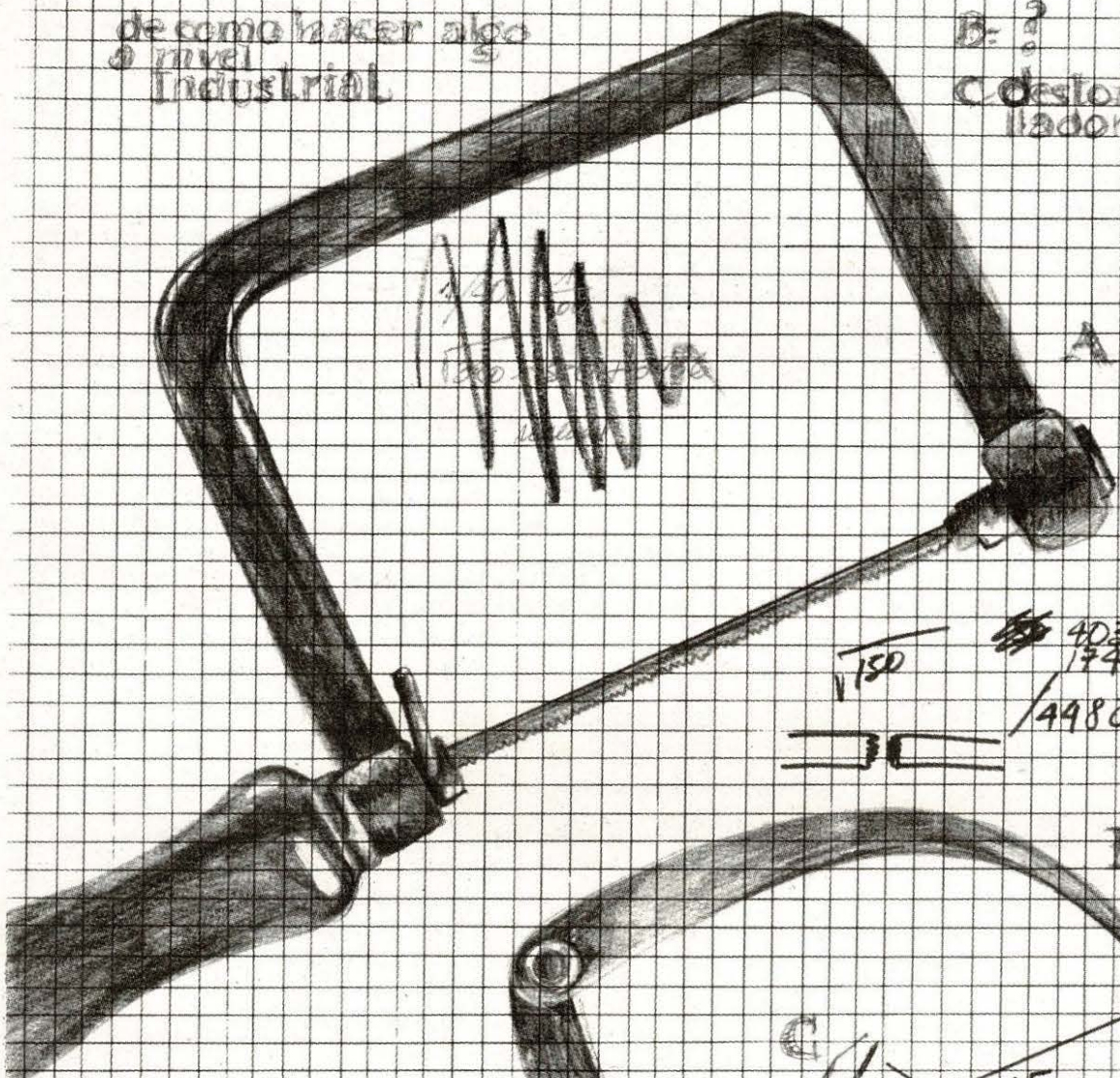
Lo más lamentable de todo esto es que, probablemente, los técnico-economistas que elaboraron el nuevo arancel no tenían como objetivo los resultados aquí previstos. Pero sucede que el modelo de acumulación adoptado y la "técnica" utilizada no permiten desviaciones en favor de la sociedad y el desarrollo del país. 🇵🇪

CUADRO 2

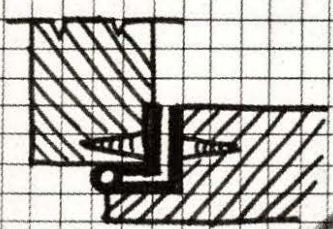
Sección	Prom. Anterior	Prom. Nuevo	Sección Nabandina	Cambio o/o
XII Calzado y otros	111.1	104	Calzado y Otros	- 6.4
XIV Piedras y metales preciosos	98.9	87	Alimentos bebidas y tab.	- 4.4
IV Alimentos bebidas y tabaco	91.0	85	Textiles	- 15.2
XX Varios	89.6	81	Pieles y Cueros	- 0.8
VIII Pieles y Cueros	81.7	72	Piedras y met. preciosos	- 29.1
XI Textiles	73.8	66	Varios	- 26.3
XVIII Instrumentos	67.1	59	Vidrio y Cerámica	- 3.2
XIII Vidrio y cerámica	61.9	53	Productos del reino vegetal	- 5.3
Metales comunes	61.3	50	Papeles y productos	- 13.6
Plásticos: caucho	61.3	50	Armas y municiones	- 14.8
Armas y municiones	58.7	48	Plásticos: caucho	- 21.7
Papel y sus productos	57.9	48	Madera y corcho	- 12.7
Grasas y aceites	56.2	48	Metales comunes	- 21.7
Productos del reino vegetal	56.0	46	Instrumentos	- 31.4
Madera, corcho	54.9	43	Prod. reino animal	- 10.4
Material de transporte	54.2	42	Grasas y Aceites	- 25.2
Maquinaria	51.0	37	Químicos	- 17.8
Productos del reino animal	48.0	37	Maquinaria	- 27.4
Minerales, combustibles	46.8	28	Material de transporte	- 48.3
Químicos	45.0	27	Minerales, combustibles	- 42.3
Artes y Antigüedades	32.0	10	Artes y Antigüedades	- 68.7

PLANO N°36
de como hacer algo
a nivel
Industrial

A. Sierra
B. ?
C. destornillador



407080
3522
/5534=271



burguesía industrial y política comercial

César Humberto Cabrera



tas han sido las características de la burguesía, especialmente en los países atrasados.

LA BURGUESIA EN LOS PAISES DESARROLLADOS

La burguesía no sólo tuvo que luchar con las fuerzas retardatarias (sobrevivientes del viejo orden feudal), que pugnaban por apropiarse de una fracción significativa de la riqueza creada. También tuvo que combatir con la mayor energía a aquéllos que representaban los intereses de burguesías extranjeras.

La lucha de la burguesía inglesa con los grandes propietarios de la tierra se prolongó por varios decenios hasta que, en 1844, obtuvo una resonante victoria, con la promulgación de las leyes cereales. En primer término, la burguesía asumió en forma mucho más clara la conducción de la Gran Bretaña, incluyendo el rediseño de la producción agrícola y pecuaria de acuerdo a sus particulares intereses. Los productores de cereales, cuyo papel era clave en la determinación del salario y, por tanto, en la distribución de la renta industrial, fueron sometidos por el capital urbano. En segundo lugar, la burguesía inglesa tomó una audaz iniciativa en la definición de la divi-

sión internacional del trabajo, acción que se orientaba a modificar sus relaciones con las clases dirigentes de otros países.

Con la aprobación de las leyes cerealeras, la Gran Bretaña anunció al mundo su voluntad de convertirse en importadora de alimentos y en exportadora de manufacturas; su propósito de que la economía mundial se organizara teniendo en cuenta el patrón de desarrollo de la economía británica. Para imponer su línea de acción, la burguesía inglesa contaba no sólo con su fuerza interna y externa, sino también con la inteligencia de sus pensadores y la habilidad de sus propagandistas. Lo cual era, también, una expresión peculiar de su fuerza. En este sentido, cabe destacar la importancia tanto de la prédica librecambista, como de la forma que ésta adquiere en el pensamiento de David Ricardo, cuando formula la llamada teoría de las ventajas comparativas que sirve para justificar (supuestamente explica), la división internacional del trabajo.

En las primeras décadas del siglo XIX, las burguesías europeas debieron resistir las presiones del capital inglés y de las fuerzas internas que éste movilizó en su apoyo. Paradójicamente, el capital inglés, que luchó contra los terratenientes, se alió

DESDE el momento mismo de la emergencia de la burguesía y del Estado-nación, estuvo planteado el problema del proteccionismo. La burguesía utilizó siempre al Estado como un instrumento para su construcción y desarrollo. Aunque es preciso indicar que la utilización del poder público ha asumido formas diferentes a través de la historia. Como distin-

con ellos en todos los rincones del mundo, así como con las fuerzas sociales más retardatorias. Se trataba de impedir, o por lo menos limitar, el desarrollo de una burguesía local, haciendo el capital inglés las veces de la misma en tanto que factor de organización económica.

En el curso del siglo precedente, las burguesías europeas más evolucionadas, aquellas que por las tradiciones nacionales en el campo de la ciencia y la cultura podían avanzar rápidamente en la industria, debieron combatir por su desarrollo. La burguesía alemana, rezagada respecto a las burguesías inglesa y francesa, tuvo que luchar encarnizadamente contra aquellos elementos que propugnaban el libre cambio y contra los propietarios de la tierra —los viejos aristócratas prusianos— cuya producción de cereales tenía, entonces, un lugar en el mercado mundial, particularmente en la Gran Bretaña. Además, como bien lo señaló Frederick List, el defensor más distinguido de aquella burguesía emergente, la aristocracia temía la consolidación de la burguesía y de su nuevo orden y su consiguiente desplazamiento.

No está demás recordar que en el proceso de afirmación de la burguesía alemana, ésta debió hacer enormes concesiones a los señores de la tierra. El desarrollo de la burguesía no trajo, por tanto, consigo el desmantelamiento de la propiedad terrateniente. Por el contrario, permitió la consolidación y modernización de la misma en lo que más tarde se conocería como la "ciudadela junker".

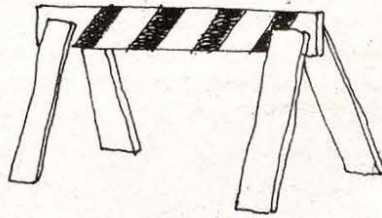
Cabe consignar que los economistas norteamericanos han destacado la presencia negativa de los junkers en las instancias de poder y, particularmente, en la catastrófica caída de los precios agrícolas de los años veinte. A partir de ello, Richard Condliffe, en "Agenda para la post-guerra", se permitió afirmar que era preciso liquidar el bastión junker para pensar en el desarrollo del libre comercio. Inclusive llegó a sostener que el referido sometimiento de la "ciudadela junker" era necesario a fin de eliminar el peligro de una nueva guerra.

Es recién después de la derrota y de su recomposición bajo tutela norteamericana, que la burguesía alemana se convirtió en promotora de libre cambio. Sin embargo, en contraposición con su nueva filosofía librecambista, sostiene con todas sus fuerzas la política agrícola

la común, esto es, sus compras de cereales y otros productos agrícolas a Francia. Y Norteamérica, potencia exportadora de productos agrícolas, tiene todavía motivos de queja respecto a una Alemania que insiste en privilegiar sus relaciones al interior de Europa.

Pensamos que es ilustrativo recordar que esta misma burguesía norteamericana, supuestamente librecambista, ha cerrado sus puertas a los productores de oleaginosos, especialmente de maní. Además, con su política de subsidios a la agricultura y de estímulos a las exportaciones, inclusive bajo el título de "ayuda", ha hundido los precios y la producción de oleaginosos y otros productos agrícolas en los países atrasados. Por supuesto, ésta ha sido una política orientada a apoyar al conjunto de intereses vinculados a la industria agrícola, los cuales tienen activa participación en el poder.

Quizás valga la pena señalar que,



a diferencia de la Gran Bretaña, los Estados Unidos no practicara nunca una política realmente librecambista, a pesar de que su superioridad respecto al resto de países fue mucho más importante. Y que jamás diseñaron, como la Gran Bretaña en el siglo XIX, un principio de organización nuevo de los intercambios mundiales, que implicara un reordenamiento de su producción interna.

Si ciertas ramas de la industria u otras actividades fueron afectados por la concurrencia extranjera, no fue como producto de un repliegue ordenado. Fue una consecuencia no deseada, aunque previsible, de la forma como los Estados Unidos se comportaron después de la segunda guerra.

LA BURGUESIA EN LOS PAISES ATRASADOS

Las burguesías de los países atrasados surgieron, en general, estrechamente asociados a la penetración del imperialismo. Desde un

primer momento, su campo de acción estuvo limitado. El imperialismo proyectaba su acción de acuerdo a líneas determinadas por sus intereses respecto a la división internacional del trabajo, y las burguesías seguían el curso que les era impuesto, procurando participar en la organización económica del país de acuerdo a dichas líneas.

En un primer momento, se le asignó roles en el campo del comercio. Solas o asociadas con los intereses imperialistas organizaron la venta al exterior de productos locales y sostuvieron Casas de Importación de manufacturas extranjeras. Obviamente, ninguno de estos socios del imperialismo pensó siquiera en la necesidad de protegerse de las mercancías extranjeras. Más bien, las voces que se alzaron en este sentido vinieron de los artesanos y sus gremios, los cuales defendieron hasta donde les fue posible sus medios de vida.

La mayor integración al mercado mundial y sus efectos disgregantes sobre las sociedades tradicionales, exigió en muchos países la formulación de alguna respuesta nacional. Tanto más cuanto que la constitución de una fracción de economía moderna podía sugerir la necesidad de su extensión y desarrollo bajo la dirección de la burguesía. Sin embargo, ésta fue incapaz de definir un proyecto nacional que le diera vida y aliento propio en la escena mundial. No supo, por ejemplo, definir, una política comercial con un sentido realmente proteccionista, llamando en su apoyo a otras fuerzas de la población. No pudo tampoco sostener una línea de acción independiente que la llevara a ser la fuerza que definiera la organización económica nacional.

Su origen espúreo y su dependencia del imperialismo, en el campo político y económico, significaron una limitación innata de sus posibilidades. Así, apenas osó plantear tímidas exigencias de carácter reivindicativo al imperialismo, con el propósito de llamar la atención sobre su propia debilidad y sobre las consecuencias que ella traía para el sostenimiento del Estado.

Los movimientos nacionalistas, la expresión máxima de la voluntad de desarrollo de la burguesía, sólo llegaron a cuestionar la distribución de la riqueza; no la acción dislocante del imperialismo. Además, en la mayoría de los casos, fueron encabezados por elementos

de la pequeña burguesía que no encontraban oportunidades de desarrollo en el marco de relaciones existentes. Por cierto, cuando la burguesía cabalgó sobre estos movimientos, lo hizo con notorias vacilaciones, producto de su temor a llevar las fricciones a un lugar distinto a la tabla de negociaciones.

Cuando la crisis y la guerra aflojaron el control imperialista, las burguesías nacionales desplegaron claros esfuerzos por desarrollarse, especialmente en América Latina. Es precisamente en esta región donde surgen tendencias proteccionistas, que no son ajenas a la necesidad de hacer frente a la drástica reducción de los ingresos de exportación. Posteriormente, el desabastecimiento que creó la guerra y el consiguiente estímulo a la sustitución de importaciones y a las propias exportaciones, fortalecieron aún más las posibilidades de desarrollo de las burguesías locales.

Luego que, al término de la guerra, los Estados Unidos postulara un reordenamiento de la producción y los intercambios mundiales, ciertas burguesías de los países atrasados intentaron sostener políticas proteccionistas. Entendían que de esta manera podían garantizar su desarrollo y, tal vez, convertirse en fuerzas que tuvieran alguna significación en el escenario mundial. El grito de "Argentina potencia" no fue producto del simple capricho de un gobernante tocado por la soberbia y por la gran disponibilidad de dólares en sus arcas.

Pero, la situación era diferente y las burguesías de los países atrasados debieron aceptar, de una u otra manera, el lugar que se les asignaba en el escenario económico internacional. Su resistencia se convirtió en sinónimo de inviabilidad y, naturalmente, la aceptación sumisa del rol asignado a estas burguesías tampoco las condujo al desarrollo.

Si en un primer momento los norteamericanos no simpatizaron con la idea proteccionista, muy pronto encontraron la forma de sacarle partido. Los aranceles y otros mecanismos de protección garantizaban el monopolio de las empresas extranjeras que se instalaban, viciando de esta manera el desarrollo de la competencia internacional. Aquellas empresas que no disponían de los medios para invertir en el extranjero, veían cerrados estos mercados para su desarrollo.

Después de los norteamericanos, los europeos y los japoneses instalaron plantas industriales y realizaron otras inversiones en los países atrasados, adaptándose a la situación existente. De esta manera, las burguesías nativas resultaron las socias menores de las burguesías de los principales países imperialistas. El proteccionismo de estilo europeo, que caracterizara tan brillantemente el pensamiento de List, fue vaciado de su contenido.

La sustitución de importaciones no favoreció, pues, ni el desarrollo de las burguesías de los países atrasados ni el bienestar de sus pueblos. Fue una manera más de extraer riqueza por parte del imperialismo, utilizando en este caso los precios de monopolio. Maquinaria, equipo

e insumos, vinieron de fuera, para armarse como paquetes en las unidades económicas artificiales creadas para el efecto. Poco o nada se avanzó en el terreno de la integracional vertical de la producción o en el desarrollo de la investigación científica. En suma, la imposición de elevados aranceles no fue positiva por la subordinación completa de la burguesía nativa al imperialismo destructor.

LAS BURGUESIAS EN LAS PLATAFORMAS DE EXPORTACION

La estrategia del imperialismo norteamericano en la región asiática fue profundamente afectada por el triunfo de la revolución China.



Foto: M.C. Piazza

En realidad, el imperialismo contaba con una China satelizada como factor de ordenamiento de sus relaciones en el Asia. No había considerado en sus planes para la post-guerra la posibilidad de la reconstrucción y desarrollo de la burguesía japonesa. Pero, finalmente lo hizo, a partir del momento en que se afirmó, como consecuencia de la guerra de Corea, el triunfo de la revolución China. Así, con algunos años de retraso, los norteamericanos adoptaron, respecto al Japón, una actitud semejante a la que asumieron con Alemania.

En relación con territorios como Taiwan y Corea del Sur, el imperialismo norteamericano definió una política de apoyo incondicional. Instaló en ellos equipos, hombres y todo aquello que se requiere para afirmar una presencia militar activa en un puesto de avanzada. Fue al amparo de estas circunstancias que pudo instalarse en estos territorios una industria que abasteciera constantemente al aparato militar del lugar. Adicionalmente, y en concordancia con la necesidad de construir una base social consistente, el imperialismo estimuló la formación y el crecimiento de un tipo especial de burguesía satelizada, como no ha existido en otros lugares del planeta.

Aunque existieron aranceles importantes en estos países, lo decisivo para la expansión de estas burguesías satelizadas no fue solamente el desarrollo del mercado interno, gracias al apoyo de regímenes proteccionistas. En realidad, el imperialismo asoció a las nacientes burguesías coreanas y taiwanesas, a la proyección que, a nivel mundial, realizó a partir de estos territorios. Por obra y gracia del imperialismo norteamericano, japonés y europeo, dichos territorios fueron convirtiéndose en plataformas de exportación.

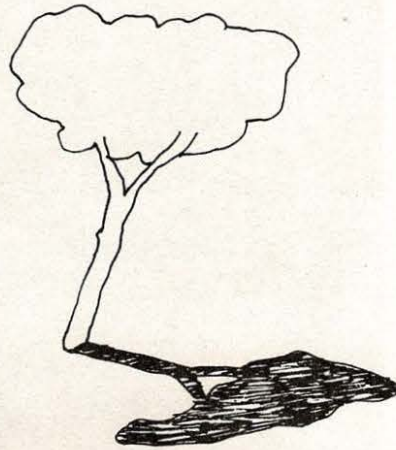
Las burguesías coreana y taiwanesa han sido notablemente fortalecidas (en el campo económico) en el proceso de colaboración con el imperialismo. Hoy en día, ellas constituyen factores de poder interno de primer orden, pero no por ello pueden prescindir de la presencia imperialista. En verdad, son cogestores de "lujo" de territorios que carecen de autonomía y personalidad propias en el ámbito internacional.

Consecuentemente, las experiencias de Corea y Taiwan, por no hablar de Hong Kong y Singapur, no

anuncian un nuevo camino para el desarrollo de la burguesía en los países atrasados. Tampoco sugieren la aparición y la implementación efectiva de un nuevo tipo de división internacional del trabajo, tesis que está a punto de convertirse en nuevo artículo de fe. Tales experiencias sólo nos dan cuenta de la peculiar evolución de algunos territorios ubicados en una región del mundo en la que las cuestiones estratégicas tuvieron un carácter definitorio.

LA CUESTION DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

No hay, consecuentemente, vinculación alguna entre esta modalidad de aparición de una burguesía local y del desarrollo de la producción industrial, con lo que puede ocurrir en otros países atrasados.



En ellos, la burguesía y la industria han crecido paralelamente a la expansión del mercado interno, habiendo sido estas las condiciones de su relación y asociación con el imperialismo.

Sin embargo, el estrangulamiento externo de las economías de los países atrasados no productores de petróleo, ha exigido en los últimos años una serie de modificaciones en el campo de la política económica. Particularmente, destaca el fomento de las denominadas exportaciones no tradicionales que, en general, constituye un esfuerzo por colocar en el exterior una parte de la producción que antes se vendía en el mercado interno. Con ello, las empresas extranjeras y, naturalmente, las nacionales, desean impedir la dramática caída en sus ventas y utilidades.

Para el efecto, cuentan con el apoyo del aparato del Estado, cuyo sostén social y político proviene de estas mismas fuerzas, esto es, del imperialismo y sus socios locales. Igual que en otras circunstancias, pero recurriendo a todos los métodos conocidos, el Estado hace las veces de una gigantesca palanca para transferir recursos a las referidas fuerzas sociales y políticas. Con este propósito, los gobiernos buscan manipular la tasa de cambio, el régimen interno de precios, el salario real, las subvenciones directas y todos aquellos mecanismos que permitan alcanzar el objetivo deseado.

Así, la supuestamente dinámica política de fomento a las exportaciones no tradicionales, no ha sido otra cosa que un recurso desesperado para restituir el "equilibrio externo" y los beneficios del capital. Arriesgada y peligrosa operación, dado que el mantenimiento de las denominadas industrias exportadoras, tienen un extraordinario costo para los países atrasados. Un costo que no es otro que el de la profundización de las desigualdades económicas y sociales, en un cuadro de contracción relativa y deterioro de las condiciones de operación de la economía.

La contrapartida de la referida política de fomento de las exportaciones manufactureras ha sido la promoción de una política de apertura comercial y, en general, de retorno al libre cambio. Las grandes empresas extranjeras han buscado que las burguesías locales les dejen las manos completamente libres para proceder a modificar patrones de producción y ciertas corrientes comerciales. En principio, las reducciones relativas de los mercados de los países atrasados tienden a llevar al cierre de algunas plantas (puede ser inclusive su no construcción) y al sostenimiento de otras, (lo que puede implicar un cierto desarrollo).

Consecuentemente, las plataformas exportadoras y algunos países atrasados pueden convertirse en ejes de un proceso de redefinición de la estrategia de implantación del capital extranjero en los países atrasados. Las grandes empresas de los países imperialistas instaladas en los referidos territorios y sus asociados locales pueden, así, sostenerse en circunstancias en que hay una clara tendencia al estancamiento en la economía mundial. Por el contrario, la burguesía y la industria de

los países que aceptan la liquidación de sus fábricas, cualquiera que sea su grado de artificialidad, tenderán a debilitarse al extremo. En estos países, la burguesía puede asumir los rasgos típicos de la burguesía "compradora", expresión inequívoca de las economías de exportación primaria del siglo XIX, como nos lo muestra la trágica experiencia chilena.


Como quiera que sea, consideramos que, en la práctica, las burguesías locales se resistirán a la liquidación de su fuente de riqueza y poder; los representantes de las empresas extranjeras, el imperialismo, tendrán que ceder ante los problemas sociales y políticos que crearía su acción. De allí que la

evolución más probable no sea la del desmantelamiento de la industria, como ocurrió en Chile, sino un punto intermedio que concilie intereses y, sobre todo, emergencias sociales.

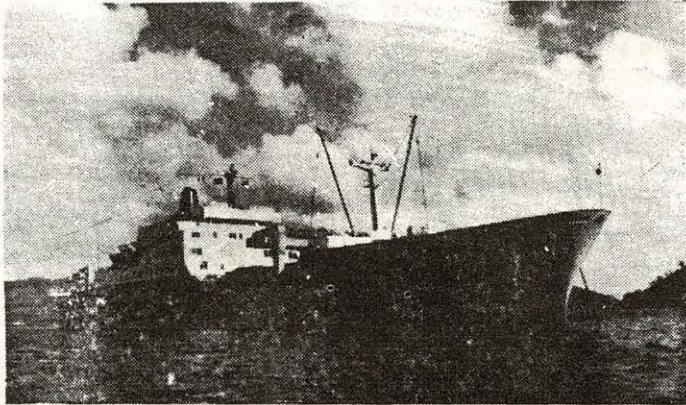
La actual aparición de corrientes de pensamiento que favorecen el libre cambio no es, pues, el resultado de un nuevo y enérgico planteamiento orientado a definir una vía nacional de desarrollo. Es el resultado de la crisis mundial del régimen capitalista y de la consiguiente necesidad de flexibilizar las actuales reglas y tradiciones comerciales para que el núcleo de empresas oligopólicas pueda sostener sus beneficios de la mejor manera. Sin embargo, los esfuerzos por fortalecer al

régimen capitalista no van de la mano con los intentos de liquidación de la actual base de operación de las burguesías satélites. Más bien, la fragilidad de las mismas constituye un freno para la generalización de la política de puertas abiertas a las mercaderías extranjeras. Es obvio que el resquebrajamiento de la situación social y política de los países atrasados es un nuevo factor de crisis para el capitalismo mundial.

En el caso peruano, como en muchos otros casos, estimamos que la orientación librecambista no prosperará realmente. La burguesía se resistirá a su desmantelamiento y al cese de sus posibilidades de expansión, sacrificando a los pocos que se enriquecen con la política de fomento a las exportaciones no tradicionales. Por su parte, los trabajadores se resistirán a la pérdida de sus empleos que, en un país de desocupados, es una suerte de seguro de vida.

Como otros proyectos del imperialismo, este chocaría con una resistencia, limitada con seguridad pero no menos real y categórica. 

El placer de viajar lo da ... ¡EL MAR!



Disfrute de sus vacaciones y hágalo en los SANTAS.
Inolvidable viaje en hermosos buques del único servicio regular de pasajeros desde la costa Oeste de los Estados Unidos y con vuelta completa alrededor de Sudamérica.
Haga su crucero en estos modernos hoteles flotantes de 5 estrellas con aire acondicionado, piscinas al aire libre, cine con películas de estreno y un confort que solo puede brindarlo la exquisita experiencia de un tradicional servicio.
Infórmese sobre este servicio regular en-sus.



Agentes Generales
M. WOLL S.A.
Miller 450. Callao
Telf. 65-2778

hacia un nuevo modelo de desarrollo industrial

Jorge González I.



te artículo nos centramos en uno de ellos, por haber sido de importancia crucial en el desarrollo de los acontecimientos. Me refiero al proceso de desarrollo industrial seguido por nuestro país en las últimas décadas.

Básicamente a partir de los años cincuenta el Perú adoptó como parte de su estrategia de desarrollo el llamado modelo de "sustitución de importaciones", o desarrollo hacia adentro, basado en la concepción de que el estímulo al desarrollo debería ser de origen interno. Este viraje se dio por diversas razones, entre ellas, la alta vulnerabilidad respecto al sector externo mostrado por nuestra economía en los lustros precedentes; las externalidades importantes asignadas al proceso mismo de industrialización; y a la influencia, que sin lugar a dudas jugó un rol importante, del pensamiento de la CEPAL.

Al amparo de esta concepción y como requisito necesario para la viabilización del modelo, se concibió una estructura arancelaria que supuestamente daría la protección necesaria a los sectores potencialmente productores de bienes sustitutos de importaciones. Sin embargo, lo que no se consideró fue el hecho de que la protección verdaderamente relevante para el productor interno no era la resul-

tante de la estructura arancelaria elegida, sino aquella resultante de la interacción de ésta con mecanismos para-arancelarios (cuotas, licencias previas, prohibiciones, etc.), impuestos internos, que terminaban imprimiendo a la protección una estructura desconocida y muchas veces irracional, con una dispersión de niveles muy grande que iban desde cero hasta infinito, pasando incluso por negativas.

Por un lado se subían aranceles de importación a los productos o conjuntos de productos elegidos, con el objetivo de elevar el precio interno del producto importado y dar cabida así a la producción nacional que en un inicio, se suponía, sería más ineficiente que la extranjera. Esto significaba que un producto determinado que podía importarse del exterior al costo de una cantidad de recursos nacionales (tierra, capital, mano de obra, etc.) dedicados a generar las divisas necesarias para su importación, pasaba a ser producido en la generalidad de los casos a un costo mayor que se monto. La contraparte del efecto descrito fue realmente crucial para las posibilidades de desarrollo del país, ya que comenzó a desviarse recursos nacionales desde la producción de aquellos bienes en que el país tenía ventaja comparativa, hacia la producción de bienes

El desarrollo económico del Perú durante las últimas tres o cuatro décadas ha sido frustrante y ha distado mucho de lo que, potencialmente, el país podría haber logrado de su dotación de recursos económicos.

Aunque la explicación a este fenómeno es muy complejo y abarca diversos aspectos de índole económico y social, en el presen-

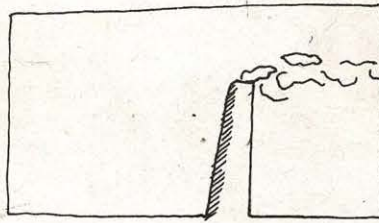
que previamente se importaban. En conclusión, el país no maximizaba sus posibilidades de inversión y consumo dados los recursos económicos con que contaba, obteniendo tasas de crecimiento por debajo de las que potencialmente habría podido obtener.

Por otro, con el fin de facilitar la industrialización del país, se liberaba de derechos aduaneros la importación de bienes de capital (maquinarias y equipo) o se imponían tasas bajas, tratamiento que se extendía muchas veces a los insumos y bienes intermedios. Seguramente se pensaba que bajando de esta forma los precios de dichos productos se incentivaría la adquisición de ellos por parte de los productores internos (potenciales o efectivos) ya que en el fondo se estaría concediendo mayores márgenes de rentabilidad a la actividad. A esto se sumaban otras políticas deliberadas de abaratamiento de los servicios de capital, como fueron la liberación de impuestos a las reinversiones en activos fijos; la terca preservación de niveles negativos para el costo del crédito bancario; y la persistencia de mantener sobrevaluado al tipo de cambio que, como sabemos, abarata el costo de importar.

Asimismo, es un principio claramente establecido en materia de política económica, que cuando se privilegia a un sector en particular, se está implícita o explícitamente discriminando en contra del resto de sectores. En el caso nuestro, al privilegiarse al sector industrial destinado al mercado interno, la agricultura y el sector exportador fueron los sectores discriminados; dentro de este último, las actividades de exportación industrial fueron especialmente perjudicadas al no contar ellas con un "colchón" de renta que las protegiera, como era el caso de las exportaciones tradicionales. Consecuencia de esto fue el secular atraso del sector agrícola y la casi inexistencia de exportaciones y carácter industrial, con todas las implicancias sociales y económicas que ello significaba en materia de pobreza, distribución del ingreso, dependencia respecto al exterior, crecimiento de la producción, situación de balanza de pagos, etc.

El efecto sobre la capacidad de generar empleos de esta estrategia de desarrollo, merece ser analizada con mayor extensión dada la importancia del problema del empleo

en nuestro país. Ya hemos visto como la implementación de políticas destinadas a viabilizar la industrialización del país conllevaron a un abaratamiento del recurso capital para el empresario, lo que ya es negativo de por sí para el empleo de mano de obra, pues en términos relativos encarecería a uno respecto al otro. Pero los sucesivos gobiernos en su afán de "mejorar" la condición del trabajador, pusieron en práctica medidas como los impuestos sobre planillas por concepto de seguridad social; dictaron leyes de estabilidad laboral sumamente rígidas; se crearon impuestos a la contratación de mano de obra, para financiar proyectos en otros sectores, como fue el caso del FONAVI, etc., provocando con todo ello la elevación artificial del costo de los servicios de mano de obra para el empleador. La conjunción de estos efectos produjeron una situación opuesta a la que se desearía, pues se indujo



al empresario a hacer un uso intensivo del recurso capital al tiempo de desalentar el empleo de mano de obra, siendo justamente este último el factor abundante y el primero, el recurso escaso.

El cierre de la economía al exterior, que se produjo como consecuencia del modelo implementado, tuvo consecuencias importantes en la conformación de la estructura de los mercados internos. En efecto, dicha situación obligaba a adecuar la escala de los proyectos abordados al tamaño del mercado interno, que era pequeño en correspondencia al tamaño de nuestra economía y a la distribución desigual del ingreso, lo que originó que no se hiciera pleno uso de las ventajas ofrecidas por la tecnología involucrada en la maquinaria y equipo importado; y que, dado el tamaño de las plantas, fuera un pequeño número de empresas, produciendo a altos costos, las que coparon el mercado. Como resultado se tuvo un mercado imper-

fecto, con presencia de grados importantes de poder monopólico, y un permanente exceso de capacidad instalada ociosa.

El capital extranjero no fue ajeno a estos desarrollos sino que fue uno de los primeros en sacar partido de la situación. Utilizando su mayor desarrollo relativo respecto al capital nacional, aprovechó las oportunidades que le ofrecía el nuevo modelo de desarrollo implementado, instalándose en aquellas ramas de la producción industrial que se caracterizaban por su mayor dinamismo. Hacia 1974 el 60 o/o del stock de capitales de las empresas transnacionales de los Estados Unidos en el sector industrial, estaba concentrado en las ramas química, maquinaria y equipo de transporte, y alimentos.

La presencia del capital extranjero en la industria plantea el problema fundamental del control del mercado, ya que detrás del capital extranjero se encuentra normalmente una empresa transnacional, cuya acción responde a una estrategia global dentro de la cual el mercado peruano es sólo un punto. En la medida que el capital extranjero gobierne las empresas grandes de las diferentes ramas industriales, cuya tecnología las hace intensivas en capital, y ello les permita controlar el mercado, el patrón de desarrollo industrial estará influenciado por la estrategia económica que adopte la transnacional como un todo, y el país habrá perdido así parte del su prerrogativa de diseñar y dirigir en forma autónoma su desarrollo industrial.

Existen en adición dos problemas importantes de señalar. El primero de ellos es que el capital extranjero no hace una contribución importante en lo referente a mercados externos, sino que básicamente, se instala para aprovechar el mercado interno; por ejemplo en 1974 del total de ventas industriales realizadas por filiales de empresas transnacionales de los Estados Unidos, sólo un 13 o/o se realizaron al exterior siendo el 87 o/o restante orientada al mercado interno. Esto impone el problema de no aprovechar la potencialidad de la inversión extranjera para abrir mercados externos, especialmente en aquellos rubros donde la estructura del mercado internacional es oligopólica.

Un segundo problema lo plantea el acceso al crédito interno que

las empresas extranjeras tienen debido a su tamaño y relaciones internacionales, lo que les confiere un lugar de privilegio en la asignación de los recursos crediticios del país. Este hecho plantea el problema que lejos de contribuir a la generación de fondos prestables de la economía, el capital extranjero hace uso de ellos, que ya de por sí son escasos en el país. El problema se agrava cuando el costo de ese crédito es hecho artificialmente negativo, como ha sido nuestro caso, situación en la que el capital extranjero estaría siendo subsidiado por los miles de depositantes que generan dichos fondos.

Todo lo señalado hasta aquí indica en la dirección de iniciar un cambio sustancial en la estrategia de desarrollo industrial, que tendrá que estar encuadrada dentro de una nueva estrategia global para el país.

El primer objetivo deberá ser

maximizar la producción que se pueda obtener del stock de factores económicos con que el país cuenta. Para ello es esencial buscar una reasignación de los recursos a fin de que ellos se orienten hacia aquellos sectores donde el país tiene ventajas comparativas eliminando al mismo tiempo las imperfecciones de carácter monopolístico u oligopólico que existan. Esto agrandará el tamaño de la "torta" a ser repartida entre todos los peruanos, aumentando así la probabilidad de acabar con la situación de pobreza.

Dentro de este contexto, la apertura de la economía al exterior se hace imprescindible, en especial para el sector industrial.

Una eliminación de todas las trabas a importar libremente debe ser hecha en el muy corto plazo seguida de un proceso de reducción gradual de las tasas arancelarias tendiendo a restringir el margen de

dispersión alrededor de un nivel determinado.

Esta política de reducción arancelaria exigirá de un manejo coordinado de la política cambiaria y de precios. En lo que respecta a la primera, deberá permitirse que el tipo de cambio suba, en términos reales, a medida que reabrimos la economía. Esto alentará de por sí el desarrollo de las exportaciones industriales. En cuanto a la segunda política, los precios deberán reflejar en lo posible los costos reales de producción.

Debe quedar claro que la disyuntiva entre sustitución de importaciones y promoción de exportaciones es falsa, porque es perfectamente posible tener un proceso de sustitución de importaciones eficiente con una estrategia de promoción de exportaciones industriales. Aún cuando el nivel de protección efectiva sea relativamente bajo, siempre existirá una discriminación en contra de las exportaciones industriales, razón por la cual, la presencia de un subsidio a ellas se hará necesario. Sin embargo, razones de ponderación social exigen que ese sea discriminado, escogiendo aquellas ramas industriales que, desde el punto de vista de la función de bienestar social de la comunidad, presenten externalidades importantes.

Un segundo objetivo será el lograr que este nuevo patrón de desarrollo industrial maximice el uso de mano de obra. Para ello deberán eliminarse todos los factores que alteren artificialmente los costos de los servicios de los recursos productivos; así como fomentar la utilización de la tecnología más adecuada a las condiciones del país.

Un tercer objetivo será racionalizar la ingerencia del capital extranjero en el desarrollo industrial. Se deberá permitir la entrada del capital extranjero a aquellos sectores donde la estrategia de desarrollo considera conveniente, debiéndose exigirsele que adjunte los siguientes requisitos a su aporte capital: que nos dé acceso a nuevos mercados externos, que brinde capacitación tecnológica y adopte las tecnologías a la realidad peruana y que desarrolle capacidad gerencial.

En un período de tiempo prudencial, veremos que este tipo de desarrollo industrial brindará grandes ventajas al país y por tanto a todos los peruanos.



Foto: M. C. Piazza

cine peruano: el cortometraje

Ricardo Bedoya

EN el mes de marzo de 1972, se promulgó el Decreto Ley 19327, de promoción a la actividad fílmica nacional. Esta norma, largamente reclamada por las personas más ligadas a la producción cinematográfica, encaró básicamente la necesidad de fomentar una industria del cine en el país. En aras de ello, dejó a un lado a todas aquellas actividades derivadas de la producción, y que en conjunto forman lo que se conoce como la **actividad cinematográfica**: los mecanismos de distribución y exhibición comerciales de películas y todo el área de la cultura cinematográfica. En líneas generales, la ley en mención otorgó facilidades para la importación y exportación de equipos e insumos, beneficios crediticios y obligatoriedad de exhibición para los cortos y largometrajes peruanos que previamente pasasen por el filtro de la Junta de Supervigilancia de Películas (conocida como la "censura") y por la Comisión de Promoción Cinematográfica (COPROCI). Esta última entidad fue creada por la ley y estuvo compuesta desde su origen por funcionarios de la Oficina Central de Información y de diversos ministerios; entre otras funciones, tenía el deber de promocionar la cinematografía nacional y de calificar las películas peruanas para su inclusión en el régimen de exhibi-

ción obligatoria, beneficiándose así con la percepción del monto total (en el caso de largometraje) o parcial (en el caso del corto) del impuesto sobre la taquilla.

Promulgado el reglamento de la ley, en marzo del año siguiente, se produjo una verdadera avalancha de corto metrajes. Unas pocas empresas en ese entonces —aquellas fogueadas en la publicidad y con sólidos fondos propios o avales crediticios seguros— se beneficiaron del "boom", poniendo en circulación lotes de películas que en muy corto tiempo recuperaron su inversión y, en algunos casos, obtuvieron jugosas utilidades. Desde el primer momento se vio claro el futuro del cine peruano de los siguientes cinco o seis años: las posibilidades de mayor ganancia se ubicaban en el campo del cortometraje, ya que el pequeño mercado interno inacional (300 salas de cine en todo el país) dificultaban la producción inmediata de largometrajes.

Pero las posibilidades de un desarrollo intensivo y creativo de la práctica documental o de ficción, en el campo del cortometraje, abiertas por la ley, se vieron muy pronto frustradas por una serie de razones, entre las que la política de COPROCI es una de las más importantes. Desprovistos de una visión de largo plazo que evitara una ulterior satu-


ración del mercado, los sucesivos integrantes de COPROCI —que a su vez dependía de las orientaciones y políticas del Sistema Nacional de Información— recibieron con beneplácito el flujo de una considerable cantidad de películas de diez minutos de nulo interés social, cultural o artístico. Avispados productores descubrieron que ante la escasa exigencia de COPROCI, el camino correcto para obtener el certificado de exhibición obligatoria era realizar cortos en serie, carentes de inventiva visual y desprovistos de cualquier pretensión crítica o cuestionadora a aspectos concretos de nuestra realidad. La ausencia de investigación en los temas a tratar, el oportunismo oficial y la mediocridad más absoluta pasaron a convertirse en las características más notorias de la actividad fílmica en el campo del cortometraje. Así, COPROCI, otorgando indiscriminadamente el codiciado certificado favoreció la oficialización de los cortos más aseados y superficiales, exposiciones monótonas o frívolas de huacos, museos y monumentos históricos que en poco o nada colaboraron en la formación en el público de una conciencia de lo "nacional" proyectado sobre un écran.

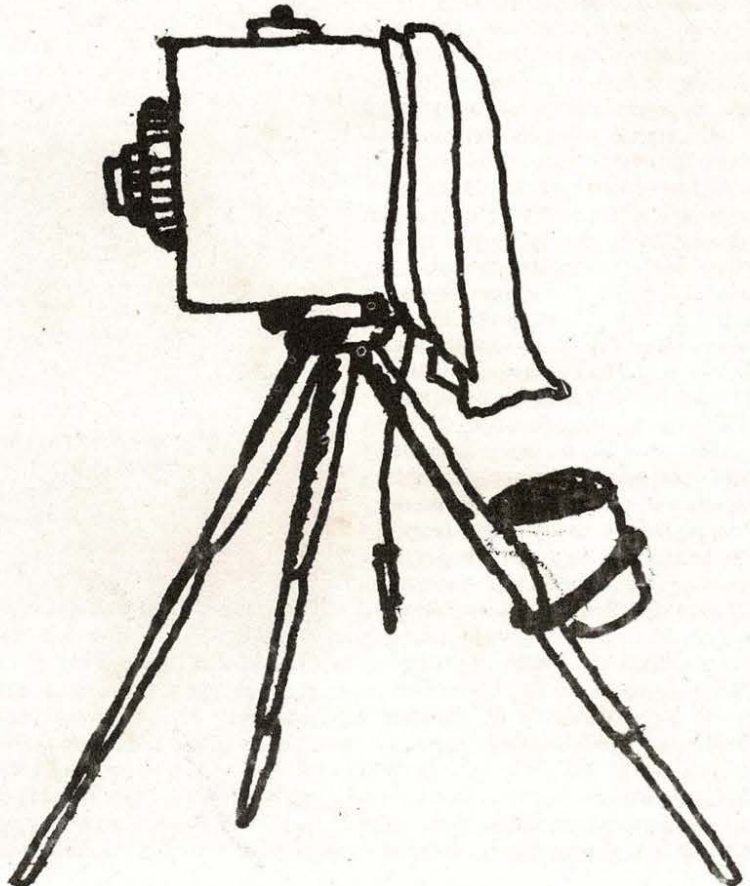
Paralelamente a estas circunstancias, COPROCI comenzó a vetar a algunas de las pocas películas interesantes que se hacían. A El

fotógrafo del parque, Huando, Los caballos, Una película sobre Javier Heraud se les negó el beneficio de la exhibición obligatoria, lo que creó un funesto precedente, y un temor fundado en el ánimo de los productores que se reafirmaron en su convicción de que los temas conflictivos o los directores originales deben quedar siempre fuera del juego fílmico. De este modo, las tendencias del corto peruano se orientaron en base a las decisiones de COPROCI, que se constituyó en una segunda censura, existente únicamente para el cine peruano. Así, se crearon los géneros bajo cuyos rígidos parámetros han debido ordenarse la mayor parte de los films peruanos hechos hasta el presente: el arqueológico, caracterizado por la explotación fénica de nuestra pasado precolombino; el histórico-cultural, abocado a la exaltación chauvinista de nuestro santoral de héroes y próceres; el folklórico, reducido a la divulgación turística de fiestas y celebraciones campesinas, etc. Hubo excepciones, claro está, y es el caso de películas que se atrevieron a forzar los estrechos márgenes de originalidad concedidos por los esquemas genéricos, perfilando tratamientos diversos a un conjunto de temas y destacándose en el opaco y desgastado conjunto. Entre los documentales destacan *Danzante de tijeras*, *Al otro lado de la luz*, *Voces del Señor*, *El reino de los Mochicas*, etc., que se cuentan entre lo mejor de la producción nacional. En la ficción, incluido el dibujo animado, son valiosos *Agua salada* y *Facundo*.

Fuera de los mencionados aspectos negativos, que han redundado en los escasos logros en el terreno de la expresión cinematográfica, es menester reconocer que la práctica cinematográfica, en el Perú generada por el Decreto Ley 19327 ha ido sentando las bases de una futura y posible industria fílmica. La formación de numerosas empresas de producción ha dado fuentes de trabajo estables a una considerable cantidad de trabajadores, y la producción de cortos ha significado en muchos casos una invalorable escuela de técnicos y realizadores (sonidistas, directores, fotógrafos, montajistas, camarógrafos, etc.). Lo que es sumamente positivo. Sin embargo es fácil deducir que una industria cinematográficamente no puede desarrollarse únicamente en base a una producción nutrida de

cortometrajes. Para desarrollarse, esa industria requiere de largometrajes, necesita incentivar el interés del público por el cine de su país, y debe buscar las posibilidades de que sus productos logren venderse en mercados extranjeros. Pues bien, pocas son las empresas beneficiadas con el "boom" del cortometraje que hayan reinvertido sus utilidades en la actividad fílmica, lo que ha frenado considerablemente la implementación de una infraestructura solvente. Actualmente, se siguen haciendo cortos, con lo que se ha contribuido al copamiento del mercado. El camino del facilismo, aparado por la política estatal de los primeros años de vigencia de la ley de cine, ha hecho posible que en poco tiempo se haya llegado a un punto de saturación, es decir, que existen más cortos en producción que lo que el reducido circuito de salas cinematográficas pueden absorber. Los máximos de cien o ciento veinte cortos aprobados en años anteriores han ocasionado que en los 18 meses de exhibición obligatoria que dispone la ley la recuperación económica se entorpesca y la exhibición misma de los films se haya ratificado, debido a la radical disminución de copias en circulación.

Estudios realizados señalan que para sortear este impasse es necesario que el número de cortos en exhibición obligatoria a lo largo de un año no debe exceder de 85. Pero lograr este límite máximo supone o que el centenar de empresas existentes reduzcan su producción o que el nivel de exigencia de COPROCI al otorgar el certificado de exhibición obligatoria se haga cada vez más elevado. Si se decide racionalizar la producción nos parece deseable que la solución venga por la vía de reducir el máximo de cortos que una empresa cinematográfica que haya pasado al largometraje pueda presentar, y de ninguna manera cortando la iniciativa de las pequeñas empresas que se mantienen con el corto y que aún no pueden lanzarse a la aventura de realizar un film de larga duración. Por otro lado, si se opta por hacer más rigurosas las decisiones de COPROCI, es lógico que su composición se modifique, haciéndose más permeable al asesoramiento de gente vinculada a la actividad fílmica, pues hasta hoy han sido únicamente funcionarios nombrados por Resolución Directoral los que han decidido la orientación del desarrollo del cine peruano. 





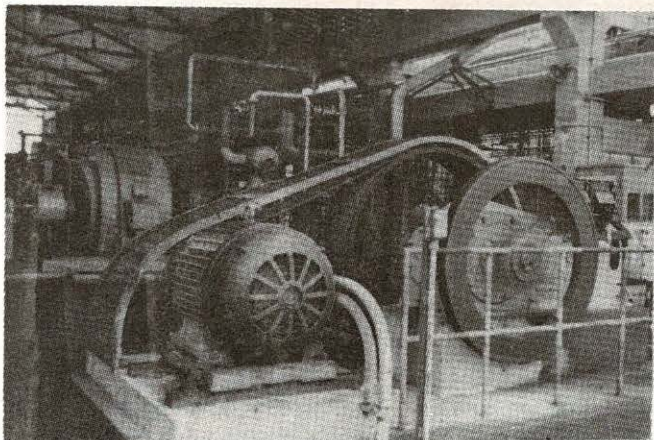
El hombre que hace lo que sabe,
sabe lo que hace con su dinero.

Bonos de Reinversión: para ganar dos veces.

Al comprarlos,
reduce sus impuestos
a pagar... y además como
beneficio invierte
en INDUSTRIA.

Hay hombres que hacen lo
que saben.
Lógicamente, saben lo que hacen
con su dinero.
Así de simple: compran Bonos
de Reinversión de Cofide
para ganar dos veces.
Y usted puede hacer lo mismo.
Gane al reducir sus impuestos
a pagar.

Posteriormente, vuelva a ganar
canalizando sus bonos en la
adquisición de acciones de
empresas privadas pertenecientes
al sector industria, turismo,
pesca o minería.



Bonos de Reinversión de Cofide:
para ganar dos veces.

Información y venta: Cofide, Agentes,
colegiados de Bolsa y
Bancos consignatarios.



reseña de libros

Dominación y Cultura

Aníbal Quijano

Lo cholo y el conflicto cultural en el Perú

Mosca Azul Editores
Lima, 1980
119 páginas

Los dos textos contenidos en el volumen recientemente editado por Mosca Azul, aunque escritos uno en 1964 y otro en 1969, se inscriben en una misma línea de reflexiones: la relación entre cultura y dominación. A pesar de ser el primero un ambicioso intento de sistematizar teóricamente los problemas de la cultura en las sociedades contemporáneas y el segundo un ensayo con mayor concreción temática y sugestivas hipótesis de trabajo que apuntan a una necesaria profundización empírica, existe una suerte de continuidad entre ambos, a saber, el de revalorar el ámbito de las superestructuras como un campo de análisis indispensable para la comprensión cabal de la dinámica y el cambio sociales.

Previéndonos contra la tentación, de la cual no siempre se libra el autor, de hacer una lectura culturalista del problema de las luchas

de clases en el Perú, el segundo texto de Quijano tiene el gran mérito de explorar un fenómeno socio-cultural consustancial a las interrogantes sobre nuestra identidad colectiva: lo cholo y el conflicto cultural en el Perú. Al margen del relativo envejecimiento del trabajo que el mismo autor reconoce, de las deficiencias en la utilización de las categorías analíticas (marginalidad vs. integración, castas vs. clases sociales, etc.) y del andamiaje metodológico un tanto estático por lo compartimentalizado del análisis y por su continua tendencia a la formalización conceptual, el trabajo más adelante reseñado puede ser considerado, sin exageración, como pionero en su género dentro del conjunto de publicaciones de CC.SS. en América Latina.

I

Desde un punto de vista analítico existen, para Quijano, dos niveles de cuestiones que se sitúan en la base misma de la interrogación sobre los problemas de la cultura en las sociedades contemporáneas: el primero referido a la dinámica interna de los elementos que configuran el universo cultural de una sociedad determinada, y el segundo que concierne más directamente a las relaciones y determinaciones de los distintos grupos sociales dentro de tal universo cultural. La primera cuestión implica que al postular la existencia de un orden cultural determinado, se está tomando en cuenta cierta jerarquización de unos elementos culturales con otros que, a su vez, pueden ser de convergencia o conflicto, en diversos modos y grados. De tal suerte que los procesos de cambio en la cultura corresponderían no solamente al ingreso de nuevos elementos y a la declinación y/o desaparición de otros, sino también a los cambios en el orden en que se relacionan los elementos dentro de ella.

La segunda cuestión alude directamente a un problema: por qué la ordenación estructural de los elementos culturales obtiene una posición y no otra en el proceso de la cultura de las distintas formaciones histórico-sociales concretas. Una primera observación sobre la que se detiene Quijano es la de que en todas las sociedades divididas en clases sociales, la "cultura de los dominantes" es también la "cultura de los dominados"; lo cual no implica, de otro lado, que todos los miembros de una sociedad se orienten exclusivamente en los términos propios de la "cultura dominante". Si bien en términos de una alta abstracción los elementos culturales que portan las clases dominantes se instalan en la superestructura deviniendo en hegemónicos, en tanto proveen al conjunto de la sociedad de un sistema común de orientación cultural, ello no obsta para que los dominados, además de su relación vertical con la cultura dominante, tengan, horizontalmente, una propia atmósfera cultural. De ahí que el autor hable de una doble matriz cultural de dominación: será una "sub cultura dominada" si la dominación se establece entre miembros de una misma cultura global, y "cultura dominada" si se establece como relación entre miembros de culturas globales diferentes. De cualquier modo, Quijano enfatiza el hecho de que la cultura dominante constituye el terreno de encuentro de grupos sociales con orientaciones culturales particulares, en tanto integra a éstos haciéndolos partícipes de ciertos "campos culturales". Sin embargo, estos "campos culturales" de acceso permisible a los dominados, constituyen ámbitos de escaso nivel de formalización y objetivación intelectuales, que son precisamente los portadores de los fundamentos que otorgan legitimidad al orden social existente, y que son asumidos por

los dominados como "evidencias" que no requieren de una actitud crítica. La ciencia, la técnica y la filosofía constituirían campos privativos de las clases dominantes de los que estarían excluidos los dominados.

Pero el proceso cultural contemporáneo no está exento de conflictos y cambios. En primera instancia, para el autor, dicho proceso evidencia un grado de complejidad tal que se hace posible reflexionar en un arco de influencias recíprocas, entre "culturas globales" y "subculturas" de diversas sociedades, a escala universal, planetaria. En efecto, el actual desarrollo científico-tecnológico ha contraído al mundo de modo tal que las distancias culturales se han estrechado permitiendo una interdependencia cultural, que unas veces aparece bajo formas antagónicas como los movimientos autonomistas, pero que finalmente operan al interior de un orden internacional de dominación. Ciertamente, en dicha dinámica de influencias recíprocas entre sociedades de "universos culturales" distintos, anidan contradicciones y conflictos. Así, por ejemplo, se observa que algunas culturas y subculturas antes dominadas (Asia, Africa, América Latina), conforme ha ido avanzando la descolonización y modernización en el mundo, han desarrollado procesos paralelos de revitalización y revolución cultural, penetrando incluso algunos de sus elementos antes considerados como exóticos y salvajes, en las culturas dominantes de las sociedades en crisis de Europa y Estados Unidos.

Un último punto que retoma el autor hacia el final de su trabajo, es el relativo al riesgo de abordar los problemas de la cultura de un modo intelectualista. Efectivamente, se ha asociado y se asocia críticamente la "cultura oficial" como la cultura a la cual deben adscribirse las demás "culturas dominadas o no-

públicas". La democratización de la "cultura pública" deviene así como el postulado que subyace a la anterior pretensión. Sin embargo, para Quijano —y esta es su tesis fundamental— la democratización y cambio de las relaciones culturales pasa indefectiblemente por un cambio del orden social, que implique ante todo la libertad para elaborar y difundir cultura, y no solo cuestionar o rechazar la ya existente.

II

El marco de referencia conceptual del cual parte Quijano para el análisis de lo cholo y el conflicto cultural, viene dado por la caracterización de la sociedad peruana como una sociedad de transición. Lo peculiar de la definición que propone el autor radica no en la vieja teoría del dualismo estructural aplicada a los países occidentales desarrollados, que establecía un tránsito unidireccional desde sociedades rurales atrasadas hacia sociedades urbanas e industriales, sino que postula que el Perú es una sociedad industrial y preindustrial al mismo tiempo, en donde los elementos socio-económicos y universos culturales de uno y otro polo se fusionan y combinan en estructuras institucionales comunes, nuevas, que en su dinámica encuentran cierta permanencia. De la naturaleza *sui generis* de este proceso se desprende que la posibilidad de dirección del cambio pueda no ser en el sentido de cualquiera de los dos polos. De ahí la procedencia, según Quijano, de conceptualizar al Perú como una sociedad de transición y no en transición.

Pero la explicación del carácter transicional de la sociedad peruana, tal como queda aquí definido, se hunde en la historia pasada. En efecto, nuestra sociedad se formó como un sistema de dominación social, por la superposición de los

portadores de la cultura occidental española sobre los portadores de la cultura incaica. Ante la ausencia de una cultura global común a todos los miembros del sistema, el encuentro entre ambas sociedades tomó entonces la forma de un conflicto cultural. Fue así como, en la medida en que iba ampliándose el mestizaje racial y la interinfluencia cultural, se constituyó la sociedad colonial: Esta configuración sobrevivió a la independencia y, más aún, se consolidó por la legalización republicana de las instituciones tradicionales, al mismo tiempo que se procesaba el paso del colonialismo político al semicolonialismo fundado en la dependencia económica.

De ahí que la cultura indígena contemporánea sea el resultado de una integración progresiva, no necesariamente coherente, de elementos pre-hispánicos, hispánicos y occidentales posteriores, y de otros que no pertenecen a ninguna de estas fuentes y que pueden ser el resultado del mestizaje de ellos. Es, pues, dentro de tal perspectiva que debe ser entendido el fenómeno contemporáneo de "cholidización", esto es, como un proceso en el cual determinadas capas de la población indígena campesina van abandonando algunos elementos de la cultura x, adoptando algunos de los que tipifican la cultura occidental criolla, y van elaborando —no necesariamente de un modo consciente— un estilo de vida que se diferencia al mismo tiempo de las dos culturas fundamentales de nuestra sociedad, sin perder por eso su vinculación original con ellas. De este modo, van apareciendo elemento de diferenciación como grupo, tales como determinados roles ocupacionales (chofer, pequeño comerciante, sirviente doméstico, albañil, etc.), bilingüismo, vestimenta, ciertas formas de relación social como el compadrazgo, etc.

Pero tras esta singularidad del fenómeno cholo, se hace visible una notable ambivalencia e inconsisten-

cia en los criterios de diferenciación y evaluación sociales. Así, los miembros de la población occidentalizada lo perciben en parte como la capa superior de la casta indígena y en parte como integrante de las capas bajas de la pequeña burguesía rural o urbana y de la población obrera. De la misma manera, los indios lo perciben como de ella en cierta medida, en tanto que están vinculados a los cholos por el parentesco y por la cultura, pero también los asimilan a la capa de los "mistis" o miembros de la población occidental. En definitiva, sociológica, cultural y psicosocialmente la situación del cholo en el conjunto de la sociedad peruana, destaca por ser la de portador de una cultura en formación todavía inestructurada. O para decirlo en palabras de Quijano, el fenómeno de cholificación es por un lado, un aspecto del proceso de aculturación de los miembros de la cultura indígena en la cultura occidental y, de otro lado, es un proceso de emergencia de una nueva vertiente cultural, carente aún de una estructuración global, pero estructurada o estructurándose, es decir, institucionalizada o institucionalizándose por sectores.

Naturalmente acompañando al proceso de cholificación y más aún, creando las condiciones posibles para su emergencia, existen factores económicos, demográficos, sociales, culturales y políticos que lo potencian. Así, para tocar tan sólo los primeros, se puede afirmar que las industrias mineras han constituido su más poderoso factor impulsor, al lado del desarrollo de la industria extractiva de pescado y del pequeño comercio, así como de la decadencia de las actividades económicas tradicionales. De igual modo, la dialéctica de la urbanización-ruralización apareja la dialéctica de la occidentalización-indigenización de la población migrante del campo a la ciudad, tal como lo

demuestra la proliferación en Lima de millares de asociaciones de pobladores y clubes provinciales, que prolongan la organización comunal y el marco de las relaciones sociales de las poblaciones campesinas. En tal sentido no son desechables otros canales de emergencia del grupo cholo tales como el ejército, los sindicatos y las organizaciones políticas.

En síntesis, para Quijano, las probables consecuencias de este fenómeno a nivel nacional son:

1) la integración de los valores de cambio que difunde la cultura chola al nuevo nacionalismo preocupado por la independencia económica política del país; 2) la elaboración de una cultura mestiza que integra a la cultura indígena y a la cultura occidental urbana; y, 3) la comunicación entre los indios y el resto de la sociedad global. 🗑️

Felipe B. Portocarrero.

Agricultura, Reforma Agraria y Pobreza Campesina

CABALLERO, José María

Ediciones IEP
Lima, 1980

El campo está de moda. Paulatinamente, el "problema agrario" ha pasado a ocupar un lugar preponderante en la jerarquía de temas de investigación académica en las áreas de economía, sociología y ciencias políticas. Sin embargo, el tema no sólo ha cobrado importancia en los ambientes académicos sino que comienza a ser objeto de discusión cada vez con mayor frecuencia en foros internacionales, que de alguna manera expresan las preocupaciones de los gobiernos. Así, basta citar el interés demostrado por el Grupo Andino a este respecto, en una reciente reunión de ministros de agricultura de los países miembros. Quizás una de las pocas, y a la vez más conspicuas, ausencias del problema agrario se encuentra en los programas de los partidos políticos peruanos, que, en el mejor de los

casos, reflejan una preocupación puramente marginal por el mismo.

El libro de José María Caballero demuestra a las claras que el interés, sea éste académico o político, que reviste el problema de la agricultura como actividad productiva y del campesinado como clase, proviene de su crucial importancia para abordar la problemática global del desarrollo. En este sentido la moda está plenamente justificada.

El eje temático que subyace a los cuatro ensayos que conforman el volumen es la disyuntiva entre el sesgo urbano ("urban bias") y el sesgo rural ("rural bias") como determinantes de los modelos de desarrollo actualmente vigentes.

La gran virtud del análisis de Caballero estriba en la integración de las peculiares determinantes y condicionantes de la problemática agraria peruana y andina en general, en un marco teórico sólido. Son tres los temas fundamentales que el autor explora en esta perspectiva: a) el declive del sector agrario y su posición y comportamiento en el proceso peruano de industrialización; b) las características y consecuencias de la reforma agraria llevada a cabo por el gobierno militar; y, c) la situación del campesinado pobre andino, las causas de su miseria y sus perspectivas futuras.

En el primer ensayo Caballero define las características fundamentales del agro peruano y cómo el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), con la consiguiente penetración del capitalismo en el agro, ha llevado al campo a una situación crítica.

El sesgo urbano del modelo de la ISI obligó al campesino a cumplir el rol de fuente de mano de obra y de alimentos baratos para ésta y los habitantes de las zonas urbanas en general. Las consecuencias son

un flujo estacional o permanente de migrantes y la incapacidad de acumulación del campesinado como un todo aún cuando hay casos de acumulación individual.

La ISI conlleva dos contracciones importantes con relación al campo: una intra-rural al erosionar de un lado, la economía campesina por la destrucción de la artesanía familiar, la monetización, la transformación de los patrones de consumo, etc. y al impedir de otro lado la plena integración de los campesinos al modo de producción capitalista como proletarios. Este proceso produce una dinámica permanente de destrucción-reproducción de la economía campesina. b) una intersectorial al producir una desarticulación entre la necesidad de contar con un mercado interno en expansión de un lado; y el estancamiento de los niveles de ingreso y productividad del campesinado, de otro.

En el tercer ensayo el autor explora más profundamente las causas de este fenómeno: a) las circunstancias naturales de los Andes, difíciles y heterogéneas, no han sido, ni son, manejadas adecuadamente. Estas condiciones no hacen rentable la inversión capitalista en la mayor parte, de dicha zona pues dan origen a rentas diferenciales negativas; b) el mercado de tierras no es tampoco favorable al capitalista pues las tierras son escasas y la población numerosa, de manera que la necesidad y falta de alternativas para el campesino lo hacen estar dispuesto a pagar fuertes sumas por el arrendamiento o compra de las tierras; de otro lado en las áreas de colonización donde las tierras si están disponibles para la inversión capitalista, la falta de mano de obra hace muy difícil su explotación. c) el acceso a otros recursos productivos (fertilizantes, semillas, etc.) es difícil y favorece a los sectores de mejor situación pues la lógica

de los planes de promoción se basa en un análisis monetario de costo-beneficio. A esto debe añadirse las circunstancias administrativas y de poder que refuerzan ese estado de cosas.

La reforma agraria es analizada en el segundo ensayo desde el punto de vista socio-político. La pregunta base es cómo se va a sustituir con la reforma el antiguo orden social y económico agrario fuertemente erosionado por el capitalismo a partir de los años 50. En este proceso de agricultura experimenta cambios importantes con el crecimiento explosivo de la población, la diferenciación al interior de las comunidades campesinas, la modernización desigual entre los latifundios de la costa y de la sierra, la penetración de los medios de comunicación y de la educación y la crisis de la ideología legitimadora de la oligarquía terrateniente.

Frente a la incapacidad de reformismo burgués para capitalizar la fuerza política del campesinado y transitar por la senda de las reformas pacíficas en un esfuerzo estabilizador y con miras a reforzar la democracia burguesa, los militares presentan un modelo difuso a partir de algunas metas preestablecidas.

Haciendo un balance de los elementos básicos del modelo, Caballero concluye que: a) se expropió efectivamente a los grandes terratenientes pero subsiste aún una mediana burguesía; b) se congeló el mercado de tierras; c) se constituyeron grandes "empresas asociativas"; d) los mecanismos de redistribución no han funcionado; e) la integración económica y la planificación regional no han operado significativamente; f) no ha posido reestructurarse efectivamente las comunidades campesinas; g) la participación y genuino interés de los trabajadores en sus empresas es reducido; y h) la intervención y el

control estatal son cada vez más fuertes.

En términos generales, el autor considera que el modelo fracasó en su intento de sentar las bases de un capitalismo agrario sólido y una desmovilización más o menos perdurable del campesinado. Y esto no sólo por los impactos que debió tener, y no tuvo en forma significativa, sobre el mercado interno en cuanto al incremento en la producción, una mejor redistribución del ingreso y un acrecentamiento de la división social del trabajo y por ende del volumen intercambiado a través del mercado. La razón profunda del fracaso de la reforma radica en que el desarrollo capitalista que se pretendía llevar adelante en el agro debió sustentarse en una base sólida de clase, que de hecho no existió. Para Caballero: "Claramente, el Estado se esfuerza en imponer unas relaciones sociales de producción que ni el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, ni su poder político, ni la problemática latente de articulación de modos de producción son capaces de garantizar". En todo caso, afirma el autor, mucho más viable hubiese sido un modelo tipo "small is beautiful" basado en medianos propietarios y cooperativas pequeñas, distribución, de la propiedad aún de extensión muy pequeña y la plena libertad de comercio para productos autónomos gozando de una política favorable de precios.

El problema de la organización política del campesinado ocupa un lugar preponderante, implícita o explícitamente, a lo largo de todo el volumen. Para el autor la reforma ha tenido un efecto desmovilizador pero no ha logrado una estabilización con carácter de cierta permanencia. Mientras el régimen cooperativo costeño provoca una "esquizofrenia de clase" entre los socios - propietarios de un lado, las demandas por tierras dentro

de las comunidades y de por lo menos un 55 o/o de campesinos beneficiarios que no han logrado aún ingresos razonables, mantiene la movilización por tierra vigente de otro lado. Así, los intentos de cooptación del gobierno militar a través de las organizaciones empresariales y corporativas fracasaron, según el autor al virar la CNA a la izquierda llevando finalmente a su disolución. Este fracaso queda además evidenciado por el fortalecimiento de organizaciones independientes como la CCP.

En el terreno de las soluciones, a los problemas diagnosticados, Caballero aventura sus proposiciones concretas sobre los tipos de políticas a seguir: a) garantizar un acceso igualitario a las tierras disponibles en base a la condición directa y afectando los sectores más ricos del campesinado y los medianos propietarios comerciales; b) reducción o eliminación de la renta diferencial a través de precios diferenciados que favorezcan a los campesinos que trabajan las peores tierras y que en condiciones normales de mercado reciben una desigual retribución a su esfuerzo; c) planes masivos de promoción fuertemente subsidiados y estrechamente adaptados a las condiciones particulares de cada zona, sobre la base de un criterio de eficiencia en función de una mejora de la distribución, redistribución y sin descuidar las externalidades y efectos dinámicos; d) modificación de los patrones de consumo de alimentos a través de una ruptura con el mercado libre, control de las importaciones de alimentos y racionamiento de ciertos productos, a para desplazar el consumo de "alimentos capitalistas" a "alimentos tradicionales"; e) industrialización rural, generación de empleos no agrícolas y reasentamientos poblacionales para desplazar progresivamente a los campesinos de las zonas peores

a empleos no agrícolas o a zonas mejores; y j) plena libertad para la organización gremial y política del campesinado, y representación de sus intereses a nivel nacional en la sociedad y el estado.

Conviene resaltar aquí algunos elementos importantes. Del análisis de Caballero se desprende que para afrontar con éxito el problema agrario es necesario un modelo de desarrollo con "sesgo rural" o, en todo caso, un "desarrollo balanceado", al estilo chino antes de Hua Kuo Jeng y de Ten Gsiao Ping, que evite la explotación del campesinado (vía precios, impuestos o apropiación física del excedente agrícola) en aras de una industrialización fundamentalmente urbana. De lo que se trataría, es de desarrollar la agricultura y mejorar los niveles de vida del campesinado aún a costa de un desarrollo industrial lento y de reducir drásticamente los niveles de consumo en las zonas urbanas.

Sin embargo, Caballero no es explícito en esto, Sabemos que parte del supuesto de que las medidas que propone sólo pueden ser implementadas por un gobierno de transición o un gobierno socialista, pues la **introducción de un sistema de precios diferenciados que implica el control de la comercialización por el Estado y la libre organización política del campesinado son indispensables en un gobierno que defiende al capitalismo como sistema.** En pocas palabras la lógica capitalista de lucro no es compatible con el desarrollo agrícola de los Andes y menos va a favorecer la mejora de los niveles de vida del campesinado. Sabemos de otro lado que el tipo de desarrollo propuesto recusa el modelo de desarrollo industrial a la Stalin que implica un gran sacrificio para el agro incluyendo su autonomía política. Sobre

esto último cabe puntualizar que Caballero obvia el problema de la alianza obrero-campesina en cuya base anida una fuerte contradicción.

Resulta indudable que Caballero plantea las preguntas fundamentales y lo hace con acierto. Su "sesgo rural" encuentra una justificación en el análisis de condiciones geográficas, políticas, económicas y sociales concretas. En este sentido su "sesgo rural" se diferencia del que propugna Michael Lipton y sus seguidores que sólo brindan, a partir de un análisis abstracto y generalizante, un recetario cuyos amargos resultados han sido o aún son forzados sobre el campesinado de muchos países en desarrollo.

En su cuarto ensayo Caballero formula una dura crítica a los economistas que por obviar las condiciones reales de un país, área o sector determinado arriban a conclusiones por demás absurdas, pero no por ello menos dañinas para los sectores mayoritarios de la población al ser llevados a la práctica. Todo el volumen busca ser una refutación y una negación del "economista civil", de aquél cuya sonrisa esconde el clásico pensamiento: "yo soy un economista... no un sociólogo".

Guillermo Thonberry

sobre los autores

EDUARDO FREI, abogado, miembro del Partido Demócrata Cristiano de Chile. Candidato a la presidencia en 1958 y Presidente de la República entre 1964 y 1970. Durante su gobierno se llevó a cabo la sindicalización campesina. Ha sido profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Chile. Es autor de los libros "Política y espíritu", "La verdad tiene su hora". Actualmente es miembro de la Comisión Brandt.

AUGUSTO LLOSA T., economista, egresado de la Universidad del Pacífico. Egresado de la Universidad de Harvard como candidato al grado de doctor en economía política y gobierno. Diplomado en Desarrollo Económico en la Universidad de Oxford. Magister en ciencia: economía, en la Universidad de Ohio. Ha trabajado en la Oficina Nacional de Integración como director de la Secretaría de Comercio y director general de asuntos económicos. Actualmente es profesor asociado de la universidad del Pacífico y es funcionario internacional de la Junta del Acuerdo de Cartagena. Autor de los libros "Exportaciones peruanas del Grupo Andino y posibilidades a corto plazo". (1971), "El Perú en la integración subregional andina" (1973).

CESAR HUMBERTO CABRERA,
(Ver Debate 3).

DRAGO KISIC, economista, egresado de la Universidad Católica del Perú. Con estudios de especialización en Desarrollo Económico en la Universidad de Oxford. Actualmente se desempeña como Jefe del Departamento de estudios del sector externo de la División de Estudios Económicos del Banco Central de Reserva, con el cargo de sub-gerente adjunto. Participó en la reunión del Club de París en noviembre de 1978 para la refinanciación de la deuda externa peruana. Ha sido miembro de la delegación peruana que participó en la reunión del Banco Mundial y del FMI en 1978.

JURGEN SCHULDT L., economista y administrador de empresas, egresado de la Universidad del Pacífico. Cursos de post-gradó en el Colegio de México y en la Universidad de St. Gallen, en donde es candidato a doctor OEC. Autor de los libros "Economía política de la publicidad" (1973), "UNTAD: significado y alcances en el Perú" (1979), "Política económica y dinámica sociopolítica" (en prensa). Actualmente realiza una investigación sobre economía política del Partido Aprista.

JORGE GONZALES I., (Ver Debate 3).

GUIDO PENNANO, economista, egresado de la Universidad del Pacífico. Con estudios de maestría en economía y ciencias políticas en la Universidad de Pittsburgh. Ha sido asistente de investigación del Banco Industrial y de la Junta del Acuerdo de Cartagena. Asesor del Ministro de Economía y Finanzas en 1977. Actualmente se desempeña como profesor del departamento de economía de la Universidad del Pacífico, editor de la revista Estudios Andinos y miembro del consejo de redacción de la revista Apuntes. Es autor de diversos artículos y de los libros "Crónica de un colapso económico, Perú: 1974-1979", "Análisis regional y capitalismo del Perú (1979)".

ROBERTO ABUSADA SALAH, economista, egresado de la Universidad Católica. PhD en economía en la Universidad de Boston y actualmente es investigador asociado en el Centro de estudios del desarrollo latinoamericano en la misma universidad. Ha trabajado como consultor sobre materia de industrialización y comercio internacional para los gobiernos del Perú, Venezuela, México y diversos organismos internacionales. Actualmente es profesor de economía y director de Programa de estudios de post-gradó de la Universidad Católica. Entre sus trabajos profesionales recientes figura el diseño de la reforma arancelaria para el Perú.

pensamientos

Luis Alberto Sánchez

Todavía vivimos en un país de estruendoso fanatismo, improvisaciones, sorpresas y deliciosas jaclancias; todavía se puede ser joven en este país adolescente; todavía nos falta pasar por una larga etapa de madurez para que nos preocupe (es decir, a nuestros nietos), el fantasma siempre ingrato de la senectud colectiva. Debemos lograr la juventud.



Nos jaclamamos de nuestra "viveza", sin entender que ser vivo sólo cuesta perder los escrúpulos: a tan poco se reduce tanta soberbia.



Lo que moviliza al indio no es, en el fondo, odio al blanco o al español, sino positivo amor a la tierra y, de rechazo, oposición a quien la detente.



Indio no es en el Perú una raza biológica, si las hay: es una "raza social"; así la denomina González Prada. Para el hombre de la calle, un indio con dinero se "blanquea" automáticamente, y un blanco depauperado se "aindia" sin remedio. En el Perú, el rasero étnico depende de la posición social y la figuración pública.



Podrán enrostrárenos todos los defectos posibles e imaginables. Nos libramos de uno: la falta de fe. El Perú popular hierve de conciencia cívica.



Lima. Tanto han dicho de ti... Te han llamado desde reina hasta prostituta —sutil distinguido...—, y eres como las demás ciudades, en la apariencia menos triste que otras, pero igualmente perpleja y profunda, en medio de tu frivolidad.



¿Qué es el Perú? ¿Cómo es su cuerpo? Para mí es un país paradójico, donde coexisten anacrónicamente todos los estados —o estadios— sociales, todos los paisajes, todas las estructuras, todas las pasiones y casi todas las ideas.



La gran cuestión pedagógica del Perú consiste en la educación del niño serrano. En que aprenda no sólo a leer, sino que siga leyendo y se oriente en la vida por medio de un oficio y de cierto sistema general de ideas sobre el mundo y el país donde nació y subsiste.



La vida de un maestro de provincias tiene perfiles de odisea. Jamás está seguro. El diputado le requiere como propagandista; el juez, como escribiente; el comisario, como consejero de arbitrariedades; el cura, como secuaz o profesor de "moral"; el gamonal como callado cómplice de sus tropelías. Todo está contra él; no obstante a menudo resiste, embozada o desembozada, y desenvuelve y cumple su amarga y alta tarea.

Para el indio, la tierra es parte de su personalidad. El no se explica el mundo sin la tierra. De ahí que la educación rural, si no aparejo al mismo tiempo el dominio del suelo, carece de sentido.



Quisiera reintegrarme a una patria amorosa y no huraña o solitaria y perspicaz. Interesada y generosa. Dueña de sí, pero sin resquemor estéril contra nadie. Solícita a las urgencias del tiempo. Decidida si fuese preciso a sacrificar el pasado entero, en aras del porvenir.



Tal vez sea aquí, en el campo de las aspiraciones generosas en pro del mejoramiento humano, donde se encuentre más vigorosa fe y mayor perseverancia entre los peruanos. Los indios y los españoles son razas realistas. Realistas, digo, no materialistas; reaccionan ante los hechos bien sea en un sentido idealista, bien sea en el sentido contrario. Pero, de toda suerte, son los hechos los que cuentan en una como compleja y vasta casuística trascendental.

UNMSM-CEDOC