

# socialismo y participación 25

MARZO, 1984

## **EDITORIAL**

POR UNA NUEVA  
POLITICA ECONOMICA

## **ARTICULOS**

Consejo Editorial  
PARA UNA NUEVA  
ESTRATEGIA ECONOMICA

## **DOCUMENTOS**

Carbonetto y Mezzera  
INFLACION RECESIVA

Alberto Pontoni  
SALARIOS REALES EN LA  
ECONOMIA PERUANA

Félix Jiménez  
BALANZA DE PAGOS Y  
DESEQUILIBRIO ESTRUCTURAL  
EN LA ECONOMIA PERUANA

Daniel Carbonetto  
EL SECTOR INFORMAL  
URBANO

## **ARTE**

Laurilyn J. Harris  
LA OBRA DRAMATICA DE  
LILLIAN HELLMAN

## **CRONICA**

## **RESEÑAS**

## **PUBLICACIONES RECIBIDAS**

UNMSM-CEDOC

SOCIALISMO Y PARTICIPACION

---

SOCIALISMO Y PARTICIPACION es una publicación trimestral del Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, CEDEP, y la imprime INDUSTRIALgráfica S. A., Chavin 45. Lima 5.

Pueden reproducirse los artículos de esta publicación indicando su procedencia. Los colaboradores no comparten necesariamente las opiniones del Consejo Editorial.

La correspondencia dirigirla a: EDICIONES SOCIALISMO Y PARTICIPACION, Apartado 11701 Lima 11 Perú.

---

DONACION

# socialismo y participación



EDITORIAL:  
CONSEJO EDITORIAL:  
ARTICULOS:  
CONSEJO EDITORIAL:  
TRATAMIENTOS:  
DANIEL CARBONETTO Y JAIMES

U. N. M. S. M.  
BIBLIOTECA CENTRAL  
HEMEROTECA  
FONDO ANTIGUO

ALBERTO PONTON:  
JOSÉ ALVARADO JESUS  
CARLOS AMAR...  
HÉCTOR BÉJAR RIVERA  
DANIEL CARBONETTO TORRES  
CARLOS FRANCO CORTES  
FRANCISCO GUERRA GARCIA  
HELAN JAWORSKI GARDIAS  
JAIMES LLOSA LANTARUA  
DANIEL MARTINEZ FERNANDEZ  
HUGO NEIRA SAMANES  
JAHO ORTIZ GUERRA  
FEDERICO VELAZQUEZ Y ALVAREZ  
CARLOS DELGADO OLIVERA (1928 - 1980)

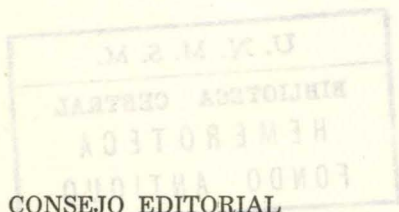
Coordinador del Consejo Editorial:  
CARLOS FRANCO CORTES  
Editor:  
LUIS CUEVA SANCHEZ  
FRANCIS GIBRAL

U. N. M. S. M.  
BIBLIOTECA CENTRAL  
HEMEROTECA  
FONDO ANTIGUO

Lima, Perú, marzo 1984



CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO Y LA PARTICIPACION



### CONSEJO EDITORIAL

José Alvarado Jesús  
Carlos Amat y León  
Héctor Béjar Rivera  
Daniel Carbonetto Tortonesi  
Carlos Franco Cortez  
Francisco Guerra García  
Hélan Jaworski Cárdenas  
Jaime Llosa Larrabure  
Daniel Martínez Fernández  
Hugo Neira Samanez  
Julio Ortega Cuentas  
Federico Velarde Valdivia

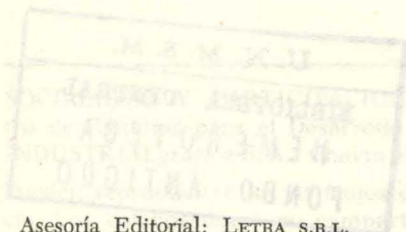
Carlos Delgado Olivera (1926 † 1980)

*Coordinador del Consejo Editorial*

Carlos Franco Cortez

*Editor*

Luis Cueva Sánchez



Asesoría Editorial: LETRA S.R.L.

Impresión: INDUSTRIALgráfica S.A.

Chavín 45, Breña - Telef. 31-25-05 Lima, Perú

UNMSM-CEDOC

# DONACION

## socialismo y participación

25

### EDITORIAL:

CONSEJO EDITORIAL: *Por una nueva política económica* V

### ARTICULOS:

CONSEJO EDITORIAL: *Para una nueva estrategia económica* 1

### DOCUMENTOS:

DANIEL CARBONETTO Y JAIME MEZZERA: *La inflación recesiva* 69

ALBERTO PONTONI: *Salarios reales, producción industrial y empleo de la economía peruana* 77

FELIX JIMENEZ: *La balanza de pagos como factor limitativo del crecimiento y el desequilibrio estructural externo de la economía peruana* 81

DANIEL CARBONETTO: *Políticas de mejoramiento en el sector informal urbano* 109

ANEXO ESTADISTICO 127

### ARTE:

LAURILYN J. HARRIS: *Las despojadoras y las despojadas: La representación de las mujeres en la obra dramática de Lillian Hellman* 141

### CRONICA:

HECTOR BEJAR: *¿Qué animación rural para los años 80? Seminario de CONGAD Senegal* 149

### RESENAS:

JORGE RODRIGUEZ B.: *Los Militares y el Poder: un ensayo sobre la doctrina militar en el Perú, 1948-1968.* (Carlos Franco) 151

FRANCIS GUIBAL: *Gramsci. Filosofía, Política, Cultura.* (David Sobrevilla) 155

EUGENIO CHANG-RODRIGUEZ: *Poética e Ideología en José Carlos Mariátegui* (Carlos Franco) 158

PUBLICACIONES RECIBIDAS 163

U. N. M. S. M.

BIBLIOTECA CENTRAL  
HEMEROTECA  
FONDO ANTIGUO

marzo, 1984

UNMSM-CEDOC

**C**OMO observarán nuestros lectores, el número 25 de Socialismo y Participación está casi íntegramente dedicado a la presentación al país de la propuesta Para una nueva estrategia económica. Con ella el Consejo Editorial de nuestra revista pretende seguir contribuyendo al análisis del proceso inflacionario-recesivo y a la formulación de alternativas para su enfrentamiento.

El editorial presenta los puntos de vista de Socialismo y Participación en torno a la actual situación política, al tiempo que reseña algunos de los principales criterios que sustentan nuestra propuesta económica.

La sección artículos está íntegramente constituida por nuestra antedicha propuesta económica. Si bien ésta ha sido básicamente elaborada por Daniel Carbonetto, contando con la colaboración de un selecto equipo de Técnicos, tal como lo indicamos en la nota inicial de nuestro artículo-propuesta, la responsabilidad de la misma es retenida por el Consejo Editorial de la revista.

Luego de formulado, el documento ha comenzado a ser discutido con un grupo de destacados economistas como son Alejandro Toledo, Gustavo Saberbein, Javier Iguíñez, José Palomino, Carlos Wendorf, Javier Tantaleán, Pierre Vigier, Jorge Dubroski y Manuel Lajo. Sus valiosas críticas y observaciones nos permitirán mejorar y enriquecer el documento en el futuro. Por ello, queremos presentarles nuestro profundo agradecimiento.

La sección documentos reúne los anexos de la propuesta: "Inflación recesiva" de D. Carbonetto y J. Mezzera; "Salarios reales, producción industrial y empleo" de A. Pontoni; "Balanza de Pagos y desequilibrio estructural de la economía peruana" de F. Jiménez; y "Políticas de mejoramiento del empleo en el sector informal urbano" de D. Carbonetto. Se incluye, asimismo, un anexo estadístico.

En la sección arte, la Profesora L. Harris realiza un incisivo análisis sobre la obra de Lillian Hellman.

En la sección crónica, Héctor Béjar informa acerca del Seminario organizado por el "Consejo de Organizaciones No Gubernamentales de Ayuda al Desarrollo" sobre la promoción rural en los 80, llevado a cabo recientemente en Senegal.

En la sección reseñas, Dabid Sobrevilla comenta el libro de F. Guibal Gramsci: Filosofía, Política y Cultura; mientras Carlos Franco hace lo propio con el libro de J. Rodríguez Los Militares y el Poder, y el de Eugenio Chang-Rodríguez Poética e Ideología en J.C. Mariátegui.

Como es habitual el presente número concluye con su sección publicaciones recibidas.

Socialismo y Participación agradece la contribución de los autores que hicieron posible la presente edición.

No sólo una amistad surgida de la relación familiar, sino una antigua solidaridad nacida de principios y experiencias compartidas, unió a Carlos Franco Fajardo, padre de nuestro compañero y coordinador editorial Carlos Franco Cortez, al trabajo cotidiano del Cedep y de Socialismo y Participación. Por ello, al poner esta edición en manos de nuestros lectores, expresamos nuestro más hondo sentimiento de pesar por el fallecimiento de Carlos Franco Fajardo, amigo querido de esta casa.

# POR UNA NUEVA POLITICA ECONOMICA

COMO recordará el lector, el último editorial de Socialismo y Participación concluyó formulando una pregunta que expresaba un estado de ánimo nacional: ¿Hasta cuándo vamos a tolerar todo esto? Hoy, iniciamos la redacción del presente editorial constatando la separación del poder del gabinete dirigido en los planos político y económico por Fernando Schwalb y Carlos Rodríguez Pastor, respectivamente.

La brusca acentuación del proceso inflacionario-recesivo, la ola de movilizaciones populares que culminaron en el exitoso paro nacional de marzo y el severo impacto moral causado en el país por el horror, la violencia y la corrupción de los últimos meses, se encargaron de generar las condiciones para el cambio del gabinete. Este, sin embargo, acaso no se hubiera producido de no mediar tres condiciones: la innegable sensación política en las alturas de un vacío de poder y de la necesidad de un cambio urgente para retener la dirección del país; el interés partidario y gubernamental por las elecciones del 85; y, como consecuencia, el surgimiento de una corriente "reactivadora" en los círculos que rodean al Presidente.

Que el temor por perder el poder y el interés electoral, así como la confusión entre "gobernar" y "hacer obras", fueron los consejeros inmediatos del Presidente, lo prueba su manejo de la

situación: entre la fecha de renuncia de los responsables ministeriales y el nombramiento de los actuales pasaron casi dos semanas en las cuales el país experimentó una peligrosa sensación de desgobierno y, aún hoy, pasadas casi tres semanas, nadie conoce exactamente cuál es la política económica que reemplazará a la anterior.

Sin duda alguna, el país enfrenta una situación excepcionalmente grave cuyos peligros potenciales no escapan a nadie. La simple continuidad de la misma, según opinión generalizada, tornará políticamente inmanejable la crisis económica y social del país. Contribuir a su solución se vuelve por ello una exigencia nacional que no puede seguir siendo desoída. Obligados, como todos, a opinar y actuar con sentido de responsabilidad y orientados por la búsqueda del interés nacional nosotros queremos ahora hacer públicos nuestros puntos de vista al respecto.

En primer lugar, estamos convencidos que la grave situación actual y los peligros que convoca sólo pueden comenzar a ser conjurados con un cambio de las relaciones entre el gobierno y la oposición. Ello supone una alteración urgente en las metodologías políticas de uno y otra. El gobierno no puede seguir ignorando a la oposición y al país cuando pretende, como declarativamente señalan sus representantes, modificar su política económica. Una

política económica "nacionalista y reactivadora" impone un manejo político de las relaciones con los agentes de la sociedad claramente antagónico del que caracterizó la aplicación hasta hoy de una política fondomonetarista y receptiva.

Por su propia naturaleza, esta última implicaba la prescindencia o la ruptura gubernamental con cualquier interés económico y político interno y la priorización del cumplimiento de las órdenes del FMI. Su modificación, si tal es la decisión, supone por ello la búsqueda de consultas, acuerdos y/o concertaciones con los representantes de los intereses nacionales. Esto es, la generación de una nueva relación política con la sociedad. De idéntico modo, si la oposición advierte los signos de un intento gubernamental de modificar la política económica, modificación reclamada insistentemente por ella a lo largo de estos años, no puede responder entonces reiterando exclusivamente la conducta opositora o refugiándose en la inmovilidad y el atentismo. Lo razonable aquí, si por esto entendemos el interés nacional y no el electoral, es preocuparse por crear las condiciones o reforzar las tendencias que permitan que la insinuación de un cambio en el manejo económico por el gobierno se convierta en una realidad. Este es, por tanto, el momento de las iniciativas, de los planteamientos de consenso, de las propuestas de política.

Gobierno y oposición partidaria se darán mejor cuenta del sentido de ello si reparan en dos hechos estrechamente relacionados. El primero de éstos es la necesidad perentoria de la restitución de la confianza pública y la generación del soporte político que requiere la elaboración y el inicio de aplicación de una nueva política económica. Si ello no se logra, no sólo ningún cambio digno de tal nombre se realizará en el manejo de la economía nacional sino

que la propia opción reactivadora se devaluará y será amenazada por el fracaso. El segundo hecho es más claro aún: cualquier cambio en la política económica interna implica un cambio en la relación del país, y no sólo del gobierno, con el FMI. Y todos sabemos que sólo sobre un amplio y masivo acuerdo nacional es que se puede promover el apoyo requerido para negociar con alguna probabilidad de éxito con dicho organismo. Porque pensamos así es que consideramos un profundo error el descarte gubernamental de la propuesta de un gabinete independiente, técnicamente fiable y políticamente viable, formado sobre la base de consultas y acuerdos explícitos con la oposición. Sólo un gabinete independiente con autoridad política basada en el consenso, estará en condiciones de cambiar la política económica y crear las condiciones mejores, dentro de los límites conocidos, para dirigir la gestión pública entre abril del 84 y julio del 85. Pero, por esa misma razón, el silencio y la inacción de la oposición en estos días, su carencia de iniciativa y mensaje constituye, visto el desconcierto y la perplejidad pública, un serio incumplimiento de sus responsabilidades con el país. Señalado todo ello, expresamos, sin embargo, nuestro deseo de que el nuevo gabinete y la oposición encuentren en las próximas semanas la oportunidad de redefinir sus posiciones en consulta con los intereses nacionales.

Pero un cambio en la relación del gobierno y la oposición, una política de consultas, acuerdos y concertación y un gabinete independiente basado en el compromiso y el consenso, con ser condiciones necesarias no son suficientes para enfrentar el reto del presente. Es preciso igualmente y con idéntica perentoriedad la formulación rigurosa de un claro programa económico nacionalista y reactivador. Este programa



no puede, sin embargo, lograr sus objetivos si su mismo proceso elaborativo margina a los distintos agentes económicos y políticos de los intereses nacionales. No resulta en este sentido muy difícil comprender que sólo la participación de éstos en la definición de la política económica los comprometerá moral y políticamente con su ejecución, dotando de este modo de estabilidad al proceso reactivador. Pero resulta igualmente razonable entender que la elaboración de dicho programa precisa del concurso de los distintos grupos de economistas, independientes o no, ligados a centros de investigación, universidades y partidos, que han venido ofertando propuestas al país. El concurso de éstos es hoy más preciso que nunca.

Nuevamente aquí es posible advertir los errores cometidos en el manejo gubernamental de la situación. Estos errores no sólo violentan la lógica más elemental sino que revelan la inconsistencia del pensamiento del gobierno en relación con la naturaleza del proceso de reactivación y la relación del país con el FMI. Dicho esto en forma sumaria: no se puede pretender reactivar la economía y autonomizar su manejo del FMI y mantener simultáneamente la Carta de Intenciones, basada en una concepción recesionista de la actividad económica, e insistir en su aprobación por el Fondo, cediendo nuevamente a este organismo el control de las decisiones fundamentales de política interna. Insistir en ello, como hasta ahora, expresa un profundo desconocimiento no sólo de la naturaleza del problema que se tiene entre manos sino de las implicaciones económicas, políticas e institucionales de una política reactivadora, como del propio comportamiento del FMI. No es preciso en este sentido ser muy perspicaz para advertir que el camino apropiado pasa por la elaboración de un programa económico y la presentación de una nueva

carta de intenciones para la apertura de un nuevo ciclo de negociaciones. De idéntico modo, la visible confusión del nuevo ministro de Economía y la ausencia de un equipo económico coherente contribuye a reforzar la inseguridad del país y a hacer más difícil la negociación con el Fondo y la banca internacional.

Si insistimos en todo ello es porque en condiciones de aguda crisis económica, anomia y violencia social, de aislamiento político del gobierno, cancelación de la alianza AP-PPC, divisiones en el partido del Presidente y asunción directa por éste de la conducción de la economía nacional, los errores que se cometan pueden originar simple y llanamente el cambio del régimen político. La opción reactivadora, en este contexto, no garantiza por sí misma y con independencia del rigor con que se la elabore, de la pertinencia de sus medidas, y la integralidad, secuencialidad y coherencia con que se la aplique, el éxito que ingenuamente le atribuye el Presidente. Más aún, creemos necesario asociarnos a todos los que advierten al país que la forma en que tal opción viene siendo presentada, así como el inexperto manejo de la relación con el Fondo, pueden conducirnos en muy corto plazo a una situación ingobernable.

Con la intención de contribuir, dentro de nuestras limitaciones, a la comprensión de la naturaleza del proceso inflacionario-recesivo que el país enfrenta y a la proposición de políticas económicas alternativas hoy presentamos el documento "Para una nueva estrategia económica".

Esta continúa el esfuerzo iniciado por nosotros en diciembre de 1977 cuando formulamos una "Propuesta para una Reforma Económica", continuada luego por la "Propuesta de Reactivación Económica" (marzo, 1979) y los documentos "Acuerdo Económico Nacional"

(febrero, 1981), "Reactivación Económica y Concertación Democrática" (setiembre, 1981), y "Propuesta para la reactivación del sector Agropecuario" (marzo, 1982). De un modo más preciso, el documento que hoy proponemos a la consideración del país constituye la continuación, en el plano económico, de la propuesta política formulada en setiembre de 1983 bajo el título de "Transformar la oposición para transformar el país". Tratamos con ello de contribuir al esfuerzo que distintos grupos vienen realizando para encontrar una alternativa técnicamente viable y políticamente eficaz a los problemas nacionales.

Permítasenos ahora presentar sumariamente algunos de los criterios principales que informan nuestra propuesta.

El propósito central del documento es plantear los fundamentos de una estrategia de regulación estable de la economía que esté en condiciones de promover el logro de las metas de empleo, producción e ingresos requeridos por la urgente necesidad de desarrollar el país. El documento discute los enfoques interpretativos de la crisis y los supuestos que sirven de base a la formulación de los programas de emergencia aunque, como se observará, ello no impide la presentación de un extenso conjunto articulado de propuestas de política y medidas de corto plazo.

El empleo de la denominación "estrategia de regulación estable de la economía" para definir el contenido del documento no es, en modo alguno, casual. Con ello pretendemos enfrentar la generalizada percepción antinómica del "corto" y "largo" plazo y de la "reactivación productiva" y el "cambio del patrón de desarrollo", presentados corrientemente como procesos y contenidos sujetos a distintas y encontradas orientaciones. El mantenimiento de esta visión, según nuestra

opinión, conspira seriamente contra la claridad conceptual en el análisis y diseño de políticas y en la discusión de alternativas para enfrentar la situación actual y futura del país. Ello ha conducido y sigue conduciendo a divorciar el contenido de los criterios que gobiernan el corto y el largo plazo y a desconocer, por tanto, el poderoso modelamiento que ejercen los criterios con los cuales se diseñen las políticas de corto plazo en la producción de la realidad y el contenido de las políticas características del denominado "largo plazo". Esta trampa conceptual sólo puede ser superada cuando se define el "largo plazo" como una secuenciada cadena de "cortos plazos", definición que obliga, a quien la adopte, a definir criterios comunes para el diseño de políticas en una y otra secuencia temporal del desarrollo, única forma de comenzar a construir el futuro, en la realidad y en la teoría, a partir de las decisiones de política del presente. Nada de lo anterior, sin embargo, implica olvidar la distinción temporal y las diferencias de políticas que distinguen el manejo del corto y largo plazo. Lo que aquí estamos señalando es la necesidad de emplear criterios comunes para el manejo de uno y otro, aunque tales criterios concluyan, en atención a las especificidades de cada secuencia temporal y a la evolución de los problemas económicos, expresándose en acotados y diferenciados conjuntos de políticas.

Pero es por ello también que nos oponemos a la disociación de las nociones de "reactivación productiva" y "cambio del patrón de desarrollo", disociación que conduce frecuentemente a ver en la primera una simple y dinámica reproducción del aparato productivo moderno y de las cíclicas crisis del sector externo que bloquearon históricamente su desarrollo, y a percibir el segundo como un proceso a iniciarse en un futuro incierto sin an-

tecedente, mediación o lazo interno alguno con las políticas de reactivación del presente. Nuevamente aquí, quien cuestione el enfoque tradicional de ambos procesos se verá obligado a definir cuidadosamente criterios de política que obliguen a iniciar la transformación del patrón de desarrollo del país en el mismo movimiento que intenta producir hoy la reactivación de corto plazo del aparato productivo.

Precisamente por lo señalado, el documento subraya el lazo existente entre el específico conjunto de condiciones que determinaron el surgimiento del proceso inflacionario-recesivo en el segundo lustro de los 70 con el patrón que organizó históricamente el aparato productivo moderno y su articulación dependiente del mercado internacional. Al procederse de este modo, los criterios que formulamos para combatir el proceso inflacionario-recesivo simultáneamente intentan iniciar el cambio del patrón de desarrollo histórico de la economía peruana y superar los bloqueos estructurales. Por todo lo anterior, la expresión "regulación estable de la economía" se emplea para nombrar un conjunto de lineamientos estratégicos que modelen simultáneamente el manejo del corto y largo plazo, la reactivación productiva y el cambio del modelo de desarrollo. No se trata por ello de intentar "superar una situación excepcional" o "resolver una crisis situacional" sino de comenzar a poner en funcionamiento un nuevo modelo de desarrollo económico dentro de las específicas restricciones planteadas por la crisis actual.

Las principales características de nuestra propuesta son las siguientes:

Primero: A diferencia de los planteamientos que basan su estrategia anticrisis en los créditos externos, la inversión y el gasto público, las exportaciones no tradicionales o el incremento de liquidez y crédito al sector em-

presarial, nuestro documento propone la reactivación del mercado interno, el consumo masivo y la demanda efectiva teniendo como eje fundamental el incremento del salario real. Ello, sin embargo, no implica en modo alguno desconocer la importancia de cada uno de los ejes en torno a los cuales se organizan las propuestas alternativas pues, como observará el lector, ellos son organizados por nosotros como factores articulados y complementarios de una estrategia fundada en el manejo del salario.

Como se sabe, éste no es sólo un componente principal del costo sino también un componente principal de la demanda. El salario real constituye así el núcleo articulador de la producción y las ventas y la base principal del consumo social. Por ello, una estrategia contra la inflación y la recesión debe organizarse en torno a su incremento real. En una economía heterogénea como la nuestra, el salario real de los trabajadores de los sectores privado y público no sólo regula las relaciones de mercado entre industriales y asalariados del sector moderno, como ocurre en las sociedades desarrolladas. De acuerdo a como lo señalan nuestras investigaciones sobre términos de intercambio ciudad-campo y sobre el sector informal urbano, el salario real constituye el principal componente de la demanda de los bienes y servicios de los productores campesinos y los informales urbanos. De este modo, por el sistema de dependencias funcionales de nuestra economía, el incremento del salario real no sólo reactivaría, vía la expansión de la demanda, la producción industrial moderna sino también la oferta de bienes agropecuarios y la producción de los informales. Este efecto de arrastre puede ser mejor comprendido si se advierte, para el análisis de la situación del campo, que un incremento de la demanda, en con-

diciones de una escasa flexibilidad de la oferta, se expresará en un mejoramiento relativo de los precios agrícolas y, por ello, en los ingresos campesinos. Este efecto es más notorio en relación con los productores informales dado que el salario constituye la casi totalidad de la demanda de los bienes y servicios de aquéllos. Si a ello agregamos la comprobada relación positiva entre salarios y empleo en el sector moderno, rápidamente percibiremos, vía la cadena salarios-demanda-empleo de la capacidad instalada, el efecto que nuestra propuesta puede originar en una limitada, pero importante, recuperación del empleo en el sector moderno y en la relativa disminución de las dimensiones del sector informal.

Reconociendo, sin embargo, los efectos positivos pero limitados de la reactivación vía salarios en las condiciones de ingreso, producción y empleo de estos dos sectores, los más pobres del país, el documento propone para ellos un conjunto de deliberadas y selectivas políticas públicas que atienden a la promoción de su demanda, oferta y servicios sociales, a aplicarse en el período de reactivación. Estas políticas se encuentran contenidas en la sección artículos y en la de documentos. Los efectos de la reactivación salarial para el sector moderno no son abordados aquí, pues tanto en nuestra propuesta como en las que formulamos en los años pasados, ellos son descritos extensamente.

Segundo: Como se observará, el documento enlaza simultáneamente la expansión de la demanda, vía incremento real de los salarios e ingresos de los trabajadores de la industria y los productores agrarios e informales, con el desestrangulamiento de la oferta potencial industrial y agrícola y el uso planificado y control social de las divisas. Para cada una de estas orienta-

ciones estratégicas se delinearán, aunque en términos generales, un conjunto de políticas que, en el primer caso, se articulan en torno a una moratoria interna de las deudas contraídas con el sistema financiero y, en el segundo, con políticas de programación selectiva de las importaciones, cambios diferenciales y control público del sector externo. De este modo, se ataca la crisis por el lado de la demanda, la oferta y el uso de las divisas.

La combinación de estas orientaciones de política se sustentan en la necesidad de lograr tres objetivos centrales cuyo valor para el corto y largo plazo, la reactivación productiva y el cambio del patrón de desarrollo es inobjetable: 1) autonomizar el mercado internacional hasta donde ello sea posible, el funcionamiento del mercado interno y del aparato productivo, las empresas transnacionales productoras de insumos, tecnología y bienes intermedios y finales y el sistema financiero mundial; 2) cambiar internamente los diferenciales de rentabilidad entre los sectores productivos y financieros en favor de los primeros; 3) selectivizar el manejo de los instrumentos de política de modo de inducir y premiar el empleo, el ingreso y la producción nacional, promover el desarrollo del mercado interno, reforzar las articulaciones intersectoriales del aparato productivo, relanzar el proceso de industrialización y rearticular sobre nuevas bases la relación del campo y la ciudad y del sector formal con el informal. En las actuales circunstancias, ello no podrá lograrse sin un incremento de los ingresos de los sectores sociales más deprivados y sin el inicio de una recomposición de la oferta productiva que atienda a la satisfacción de las necesidades básicas de la población.

En el documento no se insiste en una orientación de política que, como la

reestructuración de la deuda externa, tiene una evidente importancia y que junto con el incremento de la demanda interna, el desentramamiento de la oferta potencial y el uso planificado de las divisas constituyen las bases de nuestra propuesta. Ello se debe a que el tema y los contenidos de tal política han sido tratados y formulados en los documentos presentados anteriormente por nosotros y son de conocimiento público.

Tercero: El documento se basa en un planteamiento que no sólo cuestiona la oposición del corto y largo plazo, de la reactivación productiva y el cambio del modelo, sino que presupone una concepción del rol del Estado, del mercado, de los actores económicos y políticos (y de su relación recíproca) claramente distinta a las formuladas por las visiones neoliberales y tecnoburocráticas.

El documento concibe la concertación consciente de los actores como un proceso estable y autorientado de conducción del desarrollo y la política económica. Valora la concertación, en este sentido, como una regla de funcionamiento regular, deseable por sus valores democráticos y participativos y conveniente por su viabilidad y eficacia técnica. No se trata entonces para nosotros de imprimir simplemente un nuevo dinamismo a la economía, como sugiere el reiterado uso del término "reactivación", sino de cambiar la dirección de su desarrollo entregándolo al conocimiento y la conciencia de los actores. Precisamente por ello, convoca la presencia de los distintos agentes de los intereses nacionales en la definición de la orientación y manejo del desarrollo y del muy concreto y específico corto plazo. Ciertamente, reconoce la actual desigualdad de los poderes de los agentes convocados y los efectos reproductores de esta situación implicados en una concertación

mecánica de los intereses en presencia. La superación de esta situación depende, en primerísimo lugar, de una voluntad y acción extraeconómica, política en suma, que tiene que ser desarrollada en nuestro país por distintos agentes políticos. Nos referimos a los sectores populares directamente implicados (productores informales urbanos y campesinos serranos) pero también al movimiento popular organizado y a los partidos de oposición. Pero, en un primer momento, ello dependerá, en importante medida, del rol político que cumpla el Estado. En tanto y en cuanto los sectores populares directamente implicados no estén en condiciones económicas, políticas e institucionales de hacer valer sus derechos en una práctica concertadora, el Estado está en la obligación de compensar esta carencia con el ejercicio de su poder. Para ello dispone de una capacidad de condicionamiento económico y político superior al de los restantes actores y debe emplearlo con la energía suficiente en la mecánica de los compromisos, si es que pretender ser un Estado verdaderamente nacional. Esta voluntad debería expresarse en este sentido no sólo en el contenido de sus políticas sino en el intento de resolver los problemas derivados de las dificultades de participación directa de los informales urbanos y campesinos serranos en cualquier proceso de concertación reconociendo transitoriamente como sus representantes tanto a las organizaciones sectoriales existentes como a los gobiernos municipales elegidos con su voto en el último proceso electoral.

El documento entiende la concertación como la planificación social (interagentes) del mercado y plantea como sus instrumentos principales la regulación de precios y salarios y los contratos de producción. Finalmente, y simplemente a los efectos de llamar la atención sobre la necesidad de dis-

cutir públicamente los problemas del marco institucional propone un conjunto tentativo de mecanismos orientados a combinar: 1) La participación de las organizaciones nacionales, empresariales, sindicales, agrarias, profesionales, vecinales (y las municipales en los casos pertinentes) en el proceso de definición del contenido de un programa de emergencia; 2) La instauración de una centralización de la autoridad ejecutiva del programa en el Estado; y 3) la generación de un mecanismo político de evaluación de la ejecución del

programa con presencia del Estado, los partidos de oposición y las organizaciones sectoriales.

De este modo Socialismo y Participación intenta contribuir, dentro de sus limitaciones, al encuentro nacional de una alternativa de solución para los problemas del país.

Lima, 18 de abril de 1984

#### CONSEJO EDITORIAL SOCIALISMO Y PARTICIPACIÓN

El documento entiende la concepción como la planificación social (inter-actores) del mercado y plantea como sus instrumentos principales la regulación de precios y salarios y los contratos de producción. Fundamentalmente, ampliamos a los efectos de llamar la atención sobre la necesidad de dis-

El documento concibe la concepción consciente de los actores como un proceso estable y autorregulado de construcción del desarrollo y la política económica. Valora la concepción en este sentido como una regla de funcionamiento regular deseable por sus valores democráticos y participativos y concreta por su viabilidad y eficacia técnica. No se trata entonces para nosotros de limitar simplemente un nuevo dinamismo a la economía como simple el resultado uso del término "reactividad", sino de cambiar la dirección de su desarrollo entendido en el conocimiento y la conciencia de los actores. Particularmente por ello, como en la presencia de los distintos actores de los intereses nacionales es la definición de la orientación y manejo del desarrollo y del muy concreto y específico corto plazo. Claramente, reconoce la actual desigualdad de los deberes de los actores concurridos y los efectos reproductores de esta situación implicados en una concepción

# Consejo Editorial Socialismo y Participación / PARA UNA NUEVA ESTRATEGIA ECONOMICA\*

## INTRODUCCION

EN el editorial de *Socialismo y Participación* del mes de setiembre de 1983 expresamos la necesidad política de que las fuerzas de oposición inicien, a la brevedad posible, un amplio y sostenido esfuerzo de concertación de los intereses de las organizaciones e instituciones nacionales que sufren actualmente el impacto de la política económica neoliberal y anti-nacional del gobierno.

Nuestra propuesta se sustentó en la idea de que el país viene experimentando un cambio profundo y significativo en su forma de dependencia externa. Se asiste, dijimos, a la articulación de un vínculo de dependencia directa del proceso de toma de decisiones en materia de política económica respecto de los objetivos e intereses de

los centros financieros internacionales. Y siendo ello así, afirmamos la necesidad y la viabilidad de una convocatoria abierta al conjunto de los actores sociales y económicos del Perú para concertar una estrategia nacional alternativa. El objetivo de esta acción, sostuvimos, debería ser la elaboración de un Programa Económico que atendiera a las demandas del país y sus ciudadanos en lugar de satisfacer unilateral y desmedidamente los intereses de los acreedores externos.

Hemos tenido la oportunidad de comprobar en los meses recientes que tal propuesta, si bien encuentra un consenso relativamente amplio, despierta simultáneamente numerosos interrogantes acerca de su factibilidad social y viabilidad técnica.

En relación a la factibilidad social de la propuesta, dos son los temas a contestar. *Primero*: si la naturaleza de la actual crisis económica y el grado de conciencia de sus protagonistas permite o no alentar esperanzas fundadas acerca de la concordancia potencial de los distintos agentes de los intereses sociales en torno a los objetivos del programa y a la voluntad política necesaria para impulsar una concertación operativa y eficaz. *Segundo*: en el caso que tales condiciones se cumplan, cuáles pueden ser los mecanismos institucionales aptos para implementar ese tipo de concertación.

\* El presente trabajo, cuya responsabilidad retiene el Consejo Editorial de Socialismo y Participación, ha sido elaborado básicamente por Daniel Carbonetto, quien contó con la colaboración de Daniel Martínez, Jenny Hoyle y Carlos y César Franco. Su versión definitiva fue realizada luego de consultas con Jorge Dubrovsky, Alber Pontoni, Carlos Amat y León, Pierre Vigier, Jaime Mezzera, Félix Jiménez, Bernardo Gálvez, Armando Tealdo, Francisco Guerra García, Hélan Jaworski, Federico Velarde, Héctor Béjar y José Alvarado.

Se agradece, asimismo, a Eliana Chávez y Jorge Bernedo por el apoyo prestado en empleo informal, y a María Elena Vigier en materia de calidad de vida urbana.

Respecto a la viabilidad técnica de la propuesta, la demanda principal reside en la necesidad de contar con un esbozo (o varios) de estrategias económicas de emergencia que atiendan a los objetivos de reactivación interna y de funcionalización de los servicios de la deuda externa, respetando las metas mínimas e irrenunciables en materia de empleo e ingreso.

El propósito del presente documento es contribuir en tales materias. El mismo consta de cuatro partes. A partir de un breve diagnóstico de la situación actual y de sus consecuencias específicas para cada actor social, se pretende mostrar la existencia de condiciones suficientes para la concertación de éstos. En la segunda parte se analizan las causas de la situación, básicamente del proceso recesivo inflacionario que soporta la economía nacional, con la intención de desprender de ese examen una estrategia alternativa de reactivación productiva y de control del proceso inflacionario. En la tercera parte se presentan los lineamientos generales de una estrategia alternativa y se describen instrumentos de concertación. En la cuarta parte se discuten los factores que operarían como condición de posibilidad para concertar a los distintos actores económicos en torno al objetivo principal de la estrategia alternativa: recuperación y crecimiento. Se presentan, brevemente, las líneas principales y los mecanismos requeridos para el logro de ese propósito en el plano institucional.

La estrategia de reactivación que se propone en el presente documento se sustenta en la idea de que el actual proceso recesivo inflacionario debe ser superado a partir de una rápida y sostenida recuperación del nivel de producción y empleo de la economía, de modo de poder ahogar la inflación con mayor producción y productivi-

dad. Se sostendrá asimismo que la estrategia más adecuada para el logro de tal propósito es la de impulsar coordinadamente, en el plano interno, tres líneas de acción, todas ellas de carácter radicalmente opuesto al manejo económico actual:

- a) *Expansión rápida de la demanda efectiva* sustentada prioritariamente en el crecimiento del nivel de remuneración real de los asalariados.
- b) *Desestrangulamiento financiero* de la oferta interna por medio de la implementación de una política de moratoria interna que alivie el endeudamiento de las empresas productivas (privadas, públicas y agrarias) y permita reconstituir su capital de trabajo.
- c) *Abandono del régimen de minidevaluaciones* y del uso del tipo de cambio como instrumento privilegiado de reequilibrio externo y su reemplazo por un sistema selectivo y flexible de control de cambios que garantice el uso social más óptimo de las escasas divisas disponibles, poniéndolas al servicio del crecimiento de la producción interna (insumos productivos y bienes esenciales). La idea que se desarrollará es la de implantar un régimen diferenciado de tipo de cambio nominal que permita organizar una estructura amplia de tipo de cambio efectivo adecuada a las necesidades internas de producción y empleo.<sup>1</sup>

La elección de una estrategia de tal clase se funda en la creencia de que el cuadro recesivo actual ha colocado

1. La estrategia de reactivación interna se vincula con una estrategia orientada a renegociar y rearticular la deuda externa. Si ésta no es abordada en el presente documento es porque los criterios que la conforman han sido planteados por nosotros desde 1977. Sumariamente expuestos, ellos son los siguientes: (1) Funcionalizar el pago de la deuda a las necesidades internas de empleo y producción; (2) No disponer anualmente más del 20% del valor de las exportaciones para tal finalidad; (3)



a la mayoría de las empresas del país en un área de costos totales unitarios que tienden a ascender con el decrecimiento de las ventas empresarias (es decir que, a diferencia de lo aceptado tradicionalmente, la curva de oferta agregada presentaría una pendiente negativa de cambios en el índice general de precios). Ello se explica por la participación creciente de los costos fijos y el gasto financiero en la formación del costo total unitario de las unidades productivas a que viene dando lugar el contexto depresivo sostenido de los últimos años y su agudización en 1983. Se asume que la consecuencia principal de ese fenómeno es la destrucción del margen de utilidad de las empresas productivas y la caída de la rentabilidad del capital instalado.

Por ello, se defenderá la idea de que la recuperación del nivel de actividad económica vía el incremento del poder adquisitivo de los consumidores de bienes masivos es la condición necesaria para aumentar las ventas de las empresas y reconstituir una tasa de rentabilidad adecuada tanto para sus activos actualmente ociosos como también —en el mediano plazo— de las nuevas inversiones. La tesis en este sentido es que resulta imprescindible restaurar la rentabilidad de la actividad productiva y disminuir la rentabilidad del capital financiero para reemplazar la lógica especulativa actual por un sano crecimiento económico que aproveche el equipamiento

Superación de toda condicionalidad del FMI; (4) Integralidad de la renegociación comprendiendo extensión de los plazos, reducción de los intereses y aumento de los años de gracia; (5) Moratoria inicial unilateral o negociada de una duración de seis meses a un año, según condiciones políticas imperantes; (6) Activa coordinación con los Estados Latinoamericanos, especialmente con Argentina y Venezuela, para acciones de mutuo apoyo.

y la fuerza laboral actualmente en desuso.

A lo anterior se agrega la necesidad de enfrentar la difícil situación económica financiera y productiva que viene afligiendo al sector agrario. Se propondrá en esa materia una acción no menos radical, por cierto, que las anteriores: la de atacar sin pérdida de tiempo el tema de los precios agrícolas. Es necesario un plan de sostenimiento de precios remunerativos al productor. En el agro, al igual que en los otros sectores, resulta imposible reactivar si no se restaura una tasa mínima de rentabilidad para las unidades productivas. Pérdidas acumuladas durante tres o cuatro ejercicios vienen desalentando al productor campesino, ahogando las empresas con cargas financieras y muy pronto ello puede derivar en una grave desarticulación de la estructura organizativa de la producción agraria.

Tal concepción se vinculará además con una visión de largo plazo en la que se defiende la necesidad de relanzar, cuanto antes, el proceso de industrialización del país, asegurando un mercado interno menos estrecho, elitista y segmentado de lo que fue en el pasado. Ello debería permitir que la sustitución siga en el futuro una ruta verdaderamente reproductiva e integradora de los perfiles industriales en lugar de desviarse, como ocurrió entre 1960 y 1975, hacia una sustitución espuria de diversificación de la oferta final.

Se comprende que el conjunto de tesis que sirven de base al planteo anunciado de una estrategia alternativa son claramente heterodoxas respecto al pensamiento tradicional. Por ello, y con el afán de esclarecer hasta donde sea posible nuestras concepciones en esas materias, se acompaña este artículo con cuatro anexos, que los presentamos en nuestra sección

“Documentos”, orientados a proporcionar un tratamiento técnico del marco teórico y de los fundamentos empíricos en que se basa el presente trabajo; asimismo, se incluye un anexo estadístico.

Somos conscientes de las carencias y límites del trabajo pero no lo somos menos respecto a la urgencia de llevar a cabo esta tarea. En todo caso, creemos cumplir, con esta contribución, al desarrollo de un debate nacional que permita a los peruanos y sus instituciones encontrar un cambio concertado y nacional para la superación de la crisis actual.

## I. LA SITUACION ACTUAL

Desde hace más de un quinquenio se experimenta en el país el flagelo de un cuadro recesivo inflacionario, cuyo notable y por demás preocupante agravamiento en el curso de este año, se produce en el contexto de una extrema restricción externa: más del 30% de la capacidad de generación de divisas del Perú se encuentra ahora comprometida al pago de los servicios que genera la deuda externa.<sup>2</sup> Por tanto, tres parecen ser los aspectos que marcan de modo sobresaliente el actual escenario económico: a) la agudización de la recesión y el paro industrial. En 1983 se produjo una caída del 12 al 13% del PBI y una disminución de cerca de 100,000 puestos de trabajo en el sector moderno de la economía. b) El descontrol del proceso inflacionario que se reflejó el año pasado en una tasa de 125%; y c) el estrechamiento de los vínculos de dependencia externa de la economía.

2. Esta excesiva carga hace que al momento de redactar este documento esté en curso una desesperada negociación con el FMI y la Banca Privada Extranjera, dirigida a refinanciar con los vencimientos de la deuda correspondiente a 1948 y 1985, cuyos resultados finales aún se desconocen.

Subsiguientemente se discutirá cada uno de estos aspectos a fin de proceder, más adelante, al examen de las interrelaciones existentes entre tales fenómenos. Comencemos por el tema de la recesión interna.

## EL PROCESO RECESIVO: ORIGENES Y CONSECUENCIAS

*La magnitud de la recesión.* En esta materia es relevante el hecho de que a partir de 1976/77 el crecimiento del país tendió a detenerse. El estancamiento se refleja en la tasa promedio anual de evolución del PBI entre 1977 y 1982: ésta no superó el 2.3%. Compárese esa cifra, en primer lugar, con la tasa histórica —60/75— que fue de 4.88% y, en segundo lugar, con la tasa de crecimiento demográfico que se mantiene en 2.9%. Las consecuencias son obvias: caída de la productividad media con que opera la economía y caída del producto per cápita. Pero lo más grave es que el estancamiento de los últimos 8 años tiende desde 1981 a transformarse en un verdadero hundimiento de la oferta interna y en una rápida agudización del nivel de desarticulación del aparato productivo nacional. A la tasa de 3.9<sup>3</sup> registrada en 1981, le sucedió en 1982 un valor de 0.4 y se añade ahora una caída entre el 11 y 13% que, por cierto, no tiene precedente en el país.

*Las causas.* Cuando se confronta un cuadro de este tipo surge de inmediato la pregunta acerca de las causas: ¿Qué conjugación de factores adver-

3. Esta tasa se sustentó principalmente en el sector agropecuario (con una tasa de crecimiento del 12.8%). El crecimiento espectacular en este sector se debió a que en el año 80 la producción disminuyó en más del 6%, debido a condiciones climáticas adversas (sequía). Haciendo los ajustes necesarios para descontar el efecto de recuperación natural de la producción del sector agrario y evaluar el crecimiento del PBI a partir de este punto, tendríamos que éste sólo habría crecido en un 2%.

sos —internos y externos— condujeron la economía a una situación de tal tipo? Detenerse en este tema es pertinente no sólo por la legítima curiosidad acerca de las responsabilidades involucradas en el proceso, sino también porque es precisamente el examen de los orígenes del fenómeno recesivo-inflacionario el que permite, de un lado, la identificación de los factores que aún siguen condicionando su reproducción y, del otro, la posibilidad de determinar los grados de ineptitud que han presentado y presentan las políticas económicas orientadas a combatirlo.

Para comprender tales aspectos es necesario remitirse a la década pasada. Como se recordará, en la primera parte de la misma (70/75), la economía experimentó un crecimiento promedio anual considerable: 4.58%. Hoy es fácil advertir —aunque por entonces no lo era tanto— que ese período constituyó la última fase de recuperación y de relativo auge del patrón tradicional de desarrollo.

*El desarrollo sustitutivo y el desequilibrio externo (1975).* En efecto, es bien conocido y ha sido materia de numerosos estudios el ciclo de carácter sustitutivo que gobernó la economía peruana (y la de casi todos los países de América Latina) entre la post-guerra y los años 70. Crecimiento basado en el mercado interno, la industrialización por sustitución generalizada de importaciones y la rápida diversificación de la manufactura local. El ciclo se sostuvo en la captación de divisas que realizaba el sector primario exportador tradicional mientras se encontraba sometido —en virtud de su fuerte adición al uso de insumos y bienes de capital importados— al estrangulamiento cíclico y bastante regular del sector externo. Lo habitual fue que cada 7 ú 8 años el impulso sustitutivo se detuviera trabado por

el desbalance externo. Se perfiló de ese modo una especie de “economía de la crisis” que rigió el perfil del ciclo desde los años 50 hasta los 70, determinando los momentos de auge, depresión y recuperación del proceso de crecimiento. Así, los años 53-54, 63-64 y 68-69 son puntos de recesión interna que jalonaron la ruta de crecimiento “hacia adentro”. Marcan —cada uno de ellos— los tramos del ciclo sustitutivo en los cuales el desbalance externo (consustancial al proceso ISI) era contrarrestado vía la aplicación de políticas restrictivas coyunturales y de intensidad proporcionada a la magnitud del desequilibrio. En tales circunstancias, la contracción de la demanda interna, del consumo y de la inversión pública y privada, permitía reducir el quantum de las importaciones y, generalmente, en un par de años o poco más, se lograba restituir las condiciones de equilibrio externo. Saneado éste se reemprendía el crecimiento hacia adentro, el desarrollo industrial protegido, la expansión del empresariado nacional y el incremento de la población asalariada. Hoy, para la mayoría de los analistas económicos, resulta claro que la recuperación que se inicia en 1969/70 y que culmina en 1974/75 constituyó el último de tales ciclos.

Desde *Socialismo y Participación*<sup>4</sup> señalamos en aquellos años (1977/78) que se estaba frente a un nuevo tipo de crisis, cuya naturaleza ya no respondía a la de los períodos recesivos y de reajuste externo que había confrontado tradicionalmente el país. Dijimos que, en nuestra opinión, lo que estaba en cuestión era el modelo de acumulación basado en la sustitución

4. Ver Editoriales *Socialismo y Participación* Nos. 1 y 2; el artículo “El agotamiento del modelo de acumulación por sustitución indiscriminada de importaciones”, Daniel Carbonetto; y “Economía de la crisis”, Carlos Amat y León.

indiscriminada de importaciones y, sobre todo, en el curso extremadamente diversificante de la producción final por el cual se había venido desviando dicho proceso a partir de los años 60.<sup>5</sup>

Ese modelo había desembocado —como era de prever— en la gestación de un fuerte desequilibrio inter-sectorial. La industria no era capaz de producir ni siquiera una mínima parte de las divisas que consumía. Como en la mayoría de los países de la región, en los años de la sustitución fácil, la protección no se orientó a consolidar selectivamente perfiles industriales que con el tiempo y con el debido apoyo promocional se tornaran competitivos internacionalmente y fueran entonces capaces de contribuir sustancialmente en la obtención de las divisas exigidas por el proceso de industrialización. Por su parte, el efecto concentrador del ingreso limitó el mercado interno, trabando de ese modo el proceso de integración vertical de la manufactura nacional.

Tal efecto fue reforzado por el impacto restringido, a nivel de empleo, que caracterizó al proceso ISI. El tipo de tecnología intensiva en capital que venía incorporada en los equipos y plantas compradas en los centros desarrollados del norte no guardaba relación con la disponibilidad escasa del recurso capital y con la abundancia de mano de obra resultante de la “explosión demográfica” que caracterizó la evolución poblacional del país a partir de los 50. Un segmento cada vez más importante de la fuerza laboral peruana quedó marginada del Sector Moderno de la economía y trató de subsistir por medio de la autogeneración de puestos de trabajo de escasa productividad y magros ingresos.

5. Véase el trabajo de Félix Jiménez “La balanza de pagos como factor limitativo del crecimiento y el desequilibrio estructural externo de la economía peruana”, 1983. (Sección Documentos).

sos. Hacia 1970 ese sector “informal” de la economía urbana ya representaba cerca de un 25% de los ocupados. Dicha cifra tendería a sobrepasar el 35% hacia el fin de la década.

En un contexto de tal clase —mercado estrecho y diversificado, fuerte heterogeneidad productiva, escasa integración vertical de los procesos industriales— es fácil entender por qué el esfuerzo sustitutivo de la industria nacional, protegida de la competencia externa pero carente de un mercado interno masivo y dinámico, en vez de orientarse hacia la producción nacional de insumos y de bienes de capital y de ganar por esa vía cierto grado de autonomía, derivó en cambio en la creación de nuevas industrias finales débiles, con escaso grado de integración, sostenidas —básicamente— en el pequeño mercado proporcionado por la población de altos y medianos ingresos. En verdad, resulta más pertinente designar ese tipo de industrialización como diversificante de la oferta nacional que como sustitutiva de importaciones.

Es ese patrón de desarrollo el que generó profundos desequilibrios, cuyos efectos ya eran notables hacia 1974, pero que se superaron extendiendo la vida del mismo vía el creciente endeudamiento externo. Hacia 1977-1978 un porcentaje cercano al 40% de las divisas generadas por el Perú se destinaban al pago de los servicios de una deuda externa (pública y privada) estimada en 9,300 millones de dólares.

*Distintos enfoques en torno al desequilibrio y el endeudamiento externo (1977).* Frente a esa situación emergieron puntos de vista contradictorios. Para unos, se estaba frente al agotamiento de una forma de acumulación, la sustitución diversificante de importaciones, cuya vida se había venido extendiendo artificialmente merced a las

facilidades de un contexto internacional excepcionalmente permisivo en materia de financiamiento externo. Para otros, se trataba de uno más de los conocidos desequilibrios cíclicos de la economía peruana que, en esta oportunidad, se había agravado por un doble motivo: a) la sobreprotección a industrias ineficientes y la introducción de numerosos subsidios al consumidor durante el período 68/75; y b) las enormes facilidades de endeudamiento que prestó la banca privada internacional. Como se observa, acerca de este último punto, había coincidencia general.

*El enfoque del agotamiento del patrón tradicional.* La forma de razonamiento de quienes sostuvimos el primer enfoque (agotamiento del patrón tradicional de crecimiento) era, sumariamente, la siguiente:

Durante las últimas décadas la sustitución de importaciones, en lugar de avanzar a través de la fabricación local de un mayor número de los bienes de capital y de los insumos usados para la producción doméstica de bienes de consumo masivo, se había desviado, cada vez en mayor medida, hacia la introducción de nuevas manufacturas finales, de bienes de consumo superior de tecnologías sofisticadas y de muy escasa integración insumo-producto. Ello había desembocado en la existencia de una economía con profundos y numerosos desequilibrios de carácter estructural. No se debía simplificar el diagnóstico restringiéndolo a la temática del desequilibrio externo y del consumo excesivo del período 70-75. Su tratamiento, consiguientemente, exigía la formulación y puesta en marcha de una nueva concepción de desarrollo. Pero, desde luego, ésta no podía basarse en el desconocimiento de los logros más importantes del proceso de industrialización anterior. Todo lo contrario, debía asentar-

se en ellos. En los últimos veinte años, el Perú había logrado poner en pie un relativamente importante aparato industrial privado y público. El reconocimiento de los desequilibrios que acompañaron dicho proceso, la necesidad de reorientación y de formulación de una ruta alternativa, no podía implicar la renuncia a esa herencia.

Para muchos de los que adoptaron dicho enfoque, la situación que vivía el país en 1975/1976 no era motivo suficiente para justificar la desprotección y el desmantelamiento del esfuerzo de acumulación realizado por el país. Tampoco lo era para enfrentar uno de los efectos de la crisis, el desbalance y el endeudamiento externo, por medio de devaluaciones masivas y de medidas recesivas que hundirían el mercado interno e introducirían perturbaciones de efectos duraderos y poco controlables en la vida económica del país. Lo era, en cambio, para proceder a una reorientación radical del esquema de crecimiento seguido hasta entonces. Tan radical como para modificar sustantivamente los desequilibrios estructurales introducidos por el patrón tradicional.

Amparados en una visión de este tipo, algunos, entre los que se encuentra *Socialismo y Participación*, sostuvieron que tales desequilibrios no podían ser enfrentados con los métodos anticíclicos tradicionales. Se requería la puesta en marcha de un proceso de reestructuración global del modelo, tornando más selectiva la protección a la industria nacional, impulsando aquellas líneas que tenían mejores perspectivas de integración o que contaban con cierta potencialidad exportadora, mejorando la distribución del ingreso, toda vez que su radicalización era condición necesaria para consolidar mercados de dimensiones adecuadas a las escalas con que operan las tecnologías disponibles. Todo ello de-

bía ser acompañado de un esfuerzo de programación cuidadosa del uso de las escasas divisas disponibles, del cierre selectivo (temporal) de las importaciones no-esenciales, de la fijación de metas de sustitución de importaciones con el sector industrial y de un manejo prolijo del tipo de cambio que no convirtiera al mismo en el instrumento privilegiado de ajuste externo.

Este proceso debía ajustarse a nuevas pautas: a) ampliación de mercados y escalas para la integración final de la producción local (profundizando el proceso redistributivo); b) priorización del esfuerzo industrial en torno a aquellas ramas y perfiles que presentaron —dada la magnitud actual y potencial del mercado interno— mejores posibilidades de integración vertical; c) promoción especial de aquellas industrias cuyo mercado final no se restringiera al protegido espacio interno; esto es: apoyo sostenido a las ramas con potencial exportador; d) impulso al desarrollo de pequeñas y medianas empresas privadas y asociativas en las ramas en que fuera factible emplear tecnologías locales poco intensivas en capital y sin adición al uso de divisas; e) desactivación progresiva de las líneas más propensas a la introducción de los desequilibrios en el uso de capital, de insumos extranjeros, etc. f) fuerte planificación del crecimiento a través de la concertación de sus protagonistas. Desde *Socialismo y Participación* (1978) se sostuvo que para lograr tales objetivos no eran —por cierto— la retracción del mercado interno y la devaluación masiva los medios más idóneos ni tampoco la desprotección arancelaria de la industria local. Todo lo contrario, el sostenimiento del mercado y la industria era indispensable. La experiencia histórica prueba que el mejor ambiente para promover un sector industrial poderoso y con capacidad de

exportación es contar con empresas insertas en un mercado interno sólido y estable.

Entre tanto, el desequilibrio externo —aspecto más coyuntural de la problemática de aquellos años pero que debía enfrentarse con mayor urgencia— podía y debía ser superado a través de la aplicación de una enérgica política de control y programación del uso de divisas. Desde luego, este enfoque conducía a una radicalización del control del gobierno en materia del Sector Externo.

*El enfoque del desequilibrio cíclico del sector externo:* Por su parte, quienes —con una visión monetarista y de corte neoliberal— entendieron la situación por la que atravesaba la economía como un nuevo desequilibrio cíclico del sector externo, concentraron su atención en el tema del exceso de demanda, en la existencia de subsidios indiscriminados y en la sobreprotección a una industria supuestamente ineficiente. La idea que en aquellos años presidió el enfoque de este grupo fue que “se había crecido —y consumido— en exceso y se había protegido en exceso a la industria nacional”. Siendo ello así, se entiende que la respuesta considerada como la más apropiada consistiera en la aplicación de una política de contracción (indiferenciada) de la demanda interna a través de la rápida devaluación del sol, la reducción del gasto público y la disminución del crédito. Con ello se atacaría al mismo tiempo el desequilibrio externo (vía la contracción de la demanda de insumos importados), la inflación (vía la eliminación del “exceso de demanda”) y se mejoraría los precios relativos en favor de los productos exportables.

En rigor, tales fórmulas, se ajustaban bastante bien a la tradicional receta de Pollack, el conocido consultor del FMI: contracción de la demanda in-

terna y variación de la estructura de precios relativos para mejorar las exportaciones por medio de la devaluación, la reducción del gasto público y la contracción del crédito. No obstante, en este caso, se incluyeron ingredientes más estructurales originados en la crítica a la ineficiencia de la industria local: la necesidad de abrir la economía de modo que su reorientación se efectuase en función de las ventajas comparativas reveladas por el mercado mundial. Tales ideas, así como ciertas consideraciones en torno al mercado de capitales, eran evidentemente la contribución específica del pensamiento friedmaniano de moda a las terapias monetaristas más tradicionales.

Debe recordarse que en Perú, como en casi todos los países de la región, imperó, durante el segundo quinquenio de los 70 un clima ideológico mucho más apropiado para la puesta en práctica de tal tipo de políticas (monetaristas) que para la creación y ensayo de nuevas fórmulas de desarrollo. Recuérdesse que en ese período es cuando se asiste al auge vernáculo de las ideas de Friedman. Profesionales de la economía, empresarios y una parte no despreciable de la opinión culta del país, admiraban el eficientismo del modelo chileno. Para muchos no había reservas sobre ese punto y su única crítica era el costo social que acompañaba la aplicación de tales políticas económicas. En verdad, fueron escasas las voces que, sobreponiéndose a la presión de las visiones dominantes, insinuaron que —a pesar de las primeras apariencias— el costo mayor y a largo plazo del modelo neoliberal discurría también en el plano de su ineptitud técnica. Más aún, en el ámbito de la comunidad académica fueron verdaderas excepciones los analistas que se atrevieron a ir contra la corriente y pronosticar el desastre

productivo y económico que habría de cernirse sobre los países que optaran por esa vía.

Tales factores, así como otros cuya complejidad impide su examen en un documento de este tipo, contribuyen a explicar —en gran medida— por qué desde los años 77/78 se renuncia —o minimiza progresivamente— al empleo de instrumentos tradicionales de manejo económico mucho más selectivos pero que suponen también un grado más alto de intervención del Estado en la regulación de la economía. Nos referimos al subsidio, el impuesto indirecto, los aranceles y reintegros de exportación, los convenios de producción y precios, como medios de regulación del proceso distributivo y/o de modificación del sistema de precios relativos. Todos ellos, así como los instrumentos de control y programación del uso de divisas fueron crecientemente recusados como elementos deformantes del rol regulador del mercado. Se reinstauraba así una fe antigua y prejuiciosa acerca de las bondades del mercado como factor suficiente para garantizar un óptimo social en los procesos económicos de distribución del ingreso, de formación de divisas y de asignación de los factores productivos.

*La política de la devaluación diferenciada como instrumento privilegiado de ajuste externo (1977-79).* Frente a alternativas demasiado heterodoxas y radicales (profundización y reorientación del proceso sustitutivo combinado con un control social estricto del uso de divisas) y, dado el clima ideológico descrito, es fácil comprender que —con pequeñas variantes— todas las administraciones económicas que se sucedieron desde entonces optaron pertinazmente por la aplicación de terapias neoliberales, es decir, de políticas recesivas que a través de la contracción del consumo in-

terno y de la producción permitieran, de un lado, ahorrar las divisas necesarias para restaurar el equilibrio externo y, del otro, controlar el proceso inflacionario. A tal fin y con mayor o menor éxito y distinta intensidad, se buscó la progresiva eliminación de los subsidios al consumidor, la disminución de la protección arancelaria a la industria nacional, la contracción del crédito interno y la reducción del gasto público. Simultáneamente el manejo del sector externo se pretendió asentarlos casi exclusivamente en el ritmo de devaluación de la moneda nacional.<sup>6</sup>

Desde luego, en un contexto de fuertes desequilibrios estructurales como el descrito en párrafos anteriores, la aplicación desde 1977/78 de una política de devaluación sistemática del sol —es decir, el uso del tipo de cambio como instrumento privilegiado del reajuste externo— ocasionó un fuerte impacto inflacionario que rápidamente fue acompañado por la caída del salario real y, en general, del poder adquisitivo de los consumidores (en 1978 el salario real sólo representaba el 61% del vigente en 1973).

La provocación de esa caída indiscriminada de la demanda condujo a un fuerte desajuste de la misma respecto a la composición de la oferta potencial. Con la aparición de capacidad

6. No nos vamos a detener aquí en fundamentar más de lo que se ha hecho una creencia muy cara a **Socialismo y Participación**, aquella de que existieron alternativas a un manejo de tal clase, que los desequilibrios introducidos por el patrón de crecimiento 68-75 (y el de las fases anteriores) pudieron —y debieron— ser corregidas por otras vías que las adoptadas a partir de 1977/78. No obstante, para aquellos lectores interesados en el tema se recomienda la lectura del siguiente material: **Economía de la crisis**, Carlos Amat y León, Fundación Ebert; **Diagnóstico INP**, Wicht; **Diagnóstico INP**, Gonzales de la Cuba. Véase también el cuarto documento de este número.

ociosa creciente en las industrias abastecedoras de los bienes finales más elástico a variaciones del ingreso tales como la línea de bienes de equipos familiares, el calzado, las confecciones, etc., se inició un proceso recesivo que con el tiempo se fue extendiendo al conjunto del aparato productivo.

El aumento de la incidencia del costo fijo y del gasto financiero en la formación del costo total unitario ocasionaron desde entonces una presión creciente sobre el índice de precios interno por el lado de las empresas y a agudizar naturalmente la pugna distributiva.

La caída del consumo, la producción y las importaciones —así como una inesperada y significativa recuperación del precio de los minerales en el mercado mundial— permitió que en 1979 se lograra un excedente apreciable en la balanza comercial y la de cuenta corriente. Sumados esos efectos a la exitosa renegociación de la deuda externa realizada en 1978 y a la acertada política de promoción a las exportaciones no-tradicionales que siguió la administración de entonces, la situación del sector externo mejoró notablemente hacia fines del año 1980.

A pesar de tales factores adversos, es necesario destacar que hasta 1980 se contó con una administración que operó con una concepción nacional en torno a problemas tales como empresas públicas, manejo del sector agrario, desarrollo del sistema financiero y de instrumentos destinados a mejorar su selectividad y, en general, con un alto grado de capacidad en gestión y administración del corto plazo. Recuérdese el esfuerzo realizado en esos años en torno al desarrollo de las exportaciones no-tradicionales, la creación de FIRE, FONCAP, etc.

Pero, lamentablemente, la terapia usada —en especial la devaluación masiva (inflacionaria y regresiva en ma-



teria de ingresos) y la creciente renuncia al uso de instrumentos selectivos de manejo de divisas— introdujo en la economía nacional un fenómeno mucho más grave y de consecuencias incomparablemente más perniciosas que las que se había pretendido superar. En efecto, se habían sentado las bases de un proceso recesivo-inflacionario de cuya posterior resistencia, despliegue de efectos reforzantes y peligrosa agudización sólo se obtendría una clara conciencia casi siete años más tarde. No obstante, algunos de esos efectos se pudieron apreciar de inmediato; tanto que, como el lector recordará, en presencia de un excedente apreciable de divisas hacia 1980, se decidió alentar la importación de bienes de consumo superior con la intención de contrarrestar su eventual presión inflacionaria en el mercado local. El contexto recesivo inflacionario esterilizaba de tal modo el esfuerzo de ahorro de divisas y de incremento de exportaciones efectuado por el país.

*El advenimiento de ideologías des-nacionalizadoras.* Desde entonces, la economía ya no fue capaz de recuperarse totalmente. Pero, lo peor es que en ese contexto, las concepciones de política económica que se sucedieron en el gobierno no hicieron sino lo necesario para profundizar la espiral recesivo-inflacionaria. Sobre la base de paradigmas teóricos muy alejados de estas realidades se siguió concibiendo la inflación como un exceso de demanda y en este marco de extrema simplificación se la combatió consecuentemente y reiteradamente a través de políticas monetarias restrictivas de la liquidez y limitadoras del crédito interno. Como si ello fuera poco, el advenimiento de la administración belaundista implicó el predominio de nocivos prejuicios ideológicos en el manejo económico. Muchos de sus cuadros, con poca experiencia en gestión y carentes de prag-

matismo impulsaron medidas destinadas a liberar el intercambio, desprotegiendo la producción nacional y abriendo el país a la invasión de manufacturas importadas. Se imputó ineficiencia a la industria local, incapacidad de gestión a las empresas públicas, se redujo o eliminó el apoyo a los exportadores no-tradicionales, se promovió la disolución de las empresas asociativas del agro, en fin, al amparo de principios teóricos que ya comenzaban a ser abandonados en los países que sufrieron más tempranamente la experiencia y de una fuerte rigidez ideológica se forjó una constelación de factores excepcionalmente adversos al desarrollo o, más bien, a la supervivencia de las unidades productivas del país.

En la práctica, la combinación y persistencia de tal paquete de políticas económicas se tradujo en la destrucción del mercado interno, el deterioro de la calidad de vida de la población y en la colocación de un sector muy grande de empresas nacionales (privadas, públicas y asociativas) al borde de la quiebra.

La recesión de la producción industrial alcanzó niveles inigualables en el pasado. Algunos ejemplos, entre muchos disponibles, ilustran lo señalado: La producción del sector automotriz cayó de 31,741 unidades en 1973 a 21,977 en 1982 y se estima que para 1983 bordeaba las 10,000 unidades. Las ventas del ramo de confecciones descendieron de 57'782,000 de dólares<sup>7</sup> en 1973 a 40'110,000 en 1982. Se presume que la caída a fines del 83 se cifraba en 32'890,000. Esta última cifra representa apenas el 57% de lo producido y vendido en 1973. Ello dará lugar a que en esa rama industrial se opere con una capacidad ociosa del 49%. Por otra parte, la industria

7. Miles de dólares constantes de agosto de 1983.

del calzado que producía 6'397,000 de pares de zapatos en 1973, en 1982 produjo apenas 3'031,900 pares, es decir, el 47% de lo producido en 1973.

Más adelante, en los Cuadros 8, 9 y 10, el lector puede observar la tendencia a la baja que se experimentó en casi todos los rubros de la economía durante los últimos 8 años, así como el porcentaje creciente de capacidad ociosa con que operan la mayoría de ellos.

La simple observación de esos cuadros sugiere, de un lado, la enorme pérdida que significa para el Perú el desuso de tal cantidad de recursos productivos y, del otro, la triste paradoja de tener, al mismo tiempo, esa maquinaria y equipo ocioso y una fuerza laboral importante en condición de desempleo abierto.

*La pérdida de producto potencial.* Para obtener una idea más clara de la magnitud de las pérdidas señaladas conviene estimar cuál ha sido el monto de lo que el país pudo producir —y no produjo— en el lapso de estancamiento y recesión que se acaba de examinar (1976-83). A tal efecto puede considerarse como producto potencial de la economía peruana el PBI que se hubiera obtenido si a partir de 1975 se conservaba la tasa promedio del período 60/75.<sup>8</sup> En tal caso, la pérdida de producto no-realizado expresada en millones de dólares constantes de agosto de 1983, sería de: (Ver Cuadro 1).

El producto potencial total perdido entre 1976 y 1983 es de 18,634 millones de dólares. Esta cifra corresponde a 1.3 veces el producto de 1982 y representa casi una vez y media la

8. Se pueden adoptar otros criterios de cálculo —no menos razonables y, tal vez, más pertinentes— para hacer una estimación del PBI potencial, pero creemos que para la ilustración que aquí se pretende es suficiente el de la tasa promedio de la tasa de crecimiento sustitutivo entre los años 60-75.

CUADRO 1

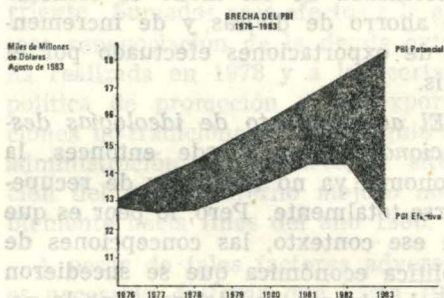
**Producto Bruto Interno 1976-1983**  
(Millones de dólares constantes de Agosto de 1983)

	PBI Real Efectivo	PBI Potencial	Brecha de PBI
1976	12,769	13,133	364
1977	12,758	13,774	1,016
1978	12,704	14,446	1,742
1979	13,222	15,151	1,929
1980	13,738	15,890	2,152
1981	14,268	16,666	2,398
1982	14,320	17,479	3,159
1983	12,458	18,332	5,874
<b>Total</b>			<b>18,634</b>

Fuente: Cuadro 1 del Anexo Estadístico.  
Elaboración: CEDEP, Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

CUADRO 2

**Brecha del PBI  
1976-1983**



Fuente: Cuadro 1, Anexo Estadístico.  
Elaboración: CEDEP, Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

deuda externa —pública y privada— del Perú.

Obsérvese que la pérdida sufrida en materia de producto potencial no realizado entre 1976 y 1980 es el 27% del perdido en el período 76-83 y sólo en un año, 1983, se perderá 46% del producto que se perdió en todos los años anteriores juntos (del período recesivo examinado). Ello es un índice muy expresivo del grado de agudizamiento de la recesión.

Consecuencias a nivel de la acumulación de capital y la creación de empleo. Veamos ahora cuáles fueron las consecuencias de tales pérdidas en materia de acumulación de capital. Si se adopta la hipótesis de que el coeficiente de ahorro registrado sobre el producto efectivo se hubiera mantenido constante para el nivel del producto potencial se puede estimar cuál fue el monto del ahorro perdido por baja producción. Bajo ese supuesto conservador, la brecha entre los ahorros internos efectivamente realizados durante el período 76-83 y los ahorros potenciales que se habrían obtenido en caso de haberse mantenido la tasa promedio de crecimiento del producto potencial es de 7,990 millones de US\$.<sup>9</sup> Ello representa una disminución de la masa de acumulación de capital, financiada con ahorro interno, del orden del 58%.<sup>10</sup> A nadie escapará que esta impresionante filtración de recursos del proceso de ahorro y formación de capital implicó una reducción sustantiva de los objetivos en materia de empleo. Así, si se asumiera un costo promedio de 12,000 US\$ por puesto de trabajo, los puestos que no se crearon debido a la recesión serían alrededor de 660,000.

Descrito muy someramente el proceso recesivo (sus orígenes en 1977/78, su evolución posterior y su fuerte agudización en el curso de los dos últimos años), cabe ahora detenerse en el examen de sus consecuencias más significativas. Los efectos de ese proceso son múltiples y algunos, de carácter macroeconómico, ya han sido señalados. Veremos, a continuación, otros que se manifiestan de modo específico para los distintos actores económicos. Aquí se reparará sumariamente su sig-

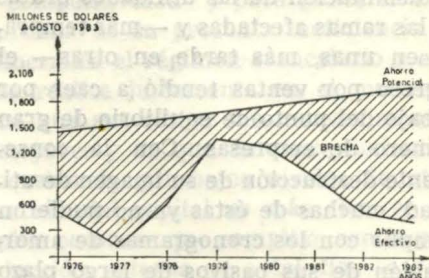
9. Véase Cuadro 2, Anexo Estadístico.

10. Tasa de fuga de la acumulación de capital =

$$\frac{\text{Ahorro potencial} - \text{Ahorro efectivo}}{\text{Ahorro potencial}} \times 100$$

CUADRO 3

Brecha Ahorro Nacional  
1976 - 1983



Fuente: Cuadro 2, Anexo Estadístico.

Elaboración: CEDEP, Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

nificado desde cuatro perspectivas: a) las empresas (privadas, públicas y asociativas); b) la calidad de vida de la población; c) el mundo agrario; y d) el erario público.

En primer lugar se examinará cuáles han sido sus efectos sobre el quehacer empresarial del país.

LA INFLUENCIA DE LA RECESION SOBRE LAS EMPRESAS

Naturalmente, el impacto inmediato del proceso recesivo sobre las empresas fue la disminución de sus ventas. La consecuencia de una disminución de las ventas fue el aumento de la participación de los costos fijos (depreciaciones, alquileres, amortización de intangibles, salarios del personal gerencial y técnico) en la formación del costo total por unidad producida. Por su parte, los cambios introducidos en el mercado financiero se reflejaron también en un aumento de la participación del gasto financiero en el costo unitario.

Desde luego, ambos fenómenos (aumento de la participación del costo fijo y de los gastos financieros en el costo por unidad producida) se hicieron cada vez más notables a medida que la contracción del mercado fue avanzando (el peso del mismo depen-

dió de la elasticidad-ingreso del mercado en que operaban las empresas).<sup>11</sup> En los últimos años ello se tradujo en la disminución de las utilidades brutas de las ramas afectadas y —más temprano en unas, más tarde en otras— el ingreso por ventas tendió a caer por debajo del punto de equilibrio de gran número de empresas. Con la consecuente destrucción de su imagen de utilidad, muchas de éstas ya no pudieron cumplir con los cronogramas de amortización de sus pasivos de largo plazo y se vieron constreñidas a tomar nuevos préstamos —generalmente en condiciones menos favorables— de mediano y corto plazo para cancelar sus obligaciones vencidas. Esta conversión de pasivos de largo plazo en pasivos de mediano y corto plazo viene colocando a las empresas en una situación de extrema debilidad financiera. Desde luego, en muchos casos, ello se expresa también en una reducción del capital de trabajo estructural, dado que el empresario se ve obligado a desviar parte del mismo al pago de las amortizaciones de pasivos de largo plazo.

De este modo, lo que se inició como una caída de las ventas termina convirtiéndose y siendo vivido por los titulares de la empresa como una extrema carencia de liquidez y como una urgente necesidad de refinanciamiento.

11. El examen de la estructura de los costos en una muestra de cuarenta empresas modernas, bastante representativas del sector privado y asociativo nacional, revela la profunda deformación que ha sufrido esa estructura como consecuencia de la caída de las ventas y la producción. En el 40% de los casos los costos fijos, como por ciento del costo total unitario, se duplicaron en el curso de los últimos seis años y en el resto —60% de las firmas estudiadas— más que se triplicaron. En la misma muestra, ninguna empresa pudo impedir que sus gastos financieros crecieran a más del doble de su nivel de participación inicial.

A todo lo dicho hay que agregar, asociado a este tipo de procesos, la pérdida de personal especializado, el cierre de algunas líneas que obliga a prorratear gastos fijos sobre una cantidad cada vez menor de productos y, lo que tal vez sea más importante, el desaliento de empresarios y cuadros gerenciales que comienzan a sentir que la mayor parte de su tiempo y esfuerzo se consume en las tareas de reorganización de sus compromisos bancarios y de sus créditos comerciales, en las gestiones siempre urgentes de refinanciamiento de los vencimientos próximos, en el diseño de mecanismos que le permitan reducir su nómina de personal, en fin, en el desempeño de actividades cuyo sentido principal es el de pagar —si es posible— las deudas ya contraídas y/o la de reendeudarse crecientemente.

La mayor parte de los empresarios y cuadros gerenciales del país saben que éste es —lamentablemente— el estado de situación de un sector cada vez más significativo de las empresas nacionales de todo tipo: grandes, medianas y pequeñas. Y ello sacude el quehacer empresarial, sea éste privado, público o asociativo. La recesión, por cierto, no distingue formas empresariales o tipos de propiedad.

Suele creerse que quienes ganan en encrucijadas de esta clase son la banca y las empresas financieras. Quienes así piensan están en un error puesto que en situaciones como la descrita éstas no pueden sostenerse por mucho tiempo. Las quiebras o el desmantelamiento en cadena de las empresas productivas de un ramo disminuyen abruptamente el valor de recuperación de sus activos restando garantía efectiva a las colocaciones financieras. Es bien conocida la secuencia que lleva de la debilidad de las carteras generada en ese contexto a grandes golpes al sistema financiero.

En el cuadro anterior conviene destacar dos aspectos. Primero, la crisis de la empresa se explica a partir de la caída de sus ventas. Segundo, la insuficiencia de demanda se convierte progresivamente en un estrangulamiento financiero de la oferta productiva. En muchos casos, aumentos ocasionales de las ventas no pueden ya ser atendidos por carencia de insumos y de capital de giro de otro tipo. Un doble cerco se cierra sobre la unidad productiva: no vende y éste es el fondo de sus males pero, aunque pudieran hacerlo, el proceso de deterioro sufrido ha trabado su respuesta en virtud de que ahora es incapaz de financiar mayores niveles de producción.

Hoy es de toda evidencia empírica que la variable explicatoria más importante de la caída de las ventas, en casi todas las ramas examinadas, fue la disminución verdaderamente impresionante del poder adquisitivo de los consumidores (asalariados, independientes, campesinos, etc.) y complementariamente, en algunos rubros, la acción de la competencia externa favorecida por la inoportuna liberalización arancelaria de los últimos años. Por su parte, el enfoque económico monetarista de los equipos que tuvieron y tienen la responsabilidad del manejo de la economía tornó aún más grave la situación pues con la intención de controlar la inflación tendieron pertinazmente a reducir la liquidez real y a encarecer el crédito.

Compréndase entonces la verdadera constelación de condiciones destructivas a la que viene siendo expuesta la actividad empresarial en el país: a) Vía la aplicación de políticas de ajuste externo inadecuadas se destruye descontrolada y radicalmente el poder adquisitivo de los consumidores. b) Se somete así a la mayoría de las firmas locales a operar en niveles extraordinariamente bajos de su capacidad ins-

talada, con lo cual los costos totales unitarios crecen verticalmente. c) En tales condiciones se le exige mejor "competitividad" y para ponerlas a la prueba de su presunta ineficiencia se liberaliza el régimen arancelario y ello se realiza justamente en el momento en que sus costos son necesariamente mayores y en que la desoptimización ocasionada por bajos niveles de utilización del capital es más alta; se les pide entonces que compitan con la producción externa y, a tal fin, se retiran las barreras de protección. d) Pero, como si ello fuera poco, se encarece el crédito y se retacea el apoyo financiero con la idea de restringir la liquidez y —supuestamente— atacar el flagelo inflacionario (que, en caso de tener éxito, debería ocasionar precisamente el desaliento del consumo; esto es, producir nuevos estrechamientos de los mercados en que operan las empresas).

Ciertamente es difícil combinar mejores condiciones para el desaliento y la quiebra del quehacer empresarial interno. No lo es menor, concebir un manejo económico capaz de contener mayor número de contradicciones y de sustentarse en principios y dogmas teóricos más apartados de la realidad económica cotidiana.<sup>12</sup> Lo cierto es que en un escenario de tal clase el aparato productivo nacional queda expuesto a un riesgo enorme de desarticulación, quiebra, pérdida de confianza y de iniciativa empresarial y sus actores son obligados a adoptar comportamientos desesperados. Algunos, dejando que la empresa marche hacia la quiebra, liquaron capital de trabajo y aumentaron sus reservas de dólares en el exterior. Otros, se dedicaron a arren-

12. Subvaluando el dólar se facilitó la penetración de mercancía extranjera y se deprimió las ventas de las empresas nacionales que endeudadas y, en un contexto interno de iliquidez, se dirigieron a la captación de dólares en el mercado internacional.

dar empresas en proceso de quiebra y a operar las mismas sin tener que asumir los costos fijos correspondientes. Habrá también quienes se reendeudaron con la idea de ganar tiempo y de, eventualmente, iniciar un proceso de vaciamiento de la compañía. Por su parte, las empresas públicas acumularon pérdidas y, probablemente, mucho más rápidamente que las del sector privado, toda vez que la absorción de los incrementos de costo descritos a través de alzas de precios está mucho menos a su alcance que la de aquéllos. Se expusieron entonces a las críticas tradicionales. Por su lado, las unidades de carácter autogestionario urbanas, trataron de sobrevivir por cualquier medio. Para ellas, lo importante es el puesto de trabajo. Lo habitual es la autoexplotación: retiran una pequeña parte de su salario y cuando no lo pueden hacer recurren a la olla común. Según las circunstancias, gran parte de estos problemas se expresan también como una exacerbación de los conflictos internos, de la desconfianza hacia dirigentes y cuadros gerenciales y derivan, en muchos casos, hacia la ruptura o parcelación de la unidad productiva.

Es en este contexto que los teóricos del eficientismo elevan sus quejas contra el empresario doméstico y/o contra la ineficiencia de las empresas públicas, y/o en relación a la inviabilidad de los grupos autogestionarios.

Pero, en cambio, suelen no advertir su propia responsabilidad en la situación actual. Conviene, por tanto, reiterarla: el manejo económico que privilegia el empleo unilateral del tipo de cambio como instrumento de reequilibrio ha conducido y seguirá conduciendo a la destrucción desordenada de la demanda efectiva y —a través del proceso antes descrito— al estrangulamiento de la oferta interna. Esa es la fuente del enraizamiento del proceso recesivo-inflacionario y cuando se

confrontan fenómenos tales es que se revelan con mayor fuerza los límites de los paradigmas teóricos convencionales y de las recetas que se derivan de esos sistemas de pensamiento. Así, hoy es necesario reconocer que la disminución del salario real no se asocia positivamente con crecimiento del nivel de empleo sino, todo lo contrario, con la caída del poder adquisitivo, la disminución de las ventas y la producción, para terminar expresándose finalmente como una caída también del empleo. Las experiencias que avalan las afirmaciones anteriores son —lamentablemente— muy numerosas y la mecánica microeconómica involucrada es perfectamente conocida por la mayoría de los propietarios, dirigentes y consultores empresariales que, a diario, tienen numerosas experiencias (en casi todas las ramas de la producción) del proceso descrito más arriba.

*La influencia de la recesión en la población.* Desde el punto de vista del significado de la recesión para la población se distinguirá entre: 1) Ingresos, 2) Empleo y 3) Calidad de Vida.

#### *Ingresos*

En relación con los ingresos ya se mostró que el cuadro recesivo descrito estuvo asociado con la caída del salario real de los trabajadores. Conviene ahora precisar la magnitud del fenómeno. Desde este punto de vista, la evolución del índice del salario real es el que refleja mejor el alarmante deterioro sufrido por el poder adquisitivo de los asalariados a partir de 1974/75. Tomando como base diciembre de 1973 = 100, se observa que el salario real tuvo una fase de crecimiento apreciable entre 1968 y 1973, fase que coincide con el período de crecimiento descrito al comenzar este trabajo y que fue caracterizado como el último período de auge del crecimiento sustitutivo. Hacia el fin del ciclo 74/75 se inicia el descenso del sa-

larío real, pero es recién a partir de la puesta en marcha de las políticas de reajuste (1977) que se asiste a una caída muy rápida: en diciembre de 1977 ya se había disminuido a 3.997 soles mensuales;<sup>13</sup> en 1978 descendió a 3.528 soles mensuales.<sup>13</sup> Ello quiere decir que el salario de diciembre de 1978 tenía el 61% del poder adquisitivo del salario vigente en diciembre de 1973 (S/. 5,820).

Luego de una ligera recuperación, la caída continuó estimándose que en el mes de febrero de 1983 el poder adquisitivo del salario representó no más de un 64% del poder que tenía en diciembre de 1973. En los últimos meses del año esta tendencia se agudizó pues en agosto el poder adquisitivo del salario cayó al 46% del registrado en 1973 (Ver Cuadro 3, Anexo Estadístico).

La tendencia evolutiva de los sueldos reales difiere muy poco de la seguida por el salario obrero. El sueldo medio de agosto del 83 se estima que conserva el 41% del poder adquisitivo que poseía en diciembre de 1973. Los independientes y, en general, los trabajadores del sector informal urbano sufrieron menor deterioro en sus ingresos hasta 1982 que las categorías anteriores. Pero, a partir de 1983, toda la información disponible sugiere que también en este sector se ha acelerado la caída del ingreso real.

Lo que importa destacar es que, en general, la caída del ingreso real ha sido tan severa como para afectar sustantivamente la estructura del presupuesto familiar de la mayoría de la población urbana. Los rubros del presupuesto de gastos más sensibles a la caída del ingreso —tales como equipamiento familiar, educación, esparcimiento, mejoras de la vivienda, vestido, calzado— han sido minimizados y en muchos estratos del ingreso fueron

13. Soles de 1973.

prácticamente eliminados del presupuesto.

Del análisis precedente se desprende que la caída del nivel de ingreso fue tan importante como para introducir modificaciones significativas en la estructura del gasto familiar. Adviértase que ello presupone (y explica) cambios no menos importantes en el nivel y la composición de la demanda efectiva. Es a partir de estos cambios que, a su vez, puede comprenderse la caída vertical de las ventas de las empresas de las ramas vinculadas a la satisfacción de necesidades esenciales pero menos urgentes (calzado, vestido, electrodomésticos, etc.) y de las que se encuentran eslabonadas con ellas (metalmecánica, textiles, etc.).

### *Empleo*

Veamos cuáles fueron las consecuencias de ese proceso sobre la cantidad y la calidad del empleo.

Del análisis de la situación de las empresas y del breve examen sobre la evolución del salario y de los cambios en el presupuesto de gasto de los trabajadores se desprende que dos son las consecuencias más negativas del proceso recesivo en materia de empleo: a) la aparición y el aumento de la desocupación en numerosas ramas del sector moderno de la economía; y b) el incumplimiento de metas anuales mínimas de creación de nuevos puestos con niveles aceptables de productividad e ingresos.

Por tanto, es necesario distinguir dos clases de pérdidas ocasionadas por la recesión en materia de empleo:

◊ El *desempleo generado* al operar las plantas en bajos niveles de utilización.

◊ Los *puestos no-creados* debido a la brecha introducida por la recesión entre el proceso de ahorro e inversión efectiva y el potencial.

Respecto al primero de estos dos efectos ya se señaló la secuencia que conduce a la caída del poder adquisitivo y de las ventas a la caída de la producción en un sector cada vez mayor de la economía. Su efecto sobre el empleo es evidente. El sobre-estoque, primero, y la disminución de los pedidos, después, induce a los empresarios a disminuir su nivel de producción. Consecuentemente, tratarán de disminuir su dotación de personal. Si la dotación normal incluía cierto porcentaje de trabajadores eventuales, la disminución será rápida y seguirá casi de inmediato a la disminución del nivel de producción de la planta. Si se trataba de personal estable, ambos momentos (caída de las ventas y cesantía) se distanciaban en el tiempo. En esos casos, para disminuir la dotación se deberían salvar los obstáculos legales existentes (régimen de estabilidad laboral). Desde luego, si la producción cae y la disminución del personal se retrasa, el efecto necesario es la pérdida de productividad de la mano de obra empleada que, a su vez, se expresa en términos de una producción menor a costos unitarios superiores.

Obsérvese que en virtud de esa mecánica la mayoría de las empresas con fuerte capacidad ociosa se encuentran hoy en condiciones de poder aumentar su producción, disminuyendo el costo unitario de los bienes y servicios (régimen de costos marginales decrecientes).

A partir de las relaciones que se establecieron en los últimos años entre caída del poder adquisitivo de los trabajadores, disminución de ventas y producción de las empresas, se aceleró rápidamente la tasa de caída de la ocupación en el sector moderno. Las estimaciones más conservadoras señalan que en los primeros diez meses del 83 el flujo de salida neta de trabajadores del sector no ha sido menor

de 100,000. Los desocupados de este sector han venido presionando, de un lado, en la ampliación del desempleo abierto (es decir del número de los no-trabajadores que buscan activamente un puesto de trabajo) y, del otro, en la expansión muy rápida de los "autoocupados". En efecto, desde el comienzo del proceso recesivo todas las cifras disponibles indican que la mayoría de los cesantes del sector moderno de la economía no se han presentado como desempleados abiertos. La necesidad y urgencia de obtener ingresos de subsistencia los impulsa a inventar puestos de baja productividad, actividades independientes que no presentan barreras de entrada significativas, que no exigen capital y cuyo ejercicio no depende de adiestramiento o capacitación previa importante.

Cabe destacar aquí que la economía peruana, con fuerte heterogeneidad estructural, siempre ha presentado al lado del sector moderno un sector más o menos amplio de autoocupados (Sector Informal Urbano) constituido básicamente por el remanente bruto de fuerza laboral respecto al proceso de acumulación de capital principal. Este sector informal se estima que comprendía en 1982 del 33 al 34% de los "ocupados" urbanos y que en los últimos años ha venido sirviendo como válvula de escape del desempleo abierto al absorber directa o indirectamente gran parte —sino la mayoría— del contingente de desocupados del sector moderno de la economía, así como nuevos contingentes de fuerza laboral migrante del agro.<sup>14</sup> Esta es la explica-

14. "Los rasgos esenciales de la problemática de los estratos no organizados de la economía". Eliana Chávez y Jorge Bernedo, Serie Apuntes, Dirección General de Empleo del Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú, marzo de 1983; y "Sector Informal Urbano de Lima Metropolitana", Documento de Trabajo, CEDEP-CIIDE, octubre de 1983.



ción que se halla detrás de la población de vendedores ambulantes en las calles de Lima y de otras ciudades grandes del país. Por eso resulta incomprendible la actitud de quienes tratan el fenómeno a partir de la simplicidad de conceptos tales como "competencia ilegítima", "ornato público", etc., cuando, en rigor, el autoocupado no expresa sino la estragia de sobrevivencia de quienes pierden o no encuentran un puesto de trabajo en una economía que tiene como característica estructural la tensión entre un explosivo crecimiento de la población y un mercado de trabajo de tendencia restrictiva, tensión que en la actualidad se exacerba por su sometimiento a una situación de estancamiento y recesión que dura casi ocho años.

Despedidos de fábricas y establecimientos comerciales, jóvenes migrantes de las zonas pobres del agro, mujeres que pretenden colaborar con el disminuido ingreso familiar, viven primero la experiencia propia o ajena de la imposibilidad de obtener una plaza "formal" de trabajo para decidirse después a emprender la venta ambulatoria o el invento de servicios de baja productividad o —cuando se es muy joven— la limpieza de carros, el servicio al precio que el beneficiario quiere pagar (limpieza de parabrisas, transporte de bultos, etc.) o la propia mendicidad.<sup>15</sup>

En el contexto anterior lo más relevante es que, pasado cierto techo, las ventas agregadas del sector informal sólo pueden crecer marginalmente si es que la economía moderna se estanca o decrece. Salvo algunas ramas es-

pecíficas del SIU tales como reparaciones de equipos domésticos, automotrices, etc., que suelen crecer en períodos recesivos debido al envejecimiento del parque respectivo, puede sostenerse que la mayoría de las actividades están subordinadas a la evolución del sector capitalista moderno. Frente a la intensidad actual de la recesión es muy probable, por consiguiente, que el SIU experimente un proceso de ampliación de la fuerza laboral con caída del precio de sus bienes y servicios y de su productividad e ingresos. Dicho de otro modo: más allá de cierto límite la absorción de desocupados en el SIU se transforma en un proceso de deterioro del nivel de remuneraciones y de la calidad de vida de los informales.

Resumiendo, puede concluirse que la recesión viene determinando tres grandes consecuencias directas sobre el empleo: a) caída de las plazas de alta productividad y de los ingresos aceptables del sector moderno; b) aumento de los ocupados informales; y c) caída del ingreso en el sector formal.

El segundo efecto de la recesión sobre la problemática del empleo es el incumplimiento de las metas de creación de nuevos puestos propia de una economía que sigue la tasa histórica de crecimiento. Así, si se postulara un costo promedio de 12,000 dólares el puesto, el ahorro caído sustraído al proceso de acumulación entre 1976 y 1983 (7,990 millones de dólares) implicaría 660 mil puestos de trabajo no-creados. Obsérvese además que los puestos no-creados por la caída del producto y del ahorro "efectivos" en los años 1980 a 1983 son 373,000 puestos de trabajo (Vea Cuadro 3, Anexo Estadístico).

*Precisiones acerca de la evolución del empleo y del sector informal.* En relación con el empleo existen varios aspectos que conviene relevar por su

15. Susana Pinilla, César Franco, Jenny Hoyle. "Estudios de caso sobre movilidad ocupacional entre Población Inactiva-Sector Informal Urbano-Sector Formal en Lima Metropolitana"; octubre-noviembre, 1983. Documento de Trabajo, CEDEP-CIIDE.

influencia sobre la temática más general del equilibrio económico y de los determinantes del nivel de producto efectivo en el corto plazo, especialmente por la falta de coincidencia existente entre la evidencia empírica y la visión tradicional en uso sobre el comportamiento de variables tales como producto efectivo, empleo y salarios.

*Primero:* la caída del salario no fue acompañada —como suelen sostener los enfoques convencionales— por un incremento de la producción y el empleo. Por el contrario, se asoció con la caída del producto y la disminución del número de ocupados en el sector moderno de la economía. El remanente de trabajadores sólo en parte se convirtió en desempleados abiertos mientras otra parte autogeneró puestos incorporándose al SIU.

En rigor, el postulado de una asociación inversa entre empleo y salario debe ser totalmente descartado. Para el caso peruano se ha probado que durante el período 1974-1981, en el que los sueldos y salarios promedio perdieron importante capacidad adquisitiva, no existió correlación significativa entre cambios a la baja en el salario y alzas del nivel de empleo.

En efecto, como tradicionalmente se vino argumentando que el incremento de los salarios trae aparejada una reducción de las posibilidades de generación de empleo y, consecuentemente, un aumento del desempleo, la Dirección General de Empleo del Perú llevó a cabo las verificaciones requeridas para probar o descartar esa hipótesis.

Para constatar estas relaciones se utilizaron las variaciones en puntos de la tasa de desempleo de la población asalariada, los índices reales de sueldos y salarios promedio de trabajadores en establecimientos de 10 y más operarios y el índice del PBI con ex-

clusión del producto agropecuario y minero.<sup>16</sup> La correlación efectuada con tales series demuestra que no existe relación significativa entre aumento del salario real y el incremento del desempleo.<sup>17</sup> (Vea Cuadro 4, Anexo Estadístico).

*Segundo:* los desocupados del sector moderno sólo en parte —y por poco tiempo— permanecen dentro de la categoría denominada desempleo abierto. Este grupo, constituido por trabajadores que se dedican a buscar activamente un puesto de trabajo, funciona más bien como un área de tránsito de los cesantes del sector moderno (reducción del personal de las empresas más afectadas por la recesión), de la fuerza laboral nueva (jóvenes) y del ingreso de otros no-activos (estudiantes, amas de casa) al mercado laboral que durante cierto tiempo ensayan la búsqueda de empleo pero que desalentados deben —más temprano que tarde— abandonar esa categoría y generar por su cuenta algún tipo de actividad capaz de proporcionarles un ingreso mínimo.

16. Sobre este tema ver el trabajo realizado por Edgardo Flores y la Dirección General de Empleo del Perú en la Serie "Apuntes" del Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú.
17. Los trabajos del PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la Oficina Internacional del Trabajo) en 1982 y 1983 permitieron obtener conclusiones análogas en investigaciones econométricas realizadas en otros 11 países de la región. Ellas prueban inequívocamente que no existe la presunta asociación inversa entre salario y empleo. En efecto, no hay un caso en el que un alza de salario real se asocie con elevación significativa —mayor de un punto por ciento— de la desocupación. Por el contrario, en seis de los países considerados se registra el movimiento opuesto, es decir, aumentos en los salarios reales son acompañados por disminuciones significativas en la desocupación abierta o disminuciones en los salarios reales van junto con aumentos significativos en la desocupación abierta. Empleo y Salarios, PREALC, OIT, 1983, páginas 29-30.

No se puede permanecer durante mucho tiempo en la situación de desempleo abierto. Ello, en sociedades como la nuestra, constituye un lujo. Si no hay trabajo se debe inventar un empleo. Proliferan entonces las actividades informales. Crece el número de vendedores ambulantes, de talleres de reparaciones al paso, de pequeños comercios improvisados en el domicilio familiar, de taxistas informales, de lustrabotas, guardianes, limpiadores de carros, etc.

De lo anterior se desprende que la evolución del desempleo abierto no refleja el total del fenómeno de desocupación que viene asociado con el proceso recesivo. Durante su primera fase suele ocurrir que permanezca estable o crezca muy ligeramente, mientras el sector informal de la economía constituye el reservorio más importante en el que se absorbe el sobrante de fuerza laboral.

*Tercero:* el crecimiento del Sector Informal Urbano (SIU) y su rol de absorción del desempleo abierto tiene un límite. La demanda agregada del mismo depende —directamente en algunas ramas e indirectamente en otras— de la evolución del mercado y de los ingresos del sector moderno.

Nadie duda actualmente que el SIU no es un área autónoma o marginalizada del área capitalista moderna. Su grado de subordinación —si bien varía según las ocupaciones la rama de actividad— es muy alto y más allá de cierto límite es imposible aumentar el valor agregado del área informal para un mismo nivel de ingreso y producción del sector moderno. Ello quiere decir que, alcanzado ese techo, el aumento del número de trabajadores informales sólo puede redundar en desmedro de su productividad media y de sus remuneraciones.

*Cuarto:* es necesario tener en cuenta que en la economía peruana una re-

activación global y exitosa del sector moderno sólo alcanzaría a solucionar el problema del empleo de una parte reducida de la población. Tal vez un 7 a 10% de la PEA urbana podría ser reabsorbido en esa área de la economía. Un porcentaje superior al 25% de la PEA urbana se encuentra estructuralmente marginado de los puestos de ese sector y seguiría dedicado por varias décadas a sus actividades de carácter informal.

*Quinto:* la economía peruana opera en condiciones de extrema heterogeneidad estructural, expresada básicamente en la dispersión de las productividades inherentes a la distinta calidad de los puestos del sector moderno vis a vis los autogenerados por los informales. Alrededor del 50% de la PEA urbana utiliza el 90% de los activos físicos, el capital de giro y los activos intangibles con que cuenta el país en ese sector. Con el otro 10% del capital desarrollan sus actividades el 50% restante de los ocupados urbanos (informales, microempresas, otros independientes, etc.).

*Sexto:* esta desigualdad en la distribución del capital por puesto de trabajo se sustenta en un comportamiento del mercado de capitales totalmente diferente a lo concebido en los paradigmas teóricos tradicionales. La posesión de patrimonio y la capacidad de garantía de los activos son condición de acceso determinante para la adquisición de pasivos, en tanto el rol del interés disminuye notablemente. Ello define la barrera de acceso al capital sobre la que se asienta la ruptura tecnológica sector moderno-SIU y la conocida heterogeneidad de la estructura de productividades de nuestra economía. La idea central es que, de acuerdo a la evidencia disponible, la propiedad del capital constituye el requisito indispensable de la posesión de crédito.

Sétimo: todo programa de reactivación de la actividad económica y del empleo debe contar con componentes específicos dirigidos a mejorar la calidad del puesto en el sector informal (estructural), seleccionando debidamente las líneas que presentan un mayor grado de funcionalidad con los objetivos de desarrollo del país (Programas que faciliten el acceso al crédito y el incremento de los recursos de capital por hombre con que se opera en el sector moderno, así como acciones de capacitación especializada y de mejoramiento tecnológico).<sup>18</sup>

### *Nivel de Vida*

Veamos ahora algunos datos disponibles acerca de la incidencia de la crisis recesiva sobre el nivel de vida de la población. Hacia 1980, Grados, Miranda y More estudiaron las consecuencias de la crisis sobre la calidad de vida de los "pobres urbanos". El trabajo se realizó a partir de una población objetivo de 117.850 familias con 742.455 miembros (más o menos 20% de la población de Lima). Las conclusiones más notables fueron:

a. La mitad de los hogares estudiados logran sus ingresos de actividades emprendidas por iniciativa propia (SIU).

b. El 37% de la muestra de pobreza urbana eran obreros de bajo nivel de calificación o que trabajan en microempresas con escaso capital por hombre.

c. El 63.8% del gasto familiar promedio de la muestra estaba dedicado a alimentos.

18. Nos referimos a programas del tipo que viene impulsando en varias ciudades de Colombia la División de Pequeños Proyectos del BID, así como al diseño de promoción de muchas entidades privadas de la región (CEPES SIU en Guayaquil, FUNGACOMUN en Caracas, Fundación Carbajal en Colombia, etc.).

d. El 80% del gasto familiar promedio se distribuye entre alimentos, pasajes (5.5%), equipamiento del hogar (4.2%), educación (3.0%) y medicinas (3.0%).

e. Por cada sol adicional de gasto familiar se usa 0.9 soles para alimentos y 0.1 para otros gastos.

f. El nivel nutricional era muy bajo. El promedio de cobertura calórica fue de 72.5% y protéica de 79.2%.

La conclusión de los autores fue que, hacia 1980, el resultado humano de la crisis era "desnutrición generalizada, desempleo, ínfimos niveles de vida, enfermedad, en suma, una vida infrahumana".<sup>19</sup>

En los primeros meses de 1983, la situación parece haberse agravado notablemente. Estudios de caso realizados en el Cono Sur de Lima Metropolitana<sup>20</sup> sugieren un cuadro muy preocupante en el que domina la malnutrición y el deterioro generalizado de las condiciones de vida de la población. En las muestras examinadas se encontró que alrededor del 10% de la población percibe menos del 50% del salario mínimo, el 30% alcanza ese nivel y el 50% gana entre 1 y 2 salarios mínimos. A pesar de que el 90% del presupuesto de la familia promedio examinada se dedicaba a alimentación, vivienda y transporte, el 55% de las familias no cubrían los requerimientos mínimos de calorías y proteínas.

Adviértase que gran parte de las familias, a pesar de no poder asegurar

19. Grados, Miranda y More, *Socialismo y Participación* N° 11, setiembre de 1980.  
20. Estudios de Caso en los Módulos de José Bernardo Alcedo y el Segundo Sector de San Francisco de La Tablada de Lurín, "Estudio de Caso Proyecto de Atención Integral al Niño y su familia en PPJJ del Cono Sur de Lima Metropolitana (Análisis Beneficio-Costo)", María Elena Vigier, Documento de Trabajo, CEDEP-UNICEF-FORD, junio de 1983.

un nivel de nutrición satisfactorio, sólo dejan un 10% para enfrentar gastos tales como vestimenta, calzado, salud, educación, enseres domésticos, etc. Como consecuencia de ello, el 40% de los niños menores de 6 años se encuentran afectados por la malnutrición y el 60% no tiene vacunación completa para su edad.

A la gravedad que expresan tales datos debe agregarse la situación de carencia extrema en materia de vivienda (40 a 50% de ellas no poseen instalación de agua, 70 a 80% carecen de baño, el 90% no tiene título de propiedad), 75% de las familias no poseen refrigerador; de educación (sólo el 2% de la población mayor de 18 años asiste a la universidad, menos del 10% de la población compra periódicos y los "tests" de inteligencia aplicados a niños entre 3 y 5 años denotan influencia del deterioro de la calidad de vida sobre ese aspecto); de seguridad (menos del 15% cuenta con Seguro Social), etc.

#### LA INFLUENCIA DE LA RECESION SOBRE LAS UNIDADES DE PRODUCCION AGROPECUARIAS

En el caso del sector agrario, el impacto del proceso recesivo alcanza a las unidades productivas de manera diferente a la de otros sectores, pero con efectos no menos graves.

Ya se dijo anteriormente que la caída del ingreso de los consumidores y, en particular, la caída del ingreso de los asalariados, origina una retracción de la demanda solvente de bienes de consumo final entre los que se incluyen los alimentos y algunos artículos cuya elaboración insume productos de origen agropecuario. Ahora bien, esta retracción de la demanda solvente no es acompañada por una similar de la oferta agropecuaria, como se evidencia por las cifras oficiales disponibles.

Lo que sí ocurre es que, al mantenerse la oferta (e incluso incrementarse, en algunos casos, como consecuencia del aumento de la productividad física) y retraerse la demanda solvente, se produce en el corto plazo, para el caso de muchos cultivos, una sobreoferta que impulsa los precios<sup>21</sup> de dichos productos hacia la baja. Al prolongarse el fenómeno recesivo, la caída de los precios de los productos agropecuarios deja de ser un fenómeno coyuntural para convertirse en un proceso sostenido.

Por el lado de los costos se produce, sin embargo, un doble fenómeno de características contrarias a lo que ocurre a nivel de precios del producto. El precio de los principales insumos de origen industrial tiende a subir como consecuencia del fenómeno inflacionario. El productor sufre, entonces, el efecto combinado de, por una parte, el lento crecimiento del precio del producto y, por otra, el acelerado aumento de los costos directos en los que se incurre para producir una unidad física de producto,<sup>22</sup> como consecuencia del incremento de los precios de los insumos de origen industrial.

Los estudios realizados sobre la evolución 1970-1980 de la relación de intercambio insumos/producto para cinco cultivos muestra el sostenido deterioro, durante la década, de dicha relación, si bien en algunos productos (caña y arroz) la relación fue ligeramente favorable para el productor durante el período 1970-1973.

21. Nos referimos a la variación de precios a valores constantes, en este caso, de 1978.

22. Nos referimos siempre al precio del producto por unidad física (kg. o TM) y al costo de los insumos necesarios para obtener esa unidad de producto. Dejando de lado, entonces, los efectos que sobre el costo unitario pueden tener los cambios en la productividad física.

CUADRO 4

Relación de intercambio complejo de insumos producto 1970-1980  
(Año base 1973)

## CULTIVOS

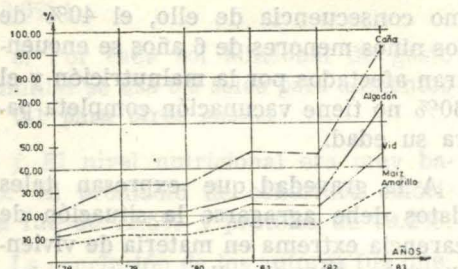
Año	Algodón	Caña de azúcar	Arroz	Maíz amarillo	Papa costa
1970	1.48	0.92	0.83	1.31	1.33
1971	1.46	1.01	0.87	1.28	1.03
1972	1.25	1.17	1.01	1.45	s.d.
1973	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
1974	1.23	1.70	1.85	1.41	0.59
1975	1.88	1.04	1.23	1.79	1.33
1976	1.25	1.35	1.13	s.d.	1.18
1977	1.13	1.05	0.85	1.07	0.62
1978	1.71	1.30	0.91	1.19	0.84
1979	1.01	0.99	1.09	1.67	0.58
1980	1.99	1.17	1.13	1.62	1.08

Fuente: Términos de Intercambio Ciudad-Campo 1970-1980. J. Billone, D. Carbonetto, D. Martínez; Ediciones CEDEP, 1982.

Como consecuencia de este deterioro, los productores de los cinco productos transfirieron a los proveedores de insumos industriales, en el período 1970-1980, excedente potencial por un monto no menor a los 9,600 millones de soles constantes de 1973. Si a esta cifra se le añade el monto transferido como consecuencia del deterioro de la relación de intercambio bienes de capital-producto (no menos de 3,100 millones de soles de 1973) y de la relación jornal-producto que ocasionó una transferencia no menor a los 6,700 millones (1,300 millones que incrementaron el poder adquisitivo de los trabajadores y no menos de 5,400 millones que fueron transferidos a la industria proveedora de bienes de consumo), resulta un monto total de excedente potencial transferido durante la década pasada de no menos de 19,500 millones de soles constantes de 1973.

CUADRO 5

Participación del gasto financiero en el costo total por hectárea



Fuente: Cuadro 6, Anexo Estadístico.  
Elaboración: CEDEP, D. Martínez, A. Tealdo, J. Ruitón.

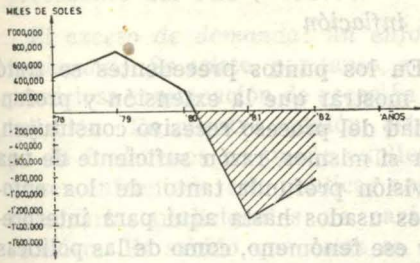
Este deterioro experimentado en la década del 70-80 se ha mantenido posteriormente, agravándose incluso en 1981, 1982 y 1983, como lo evidencian los resultados de recientes investigaciones realizadas en tres de los principales valles de la costa peruana (Ica, Cañete y Barranca) para los principales cultivos (Ver Cuadro 5, Anexo Estadístico).

Por el lado de los costos indirectos se produce también un fuerte aumento, resultante de la elevación del gasto financiero. En el caso de los tres valles antes mencionados, y para los principales productos, la participación del gasto financiero en el costo total de producción pasa de un promedio de 10% en 1978 hasta porcentajes que oscilan entre el 30 y 70%, según cultivo, en 1983 (Ver Cuadro 6, Anexo Estadístico).

Como consecuencia casi exclusiva de este crecimiento menor del precio del producto que el del costo de su producción, el excedente neto generado por unidad de tierra (hectárea) se ha ido reduciendo hasta llegar a una grave situación de pérdidas a partir de 1980 (Ver Cuadros 7 y 8, Anexo Estadístico).

CUADRO 6

**Resultado global de Pérdidas y Ganancias: Ica, Cañete, Barranca, Chira: 30 empresas**



Fuente: Cuadro 8, Anexo Estadístico.  
Elaboración: CEDEP, D. Martínez, A. Tealdo, J. Ruitón.

Si se deflactan las cantidades a valores constantes de 1979, se observa más claramente cómo a 1979 se reduce significativamente el excedente neto generado por las empresas de la muestra para, al término de los ejercicios económicos de 1980, 1981 y 1982, enfrentar graves pérdidas que hicieron que el resultado acumulado de ganancias y pérdidas para el período 78-82 haya sido para las treinta empresas estudiadas de 1'448,984 soles de 1979 (Ver Cuadro 8, Anexo Estadístico).

La situación descrita —pérdidas patrimoniales en ejercicios sucesivos, precios no-remunerativos, iliquidez, etc.— explica la fuerte desmotivación de los productos agrícolas y el desarrollo de crecientes conflictos que en algunas oportunidades se orientan hacia la protesta y el paro, en otras hacia enfrentamientos al interior de las unidades productivas y, en gran parte, hacia la parcelación de las empresas. Estos fenómenos, comprensibles en el contexto económico descrito, conducen peligrosamente hacia la parálisis y la desorganización productiva de una vasta zona de la agricultura moderna.

A todo lo anterior se debe añadir el efecto negativo de los fenómenos climáticos adversos, intensos y poco co-

munes, que afectaron al norte y al sur del país. En marzo de 1983 el Ministerio de Agricultura estimó en 108,018 las hectáreas afectadas por pérdidas de cosechas (debido a la destrucción de superficie cultivada) y en 219,976 las hectáreas afectadas por bajo rendimiento. La superficie comprometida representa el 15% de la superficie cultivada a nivel nacional y las pérdidas en la producción se estimaron en 169,721 millones de soles.

Por consiguiente, el escenario que aparece a partir de la información disponible en torno a liquidez, endeudamiento, descapitalización, precios y producción, desastres naturales, etc., sugiere que la amenaza mayor es la desorganización y desarticulación de vastos sectores de la producción costera, con consecuencias que podrían ser muy graves en el curso del próximo año desde el punto de vista de la caída de la oferta alimentaria y del surgimiento de un nivel de desabastecimiento de extrema gravedad.

**CONSECUENCIA DE LA RECESION SOBRE EL INGRESO FISCAL**

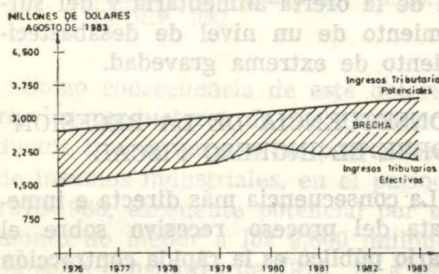
La consecuencia más directa e inmediata del proceso recesivo sobre el erario público es la rápida contracción del ingreso fiscal suscitada por la caída del producto. En el primer trimestre del 83 los ingresos fiscales descendieron (en soles constantes) 27.8% respecto a igual período del 82. Esa caída tendió a repetirse en el segundo y tercer trimestre. Es evidente que las menores ventas empresariales y demás transacciones económicas impactaron enormemente sobre el ingreso fiscal. Este fenómeno no es ciertamente demasiado nuevo. Como referencia pueden compararse los ingresos fiscales que habría percibido el estado durante el período 1976-1983 si se hubiera mantenido la tasa de crecimiento histórica con el valor efectivo percibi-

do en ese lapso (Ver Cuadro 7). El total de ingresos perdidos por esa razón es de aproximadamente 10,200 millones de dólares en concepto de impuestos directos e indirectos (Ver Cuadro 9 del Anexo Estadístico).

Lo grave de todo esto es que en el último año, al agudizarse la caída del producto, la pérdida de ingreso fiscal corrió igual suerte poniendo de manifiesto, de manera extrema, este aspecto fundamental —en nuestra opinión— de la crisis fiscal del país. Ya el problema no se puede enfrentar vía la simple reducción de los egresos públicos. No es que ello esté mal pero un verdadero saneamiento sólo podrá asentarse en la recuperación de niveles normales de recaudación.

CUADRO 7

**Brecha Ingresos Tributarios 1976-1983**



Fuente: Cuadro 3, Anexo Estadístico.

Elaboración: CEDEP, Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

Con razón Manuel Moreyra sostuvo que “la contracción de la liquidez y la recesión están conduciendo a una crisis fiscal sin precedente. Nos estamos comiendo la cola y por eso bajan dramáticamente los ingresos fiscales”.

Desde luego, en un contexto de tal clase, es difícil comprender el enfoque de aquéllos que pretenden mejorar las cuentas fiscales con nuevas imposiciones a los contribuyentes. Ya se ha examinado la situación de las empresas y

de la población. Es evidente que la presión sobre los agentes económicos tiene un límite pasado el cual a mayor presión mayor evasión.

*La inflación*

En los puntos precedentes se trató de mostrar que la extensión y profundidad del proceso recesivo constituyen, por sí mismos, razón suficiente de una revisión profunda tanto de los enfoques usados hasta aquí para interpretar ese fenómeno, como de las políticas que se fundan en su adopción.

*La combinación estable entre inflación o recesión.* No obstante, lo anterior cobra mayor poder de convicción cuando se considera la combinación estable que se viene produciendo hace más de un quinquenio entre la tendencia recesiva y el descontrol inflacionario. En efecto, desde su inicio en 1977-78, el proceso de estancamiento y/o caída del producto se encontró asociado con el alza generalizada y crónica del nivel general de precios. La tasa de inflación, que durante el período 68/75 (fase de crecimiento sustitutivo) se mantuvo por debajo del 25%, a partir de 1977/78 —en perfecta correspondencia con las medidas de devaluación masiva adoptadas en esa ocasión— se disparó rápidamente. En 1978 la tasa de inflación era ya de 73%. De ese modo, el inicio del proceso inflacionario coincidió con la fase recesiva abierta por la terapia devaluatoria (74/75) elegida entonces para controlar el desequilibrio externo heredado del período de prosperidad anterior. A partir de ese momento, la tasa de incremento del índice de precios ya no cedió sustantivamente, manteniéndose hasta los años 80 entre 60 y 70%.

A pesar de las reiteradas políticas restrictivas de la actividad económica puestas en práctica posteriormente, el proceso inflacionario —enraizado en la recesión generalizada del mercado—



no pudo ser controlado y, antes bien, tendió a agudizarse. En 1983 se tuvo una cifra superior al 120% de inflación que se combina con una caída sin precedente del PBI (—12%).

*El exceso de demanda: un enfoque inadecuado.* Se asiste, por tanto, a una perniciosa combinación de recesión con inflación. En nuestra opinión, este tipo de fenómenos no puede explicarse ni ser enfrentado con políticas antiinflacionarias tradicionales de carácter recesivo. Es sabido que éstas se conciben generalmente para contener el exceso de demanda que acompaña los períodos de crecimiento acelerado. Cuando la demanda efectiva crece hasta la cercanía del nivel máximo de utilización del aparato productivo es evidente que, o se contiene el gasto (consumo + inversión), o bien una demanda mayor sólo podrá ser satisfecha con la misma masa de bienes a precios más altos. Esto es: superada la oferta potencial del sistema productivo —usado éste en su nivel de capacidad plena— el *exceso de demanda* se reflejará en la elevación del nivel general de los precios. Pero, obsérvese que ese exceso sólo lo es respecto a la *oferta potencial*; es decir, al nivel de producción correspondiente a una utilización normal (cercana a la producción máxima) de la capacidad productiva instalada. Con lo dicho queremos relevar: a) que no se puede hablar de exceso de demanda más que respecto a un nivel definido de producción; y b) que el crecimiento de la demanda de bienes de consumo y de inversión se traducirá en aumento de precios si y sólo si se ha superado el nivel máximo de producción con que cuenta el sistema (dada la capacidad instalada existente).

De lo anterior se desprende que cuando los activos productivos están siendo empleados sólo parcialmente (la economía opera con capacidad ociosa

significativa), cambios al alza en la demanda se traducirán en aumentos de producción; esto es, en *incremento de la oferta real de bienes y servicios y no necesariamente de sus precios.*

En Perú, hoy, se cuenta con capacidad ociosa en casi todas las líneas de producción. Por consiguiente, frente a la recesión generalizada que aquejó a la economía en este último año, es posible obtener —cuando menos— dos conclusiones firmes:

1. La inflación de 120% ya no puede ser explicada a partir de la idea de un exceso de demanda efectiva. La caída del 13% del PBI conlleva un incremento sustantivo de la capacidad ociosa de la economía.

2. No es posible pretender, en tales condiciones, que para controlar la inflación sea procedente recesionar aún más la economía.

*La necesidad de un enfoque alternativo.* Siendo ello así resulta imperioso que se abandone cuanto antes la terapia en uso, consistente con la idea de exceso de demanda (retracción del consumo, encarecimiento del crédito, limitaciones a la liquidez). Ya se ha explicado que esa política sólo sirvió para estrangular la actividad empresarial y agregar una fuerte limitación, del lado de la oferta, al proceso en curso de retracción de la demanda efectiva. Simultáneamente es indispensable:

a. Desarrollar un enfoque de la inflación que dé cuenta de ese fenómeno bajo condiciones de recesión profunda y en economías con fuerte heterogeneidad estructural.

b. Proponer una estrategia que sea capaz de atenuar al mismo tiempo y con igual prioridad la inflación y la recesión.

En octubre de 1981, *Socialismo y Participación* presentó a la opinión pública un documento en el que se pro-

ponía una interpretación alternativa, según la cual esta inflación era de tipo totalmente diferente a las ocasionadas por exceso de demanda. Se identificó su carácter específico, propio de períodos de recesión profunda, caracterizándola como inflación por regresión de ingresos y exacerbación de la pugna distributiva. Tal punto de vista se sustenta en el reconocimiento de que, en cuadros recesivos profundos, el perfil de la oferta agregada es bastante diferente al que habitualmente se representa en los libros de texto. En vez de una curva de oferta con pendiente positiva frente a cambio en los precios se adopta la idea de que en el tramo significativo de la curva esa pendiente es negativa. Se adjunta a este artículo un documento sobre el tema en que se desarrolla la curva de oferta agregada para distintos niveles de demanda. La base de ese trabajo fue desarrollada por Jaime Mezzerá y Daniel Carbonetto a partir del análisis de otra economía recesionada: Venezuela 1980/1983.

Si se aceptan las proposiciones precedentes y el análisis efectuado en el Documento 1, puede concluirse entonces que la inflación con recesión posee características esencialmente distintas a las que presenta la inflación de auge. Entre ellas las más notables son:

1. El origen del proceso es la regresión distributiva concomitante a la recesión generalizada de la economía (o reducción importante de las exportaciones manufactureras en países abiertos e industrializados). Esto determina la existencia de trabajadores con un poder adquisitivo inferior a los topes alcanzados en un pasado próximo y la predominancia de empresas con niveles de mark-up que no satisfacen las tasas de retorno en base a las que se decidió —también en un pasado próximo— la inversión de capital (la excepción son aquellas empresas

monopólicas que operan en ramas inelásticas al ingreso y realizan sobre-ganancias).

2. Consecuentemente, las expectativas de los actores divergen de modo sustantivo respecto de los resultados efectivamente alcanzados por cada uno de ellos.

3. De lo anterior se deduce que el escenario recesivo inflacionario presupone una exacerbación muy pronunciada de la pugna distributiva. Esta no se desenvuelve en torno a la participación en el crecimiento. Se trata de la lucha por la sobrevivencia.

4. Las presiones de costo se originan en el exiguo nivel de operación y éste en la carencia de demanda efectiva. Consiguientemente, eventuales aumentos de la demanda no incrementan sino que, por lo contrario, disminuyen la presión de costos.

5. Se llega así a la conclusión que, en un cuadro de inflación con recesión, el aumento de la demanda es la base para controlar la presión sobre el nivel de precios. (Es necesario desplazar la demanda desde el tramo de oferta con pendiente negativa hacia el tramo horizontal). (Ver Documento 1). Ello se puede lograr vía el incremento del gasto de inversión privada, del gasto público y del consumo. Luego se estudiarán las estrategias específicas, pero lo que importa destacar aquí es que el incremento del consumo (y del salario real) no es necesariamente inflacionario.

*El rol del tipo de cambio.* Habida cuenta de las distinciones efectuadas en torno a los dos tipos de inflación desde el punto de vista de los protagonistas del proceso en la esfera de la producción y del carácter de sus decisiones en materia de costos y precios, cabe ahora preguntarse acerca del rol que juega el tipo de cambio. Es claro que el encarecimiento de la moneda lo-

cal constituye una presión adicional sobre costos. Esto es así en cualesquiera de los tipos de inflación que se discutieron anteriormente. No obstante, aquí se examinará sus consecuencias específicas en la inflación con recesión. En este tipo de procesos, las variaciones del tipo de cambio suelen cumplir dos roles diferentes; uno de carácter *inductor* del proceso, el otro, de función *retroalimentadora*.

El carácter inductor se asocia con el uso del tipo de cambio como instrumento de ajuste externo. Las devaluaciones masivas conducen a un alza significativa y rápida de los precios de aquellos productos que tienen altos contenidos importados. Si tal medida opera en un contexto socio-económico desfavorable a los asalariados, el alza de precios derivará en una caída rápida de los salarios reales y a través de esa vía introducirá en la economía el virus recesivo. Una economía con fuerte heterogeneidad estructural, excedente estable de mano de obra respecto a la demanda del Sector Moderno (SIU), debilidad organizativa del sector asalariado y ramas inelásticas al ingreso controladas por firmas monopólicas o del tipo oligopolio concentrado, está expuesta a que las devaluaciones masivas conduzcan, casi sin excepción, a caídas sustantivas del salario real, destrucción del poder adquisitivo en las ramas más elásticas al ingreso, desocupación, en fin, al establecimiento del cuadro recesivo-inflacionario que domina actualmente la economía peruana.

Por su parte, cuando el proceso inflacionario-recesivo alcanza una dinámica propia dictada por las expectativas de los actores en materia de salarios y de *mark-up*, el tipo de cambio comienza a jugar una *segunda función de retroalimentación*. Al dispararse la inflación el ritmo de devaluación de la moneda se acelera para evitar "retra-

zos cambiarios" y, muy pronto, los empresarios comienzan a marcar los precios en almacén de los insumos importados en base a sus expectativas sobre la evolución futura del precio del dólar en el mercado local. Se desencadena así una causación circular: Tasa de inflación-Tipo de cambio-Expectativas sobre tipo de cambio-Tasa de inflación.

Desde luego, ese ciclo es retroalimentado por numerosas articulaciones que vinculan el mercado cambiario con la tasa de inflación. Un caso de importancia manifiesta es el rol inflacionario de la presión sobre el costo de la divisa que ejerce la demanda especulativa por dólares. Sea directamente por su influencia en el mercado cambiario, sea porque el gobierno suele tratar de enfrentar ese fenómeno elevando la tasa de interés de la moneda local con el afán de combatir el ahorro en dólares. Pero lógicamente ello se traduce en aumento del gasto financiero de los productores y en el desarrollo de nuevas presiones inflacionarias por el lado del costo.

Se comprenderá ahora el especial énfasis puesto al comienzo de este artículo sobre lo inadecuado que resulta (en economías como la nuestra) concebir al tipo de cambio como instrumento privilegiado de reajuste del Sector Externo. Bajo las condiciones estructurales e institucionales del Perú (como en la mayoría de los países de la región), las devaluaciones orientadas a correcciones generales del desbalance externo desencadenan procesos inflacionarios con efectos muy regresivos en materia de ingresos. Este hecho es en un primer momento el desencadenamiento (factor inductor) del establecimiento del cuadro recesivo-inflacionario y, en un segundo momento, el mecanismo retroalimentador que contribuye al enraizamiento del fenómeno.

En el país, la secuencia que condujo de la devaluación al establecimiento de la inflación con recesión, puede ser resumido en la siguiente cadena de razonamientos:

a. El desbalance externo fue enfrentado a través de una devaluación drástica del sol (1977-1978 origen del proceso).

b. Dadas ciertas condiciones estructurales e institucionales, cierta relación de fuerza entre asalariados, empresarios y otros actores del proceso y cierto nivel de oligopolización de las ramas menos elásticas a cambios en el ingreso, la devaluación se tradujo en una caída vertical del salario real y, en general, del poder adquisitivo de la mayoría de los consumidores.

c. Ello condujo a una caída de las ventas de las empresas que fue acompañada por la desoptimización de sus costos totales unitarios (sube la capacidad ociosa y suben los costos por unidad). En un gran número de empresas los ingresos por ventas cayeron por debajo del punto de equilibrio. Desaparecen las utilidades y se desarrolla un proceso de fuerte endeudamiento.

d. En una situación de tal clase crecen las expectativas inflacionarias de los actores principales. Los empresarios pretenden salvar su situación a través del aumento de precios. Los asalariados recuperan aunque sólo sea una pequeña fracción del poder adquisitivo perdido en los últimos años. Las compensaciones anulan parte del esfuerzo de unos y otros pero no sus expectativas.

e. De ese modo la demanda agregada se desplazó hacia el tramo de oferta agregada con pendiente negativa (Tramo A-B de la curva que figura en el Cuadro 7).

f. La inflación obligó a nuevas devaluaciones para evitar el "retraso

cambiarlo" y, muy pronto, el pronóstico del tipo de cambio se convirtió en una expectativa de alza de precios.

No hay duda que el control directo del uso de divisas, la gestión arancelaria selectiva y la programación de las importaciones, son manejos más complicados y difíciles que regular el balance externo vía el uso exclusivo del tipo de cambio. Pero, tal como hemos tratado de mostrar en el curso de este artículo, las consecuencias que genera esta economía de esfuerzo pueden calificarse, en algunos contextos, como de traumatizantes y desarticuladoras del quehacer económico nacional.

## II. LA INTERPRETACION DEL PROCESO RECESIVO-INFLACIONARIO

Durante la primera parte de este trabajo se ha relevado lo que a nuestro juicio constituye la característica esencial de este tipo de crisis, la existencia de una brecha recesiva muy importante entre la restringida demanda efectiva de la economía y la oferta potencial con que cuenta el sistema. Se ha tratado de mostrar igualmente que cuanto más se abre esa brecha recesiva, más se distancian las *expectativas de los actores* en relación a sus *logros efectivos*, dando lugar a una agudización del proceso inflacionario.

En un enfoque de esta naturaleza hay varias precisiones a realizar.<sup>23</sup> La mecánica causal de las variables macroeconómicas que se acaba de postular para cuadros recesivos profundos es, muy sumariamente, la siguiente:

1. Cambios en el tipo de salario real conducen a cambios en el nivel del gasto de consumo masivo.

23. En el Documento 2 se examina con mayor detalle la mecánica causal entre las variables macroeconómicas que sirven de base a este capítulo.

2. Las variaciones del gasto de consumo masivo financiado con el retorno al factor trabajo (agregados a un consumo superior relativamente constante en el corto plazo) definen el nivel del gasto de consumo total.

3. Los cambios en el corto plazo del gasto de inversión dependen de los cambios sufridos por el gasto de consumo. (La demanda de exportaciones juega un rol todavía poco significativo en este proceso).

4. Caídas del tipo de salario determinan caídas del consumo masivo e inducen una contracción del gasto de inversión. De este modo, las variaciones del salario influyen sobre la demanda efectiva.

5. Caídas en la demanda efectiva (por variaciones a la baja del salario real) determinan la aparición de sobrestockeo en el mercado de bienes y servicios (los mercados no se "limpian") y frente a la caída de las ventas, las empresas reducen el nivel de producción.

6. La reducción del nivel de producción de las plantas es acompañada de la disminución de las dotaciones de trabajadores.

7. La caída del nivel de empleo conduce a una nueva disminución del gasto de consumo masivo. A la contracción inicial de éste —producida por la caída del salario real— se une así la contracción determinada por la caída del empleo.

8. Parte de los desempleados (en ausencia de fondos sociales al desempleo) es absorbida por la constitución y expansión de un sector de autoocupados (Sector Informal de la Economía). La sobrevivencia de los mismos depende de su capacidad para dislocar parte del ingreso del sector formal a cambio de la prestación de servicios —o incluso de bienes— de me-

nor precio que los proporcionados por aquél.

9. Dada la contracción de la demanda efectiva ocasionada por la caída del salario real y el efecto retroalimentador de la desocupación, un segmento de empresas —las que operan en rubros más elásticos al ingreso— comienzan a trabajar con niveles significativos de capacidad ociosa.

10. La aparición de capacidad ociosa y el contexto depresivo de los negocios que impone la retracción de la demanda efectiva y las ventas, conduce al desaliento del gasto de inversión, al recorte del mismo y a la supresión de los pedidos al sector de empresas productoras de equipamientos, repuestos y servicios productivos.

11. Obsérvese que en el contexto descrito la caída de la demanda no se corresponde con una eventual caída del nivel de precio sino con una disminución proporcional de la oferta: las empresas disminuyen su nivel de producción ajustándose a la caída de los pedidos.

12. Pero, por su parte, la caída del nivel de operación de las empresas y del salario real desarrolla fuerte presión de costos sobre el nivel general de precios. Del lado de las empresas ello se explica porque el aumento de la participación de los costos fijos sobre el costo total unitario determina una contracción del marck-up respecto al fijado para la plena utilización de la planta. Las utilidades obtenidas disminuyen en relación a las esperadas en condiciones normales de venta y producción, dando lugar a que la tasa de retorno sobre los activos existentes sea menor a la tasa calculada (ex ante) al realizar la inversión. Las expectativas no cumplidas se incrementan. Del lado de los asalariados, el poder adquisitivo comprimido abre una brecha significativa entre el nivel de

calidad de vida anterior y el que su salario actual le permite. Crecen también las expectativas frente a los logros efectivos.

13. Lo anterior conduce a una espiral precios-salario cuya intensidad está relacionada con el grado de exacerbación de la pugna distributiva ocasionada por el aumento de las expectativas de los dos protagonistas principalitario de utilidad con que se benefician (asalariados y empresarios). El empresario, porque ante la contracción de las ventas, el aumento del costo total unitario y la consecuente reducción de su margen de ganancia reacciona incrementando el precio con la esperanza de mantener el margen unitario de utilidad con que se beneficia a pleno uso de planta. El asalariado —nos referimos esencialmente al asalariado del sector oligopólico capitalista (Sector Moderno)— porque trata de lograr aumentos de la remuneración nominal que compensen el alza del índice general de precios (dependiendo del poder sindical por rama y actividad).

En nuestra opinión, un enfoque alternativo como el propuesto permite comprender mejor las causas de la actual situación recesivo-inflacionaria y guarda bastante relación tanto con la evolución de las variables macroeconómicas experimentada en los últimos 6 a 7 años (consumo, salario real, inversión, inflación, etc.) cuanto con el comportamiento de los actores concernidos en el proceso.

*La importancia de las decisiones políticas en la determinación del equilibrio económico de corto plazo.* De todos modos, es necesario destacar que si la cuestión fundamental en el enfoque tradicional (de Keynes para aquí) fue determinar cuáles eran los factores que gobiernan la evolución del gasto de inversión es claro que en el desarrollo alternativo propuesto esa

cuestión es reemplazada por cuáles son los factores que —en el corto plazo— influyen en la definición del tipo de salario real. Ahora bien, para nosotros este es otro punto que permite separar drásticamente nuestro enfoque de las visiones tradicionales dado que los cambios del salario real, en nuestra opinión, no son explicables exclusivamente dentro de la esfera del quehacer económico. Su evolución expresa básicamente los cambios que se operan en la relación de fuerzas entre los actores del proceso, en su nivel de organización y en el contexto institucional y socio-político en el que se desarrolla esa relación. De esta manera, la economía se abre a la política puesto que el nivel de salario se explicaría por el grado de conflicto o de concertación, de la relación de fuerzas y del nivel de conciencia de los actores económicos, sociales y políticos del proceso (Estado, empresarios, asalariados, independientes, campesinos, fuerzas políticas, etc.).

De la exposición anterior se desprende un hecho que constituye el corolario práctico más destacable. Es, ciertamente, el *conflicto entre los actores* el factor que regula a través del salario el cuadro de corto plazo de una economía. *Pero lo dicho no refleja con exactitud la situación pues la idea de conflicto no es ni más ni menos verdadera que la noción de concertación. El corolario es que, sea vía la concertación o el conflicto o, incluso, la intervención directa del Estado, es siempre un fenómeno socio-político el que define el comportamiento de la economía.*

En efecto, el esquema propuesto se basa en la idea de que existe una cierta estructura de salarios (reales) que permite asegurar el nivel de demanda efectiva requerido para que el sistema económico opere en condiciones de pleno uso de los activos pro-

ductivos instalados. *Salarios bajos* generan una brecha recesiva que, agudizada, se combina con presiones inflacionarias de costo. *Salarios más altos* presuponen el desarrollo de los conocidos procesos inflacionarios por excesos de demanda.

Si se logra conservar una estructura salarial adecuada al pleno empleo de los activos productivos, las expectativas de los actores se corresponden aproximadamente bien con sus logros creando condiciones de bastante estabilidad en lo que hace al nivel general de los precios.

Obsérvese que del marco expuesto se desprende un rol bastante paradójico del empresario. Frente al tema del salario real, el aumento del salario de los trabajadores ajenos constituye la fuente de la demanda, de la conservación de su nivel de ventas y de la optimización de su inversión. El salario de los trabajadores propios que componen su nómina empresarial es el factor tal vez más importante que compete contra sus utilidades.

Es por esa razón que entendimientos generales y estables entre empresarios y trabajadores encuentran en muchas ocasiones fuerte oposición por parte de los primeros. Y es también por esa razón que las ideologías de la libre acción del mercado han dominado persistentemente la conciencia del empresariado doméstico aun cuando ello condujera en un plazo más o menos breve a dañar sus intereses más elementales. En los últimos años el predominio de las concepciones neomonetarias prueba una vez más la enorme autonomía y eficacia que tiene la ideología en el campo de la economía.

*El origen del desequilibrio interno.* Ahora bien, frente a la explicación de los procesos recesivos que se viene de exponer, cabe preguntarse cuáles fueron los mecanismos que en el caso pe-

ruano desencadenaron el proceso. Esto es: ¿Qué cambios en el comportamiento de los actores y/o en las políticas del gobierno indujeron la caída del salario real y, en general, del poder adquisitivo de los consumidores a partir de 1977/78?

En nuestra opinión, el factor desencadenante de ese proceso fue la adopción de una política de ajuste externo, basada en la utilización del tipo de cambio como instrumento privilegiado de regulación. Recuérdese que en la primera parte de este trabajo se insistió sobre lo inadecuado de tales políticas. Ahora estamos en condiciones de explicar con mayor detalle nuestra afirmación.

Cuando hacia 1974/75 el crecimiento sustitutivo generó un persistente desequilibrio en balanza comercial y un contexto internacional muy permisivo en materia de financiamiento externo condujo a un fuerte proceso de endeudamiento, la opción que se presentó al país fue confrontar esa situación a través de medidas selectivas de control de importaciones y de uso programado de divisas o proceder a una devaluación rápida de la moneda, inducir la caída del salario y del consumo interno y por esta vía restringir la demanda de importación.

Ya se ha descrito cuál fue la ruta seguida por los equipos de gobierno y se describieron también sus consecuencias tanto a nivel del producto potencial perdido entre 1977 y 1983 y de los ingresos fiscales y el ahorro caídos en ese lapso cuanto del significado verdaderamente catastrófico de tales políticas en orden a la situación de las empresas nacionales, la calidad de vida de la población (empleo y salario), el efecto para el mundo rural y las consecuencias para el erario público.

Ocurre que en economías como las del Perú, caracterizadas por su fuerte heterogeneidad estructural, la presen-

cia de un remanente importante de mano de obra respecto al sector moderno de la economía, cierta debilidad organizativa de los trabajadores y un grado relativamente alto de oligopolización de la economía (especialmente en industrias poco elásticas al ingreso), la *devaluación de la moneda conduce a una pérdida muy rápida del poder adquisitivo de los asalariados.*

Ciertamente, abunda la prueba de este *carácter regresivo* en materia distributiva que adopta el método de ajuste externo basado en el uso exclusivo (o privilegiado) del tipo de cambio. Recuérdese en tal sentido:

1. Que la participación de las remuneraciones de los asalariados en el ingreso nacional disminuyó del 39.4% en 1975 a 36.0% en 1978 y a 32.4% en 1979 y, pese a una recuperación, en 1982 a 37.8%, todo indica que se ha descendido a niveles inferiores al del año 1979, lo cual ubicaría al nivel de participación de los trabajadores en el ingreso nacional en el punto más bajo desde 1970.

2. Que el salario mensual real expresado en soles de 1973 descendió de 5,310 en 1976 a 2,528 en 1978 y a 2,689 en agosto de 1983.

3. Que la fracción de las ganancias destinadas al consumo personal creció de 68.5% en 1973 al 73.8% en 1979, al 74.0% en 1981 y al 77.1% en 1982.

4. Que de los dólares gastados por el país se estima que el 20% de las familias de mayores ingresos utilizan más del 50% de las divisas.<sup>24</sup> Ello confirma la estructura elitista del mercado interno.

Es claro entonces que durante la etapa de contracción del nivel de ac-

24. "Reflexiones sobre los modelos económicos de apertura al Mercado Mundial". Daniel Carbonetto, 1981, DESCO. "Planificación del Mercado: una alternativa a la crisis", Carlos Amat y León, en *Socialismo y Participación*, N° 6, marzo 1979.

tividad interna se asistió a numerosas mutaciones en la distribución funcional y personal del ingreso. Todas ellas de carácter regresivo.

Conforme al comportamiento previsible antes descrito, estos cambios dieron lugar a un gran reordenamiento de la demanda real por sectores. Y, en general, se constituyeron en la variable explicatoria principal de aparición y expansión de la brecha recesiva con que viene operando la economía nacional.

En los cuadros 8, 9 y 10 se presentan tres momentos del avance del proceso desde el punto de vista de la capacidad instalada usada en los distintos rubros de la economía.

Obsérvese cómo se va desplazando a la baja la demanda efectiva de bienes de consumo de uno a otro momento (1976-1980-1983) y compárese con la caída del salario real durante el período. Es clara la asociación existente entre la baja del tipo de salario, la caída del consumo y la ampliación de la capacidad ociosa en el sector productor de bienes de consumo final.

En tal sentido, recientes determinaciones econométricas que se incluyen en el Documento 2, prueban que —entre 1970 y 1980— ha existido una relación positiva entre la masa salarial real y el volumen de la producción industrial destinada al mercado interno, con una elasticidad de 1.26. Ello quiere decir que con la variación del 1% en los salarios reales se debe esperar un impacto sobre el nivel de producción industrial del orden de aproximadamente 1.26%.<sup>25</sup>

25. Ver en el Documento 2. Los resultados obtenidos por Alberto Pontoni son:  
(1)  $q_1 = -24.6 + 1.31 w$ ;  $r_2 = 0.85$   $F = 50.0$   
 $\ln q_1 = -1.19 + 1.26 \ln w$ ;  $r_2 = 0.86$   
 $F = 56.5$

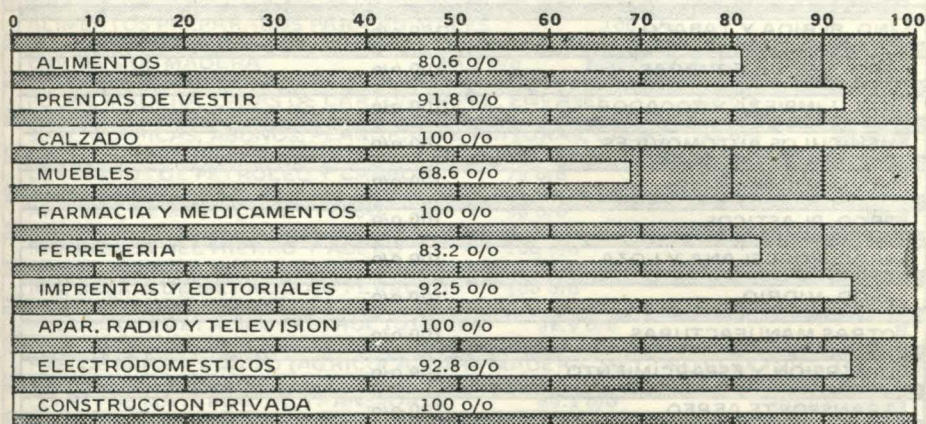
$q_1$  = Volumen de la producción manufacturera destinada al mercado interno (Variable 1, Cuadro 1).

$w$  = Masa salarial real (Variable 3 en el Cuadro 1).

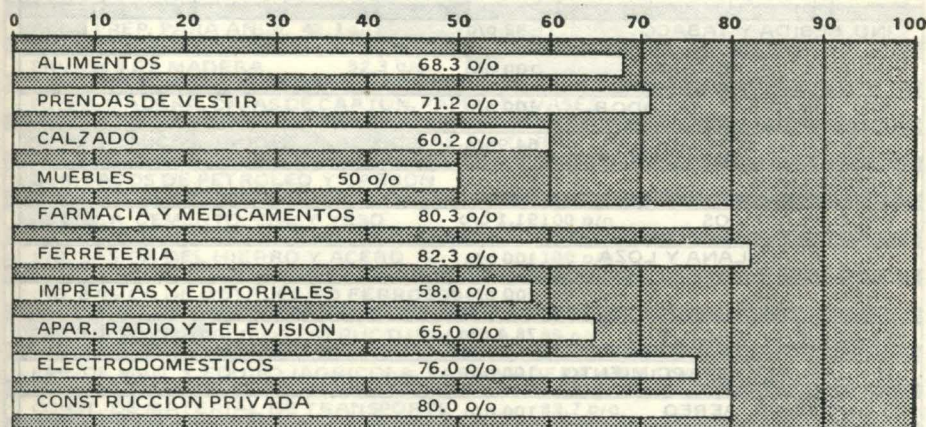


CUADRO 8. Capacidad instalada usada en la producción de bienes de consumo masivo  
(Capacidad máxima probada — 100)

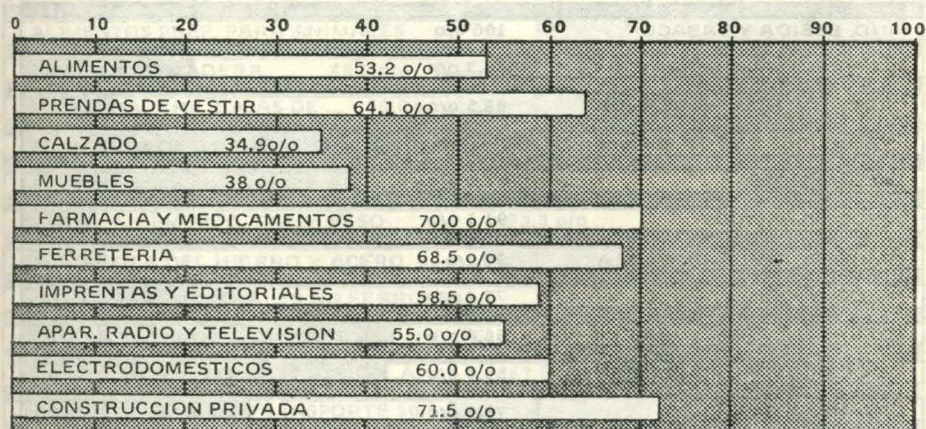
1976



1980



1983



Fuente: Cuadros 11, 5 y 17. Anexo Estadístico.

CUADRO 9. Capacidad instalada usada en la producción de bienes no esenciales  
(Capacidad máxima probada — 100)

1976

	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
IND. BEBIDA Y TABACO						100 o/o					
TAPICES Y ALFOMBRAS						100 o/o					
ART. LIMPIEZA Y TOCADOR						100 o/o					
VEHICULOS AUTOMOVILES						100 o/o					
NEUMATICOS						100 o/o					
PROD. PLASTICOS						100 o/o					
PROD. PORCELANA Y LOZA						100 o/o					
PROD. VIDRIO						100 o/o					
OTRAS MANUFACTURAS						100 o/o					
DIVERSION Y ESPARCIMIENTO						100 o/o					
TRANSPORTE AEREO						100 o/o					

1980

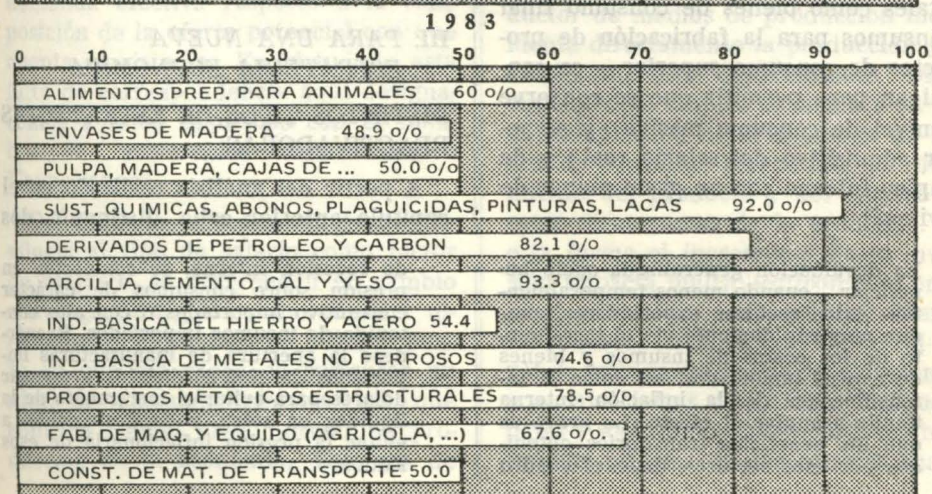
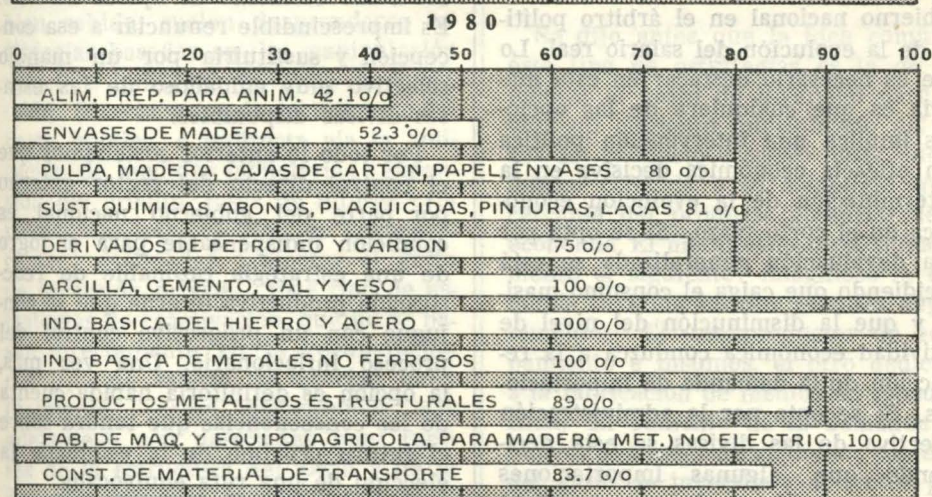
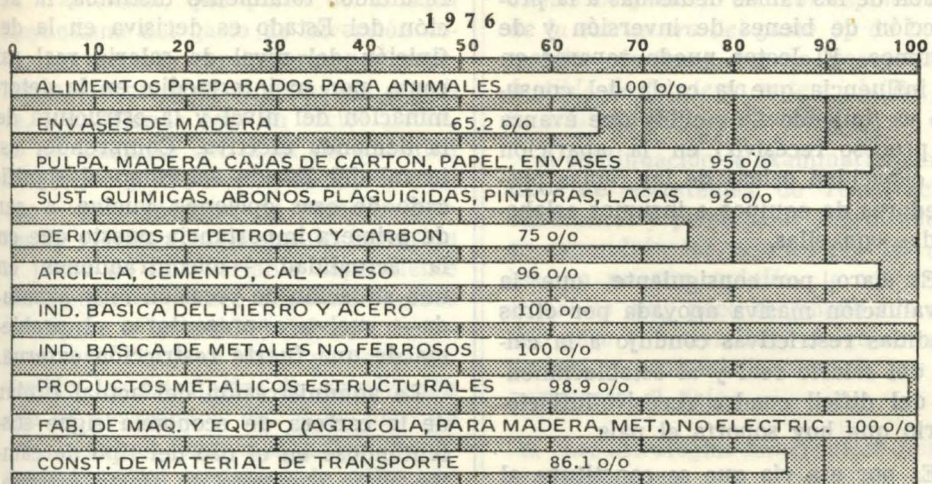
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
IND. BEBIDA Y TABACO						92 o/o					
TAPICES Y ALFOMBRAS						100 o/o					
ART. LIMPIEZA Y TOCADOR						100 o/o					
VEHICULOS AUTOMOVILES						54.9 o/o					
NEUMATICOS						97.0 o/o					
PROD. PLASTICOS						91.1 o/o					
PROD. PORCELANA Y LOZA						100 o/o					
PROD. VIDRIO						100 o/o					
OTRAS MANUFACTURAS						78.4 o/o					
DIVERSION Y ESPARCIMIENTO						100 o/o					
TRANSPORTE AEREO						100 o/o					

1983

	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
IND. BEBIDA Y TABACO						100 o/o					
TAPICES Y ALFOMBRAS						80.3 o/o					
ART. LIMPIEZA Y TOCADOR						88.5 o/o					
VEHICULOS AUTOM. 35 o/o						35 o/o					
NEUMATICOS						61.5 o/o					
PROD. PLASTICOS						91.1 o/o					
PROD. PORCELANA Y LOZA						90 o/o					
PROD. VIDRIO						73.4 o/o					
OTRAS MANUFACTURAS						58.4 o/o					
DIVERSION Y ESPARCIMIENTO						59.4 o/o					
TRANSPORTE AEREO						73.6 o/o					

Fuente: Cuadros 12, 15 y 18. Anexo Estadístico.

**CUADRO 10. Capacidad instalada usada en la producción de insumos y bienes de capital**  
(Capacidad máxima probada — 100)



Fuente: Cuadros 13, 16 y 19. Anexo Estadístico.

En el Cuadro 10 se presenta la evolución de las ramas dedicadas a la producción de bienes de inversión y de insumos. El lector puede reparar en la influencia que la caída del consumo va teniendo (a medida que avanza el proceso recesivo) en la aparición de capacidad ociosa de las ramas proveedoras de equipos e insumos eslabonadas con ellas.

Es claro, por consiguiente, que la devaluación masiva apoyada por otras medidas restrictivas condujo a la caída del salario real y al establecimiento del difícil cuadro recesivo-inflacionario que hoy soporta el país.

Es por esa vía que se constituye al gobierno nacional en el árbitro político de la evolución del salario real. Lo que es necesario destacar en esta materia es que cualquiera de las opciones implica una intervención política con eficacia económica decisiva en la determinación de la evolución económica en el corto plazo. Si se opta por una devaluación generalizada se está decidiendo que caiga el consumo masivo y que la disminución del nivel de actividad económica conduzca a la retracción de la demanda de importaciones. Si se opta por la administración selectiva de las divisas se está decidiendo que algunas importaciones —tales como bienes de consumo final o insumos para la fabricación de productos de consumo superior— se contraigan para permitir que se conserve el nivel de consumo masivo (y el poder adquisitivo del salario real) y de empleo interno con un gasto menor de divisas.<sup>26</sup>

26. La devaluación generalizada suele beneficiar —cuando menos temporalmente— a los sectores exportadores, aunque muy rápidamente vía el incremento de los costos de insumos y bienes de capital importados, así como la intensificación de la inflación interna tiende a anular el efecto. Lo grave es que los beneficios transitorios obtenidos por esos sectores, dado el cuadro

En uno o en otro caso, si bien con resultados totalmente distintos, la acción del Estado es decisiva en la definición del nivel de salario real así como, por su intermedio, en la determinación del nivel y la estructura de la demanda efectiva. Comprender este rol del Estado así como el significado de esas opciones vuelve a ser de primera importancia puesto que en la actualidad —encontrándonos en una situación de recesión muy avanzada— vuelve a presentarse el problema de una fuerte restricción externa.

La administración del actual titular de la cartera de economía sigue sustentándose en el uso del tipo de cambio como elemento de ajuste externo. Es imprescindible renunciar a esa concepción y sustituirla por un manejo selectivo muy cuidadoso de las escasas divisas disponibles.

Por todo lo anterior sostenemos que el control directo del sector externo por parte del gobierno nacional es condición indispensable para el logro de una estrategia razonable de reactivación productiva interna que se conjugue con un progresivo control del proceso inflacionario. Una vez más, la opción es definitiva habida cuenta de las consecuencias que tendrá sobre el futuro próximo de la economía la elección de una ruta equivocada.

### III. PARA UNA NUEVA ESTRATEGIA ECONOMICA

#### DISTINTOS TIPOS DE ESTRATEGIAS REACTIVADORAS

A partir del análisis realizado en el capítulo anterior cabe distinguir dos

de recesión interna, se convierten en presión sobre consumos de carácter consuntivo importados o con alto contenido de insumos importados. Recuérdese la apertura de manufacturas importadas de 1979/80 dirigida a quemar dólares para evitar el incremento de la liquidez en soles, y supuestamente, a evitar la presión inflacionaria de esos saldos.

enfoques diferentes del corto plazo. El tradicional, que parte de la idea Keynesiana del gasto de inversión como la variable explicatoria por excelencia del nivel de la demanda efectiva, convirtiendo ésta en factor decisivo del reajuste del nivel de actividad económico y nuestra visión alternativa que —para modelos de recesión profunda— relega el gasto de inversión al plano de una variable dependiente del consumo y hace depender ambos (consumo e inversión) del tipo de salario real. Como el lector ya habrá advertido, las estrategias de reactivación que se desprenden de cada uno de esos enfoques tendrán significativas diferencias. Del primero de ellos, es bien sabido, suelen desprenderse estrategias basadas en la manipulación directa e indirecta del nivel de inversión. Directa, a través del aumento del gasto público, e indirecta vía la aplicación de medidas monetarias (expansión del crédito, tasas de interés promocionales, etc.) y fiscales (exoneraciones) destinadas a alentar el gasto de inversión privado. Este tipo de estrategias de reactivación, que no se basan directamente en la recuperación del tipo de salario, se asocian habitualmente —como mostraremos más adelante— con desajustes muy fuertes de la estructura del gasto y de la demanda efectiva respecto a la composición de la oferta potencial con que cuenta el sistema. En virtud de esta falta de correspondencia aquí designaremos a tales esquemas con el nombre de “*estrategias asincrónicas* o Keynesianas”.

Del segundo enfoque, aquel que privilegia al tipo de salario como factor de reajuste, se desprenden en cambio estrategias dirigidas e incrementar directamente el salario real hasta el punto en que sea capaz de sustentar un nivel de demanda efectiva tal, que coincida con el nivel normal de producción de la economía. Esta vía de

reactivación permite *recrear las condiciones originales de correspondencia de la estructura del gasto* (y de la demanda efectiva) con la *composición factible de la oferta potencial* (de plena utilización de activos).

A continuación se examinarán ambos tipos de estrategias de reactivación, sus límites y principales dificultades y se expondrán las razones por las cuales, en nuestra opinión, la vía tradicional es muy poco recomendable más aún para el tratamiento de cuadros de “recesión profunda” como el que experimenta el país.

#### a. *Las estrategias asincrónicas de tipo Keynesiano*

Se dijo antes que la idea común a este tipo de estrategias es la de aumentar el gasto de inversión para lograr un aumento multiplicado del nivel del producto efectivo hasta que el mismo coincida o se estabilice en la cercanía del producto potencial de la economía. El mecanismo sería sumariamente el siguiente: imagínese la economía dividida en dos grandes departamentos. El uno productor de equipamiento e insumos, el otro dedicado a la fabricación de medios de consumo final. El aumento de la demanda de nuevos equipos y de insumos (aumento del gasto de inversión) al sector productor de medios de producción incrementa directamente la producción y el empleo en este departamento. Dicho aumento del empleo ocasiona a su vez una ampliación de la demanda de bienes de consumo, arrastrando el crecimiento del producto y del empleo en estas otras ramas de la economía. De esta forma el incremento de la inversión impacta *multiplicativamente* en el nivel general de actividad del sistema. El proceso termina por elevar el nivel de empleo en ambos departamentos y —bajo ciertas condiciones institucionales y socio-políticas— podría también inducir un alza de los salarios reales

cuando la demanda creciente de empleo favorezca en la negociación a los trabajadores.

Desde luego, la pertinencia de ese mecanismo para el logro de un mayor nivel de empleo y producción está fuera de duda (aunque no lo está tanto su eventual consecuencia secundaria sobre el alza del salario; ésta depende del contexto institucional, de la existencia o no de un sobrante estructural de mano de obra y de otros factores extra-económicos.) Lo que con mayor énfasis criticaremos más adelante es la conveniencia, dado los efectos secundarios de tales políticas. Pero, antes de avanzar en tales críticas, conviene recordar que la vía Keynesiana de aumento del gasto de inversión puede adoptar distintas variantes sin apartarse en lo fundamental del esquema antes expuesto. Así, los *fiscalistas* preferirán "inducir" el proceso a través del aumento del gasto de inversión pública, exoneraciones impositivas al sector privado, en fin, medidas de carácter fiscal capaces de promover el gasto total de inversión (preferentemente medidas que actúan sobre el sector real de la economía). Por su parte, una aproximación más monetarista al tema de la reactivación orientará sus acciones hacia la modificación de las variables que regulan el equilibrio del mercado monetario (demanda y oferta de dinero factores que se suponen capaces de alentar el gasto de inversión. Se recurrirá, por ejemplo, a la disminución del encaje legal y de otras medidas destinadas a ampliar la oferta monetaria a fin de que la concomitante disminución de la tasa de interés y un mayor y más fluido acceso al crédito promueva el alza del gasto de inversión privado. Habitualmente, el diseño de políticas reactivadoras incluirán medidas tanto de tipo fiscal como monetario y el carácter más o menos fiscalista o monetarista de la estrategia vendrá dado —más bien— por la

preeminencia relativa otorgada al uso de tales instrumentos.

Ahora bien, estrategias de este tipo —bajo cualquiera de sus variantes instrumentales— presentan, en nuestra opinión, muchas dificultades cuando se pretende superar encrucijadas de "recesión profunda".

En primer lugar, el aumento del gasto de inversión productivo en la mayoría de las ramas sometidas a bajo nivel de operación es poco menos que imposible. Tal como se ha señalado en párrafos anteriores de este documento, las empresas que operan con fuerte capacidad ociosa y con ventas estancadas —o incluso evolucionando a la baja— no son ciertamente proclives a la realización de inversiones destinadas a ampliar su capacidad productiva. Si existían proyectos de inversión en curso éstos se suspenderán a la espera de cambios favorables en el mercado. Si no los había, se comprende que el ambiente no es el mejor para formular nuevos proyectos. Para probar estas afirmaciones baste recordar: a) La desactivación de la acción de las consultoras en este período; b) la paralización de proyectos en curso; c) la notable disminución de la elaboración de estudios de factibilidad y la acumulación de los existentes hasta la aparición de un mejor contexto económico.<sup>27</sup>

En tales condiciones, un abaratamiento del crédito no tiene por qué necesariamente traducirse en un au-

27. En los últimos 6 años, en Lima, se han disuelto o desactivado alrededor del 60% de las empresas consultoras abiertas en el primer quinquenio de los 70 y el 80% de los estudios de factibilidad realizados antes de 1979 por seis importantes consultoras nacionales han sido detenidas en esa fase; ninguno pasó a la etapa de gestión de financiamiento. El examen de 30% de esos estudios indica que el abandono se funda en el cambio (a la baja) de las ventas proyectadas en el capítulo de mercado.

mento del gasto de inversión. De esta forma, las variaciones de la tasa de interés pierden eficacia instrumental y, en general, los cambios en el sector monetario de la economía se tornan incapaces de modificar sustantivamente las decisiones en curso dentro del sector real. Desde luego, ello no quiere decir que menores tasas de interés y mayor crédito a las empresas no dejen siempre de atenuar los efectos más perniciosos de la recesión, pero lo que se trata de relevar es el hecho de que no será por esa vía que se logre desencadenar un aumento sustantivo del gasto de inversión de las empresas productivas. Para que ello ocurra sería necesario antes un aumento de la demanda que cierre la brecha de capacidad ociosa, restablezca un nivel razonable de rentabilidad y promueva decisiones de ampliación de planta.

En segundo lugar, frente a ese límite operacional en lo que hace a la expansión del gasto de inversión productivo, tal clase de estrategias tiende a influir mucho más sobre la expansión directa del gasto público, el financiamiento del mercado de la construcción vía la ampliación del crédito a usuarios y la puesta en marcha de proyectos del gobierno, sobre todo de tipo infraestructural y social (salud, desarrollo vial, educación, etc.).

Todo lo dicho redundaba habitualmente en el hecho de que —si se quiere realmente avanzar por el lado de la inversión— se finaliza convirtiendo al *gasto público* y al crédito de consumo en el principal instrumento de reactivación. En nuestro país se ha adoptado generalmente tratamientos de esa clase para salir de las coyunturas recesivas propias de los ciclos sustitutos tradicionales. Se combinaba entonces cierto aliento a las actividades de exportación, a inversiones en esas ramas y a la inversión pública para arrastrar el alza general del nivel de actividad económica.

Nosotros sostenemos que estas terapias tienen efectos profundamente deformantes de la estructura económica, induciendo cambios poco positivos en la composición de la demanda efectiva, ciertas presiones inflacionarias por excesos sectoriales de demanda y un crecimiento poco proporcionado del gasto público. Si tales efectos pueden ser absorbidos cuando se trata de superar pequeñas recesivas no ocurre lo mismo en aquellos casos en los que se parte de cuadros de "recesión profunda".

En estos últimos existe un amplio margen de oferta potencial que cuenta con cierta composición por rama y sector y que debe ser respetado si se desea transitar por una ruta equilibrada de reactivación. Para lograr esto es necesario que haya *sincronía* entre la *composición de la demanda efectiva* "en expansión" y la *composición de la oferta potencial* que posee el sistema. Dicho de otro modo, una estrategia sana de reactivación debe atender a que el *perfil* de crecimiento de la contraída demanda efectiva tienda a coincidir con el perfil de la capacidad productiva ociosa. Si ello es así, la puesta en marcha de esta última irá respondiendo sin grandes cuellos de botella al aumento de la demanda en cada sector y rama de la producción, se obviarán los excesos parciales o friccionales de demanda y se irá reconstituyendo progresivamente las condiciones *normales* de producción en los distintos segmentos del mercado interno. De este modo, la mayoría de las empresas *existentes* incrementarán el ingreso por ventas, superando el punto de equilibrio, disminuirá la presión de costes y se reconstituirá su margen de ganancia acercándose a la tasa de retorno de los activos para la que fue realizada la inversión en el pasado próximo (antes del período de recesión profunda).

La estrategia que arranca por el lado de la inversión no está en condiciones de cumplir con este *principio de sincronía* entre demanda y oferta. Ocurre que ignora el factor regulador más importante, origen de la caída drástica de la demanda: el tipo de salario.

Al no actuar directamente sobre el poder adquisitivo del consumidor y reconstituir sobre esa base la anterior correspondencia entre el gasto agregado de consumo y la oferta interna de bienes y servicios no se es capaz de reactivar sincronizadamente los diferentes sectores, ramas e industrias. El error de partida es sustituir la carencia de consumo (originada por el descenso del salario real y del ingreso de los consumidores) por una ampliación forzada del gasto de inversión. Lo que es peor —a nivel microempresarial— ese esfuerzo espurio de reactivar abaratando inversión en un contexto de ventas deprimidas, suele desembocar en una desviación del crédito concedido al sector privado hacia otros fines de carácter no productivos. Este es un punto de suma importancia y conviene detenerse en su análisis. En aquellos casos en que se parte de la idea —a nuestro juicio equivocada— de que para reactivar el aparato productivo basta con inducir aumentos del gasto de inversión de las empresas vía el incremento de la liquidez real, se cae en el error de facilitar dinero a empresas que —dado su bajo nivel de ventas y, consecuentemente, de utilidades—, no pueden encontrar un uso productivo y rentable para esas partidas.

Existe entonces una alta probabilidad de que lejos de ser aprovechado por las firmas beneficiarias para fines productivos sea más bien desviado por los mismos empresarios hacia operaciones especulativas que, en el contexto general de depresión del mercado in-

terno, presentan más rentabilidad y menor riesgo. Será igualmente probable que una parte o el total de ese apoyo crediticio sea transferido en dólares y vaya a robustecer el circuito de fuga de capital. Este es el alto riesgo de intentar comenzar una reactivación por donde no se debe, olvidando que la rentabilidad es la brújula real del comportamiento del empresario y recurriendo a instrumentos macroeconómicos —fiscales o monetarios— que no tienen debidamente en cuenta la mecánica de toma de decisiones a nivel de la empresa. Dicho de otro modo, si se pretende reactivar a las empresas productivas, es necesario comenzar por reconstituir la rentabilidad del capital ya instalado vía la recuperación del mercado interno y del nivel de ventas de las empresas. Sólo con el aumento de éstas hasta alcanzar un nivel en que la rentabilidad del capital instalado tienda a superar la rentabilidad de las operaciones financieras, podrá inducirse a su debido tiempo que el empresario reinvierta.

Pero ya hemos visto que lo característico del mundo empresarial peruano en los años 80 es la carencia de salidas para sus productos. Por tanto, sin un incremento sostenido de la demanda interna que les permita aumentar sus ventas hasta superar el punto de equilibrio y alcanzar niveles de ingreso cercanos al de un uso normal de planta y equipamiento, es imposible reconstituir tasas de rentabilidad aceptables para el capital productivo instalado. Se comprende que nadie invierte en insumos y, en general, en capital de giro nada más que para aumentar existencias y a la espera de que en el futuro se pueda mejorar el mercado y, tal vez, vender su producción. En general, se produce si ya se ha experimentado una recuperación, aunque sea parcial, del mercado y no a la espera de ella. Se produce para vender y sólo si se vende lo suficien-



te es posible lograr tasas de rentabilidad aceptables. Si el poder adquisitivo sigue deprimido, las ventas bajas —por debajo de la zona de generación de utilidades netas en las empresas— y la tasa de rentabilidad es escasa, cualquier crédito blando concedido al empresario puede disiparse en un uso especulativo del mismo.

Todo lo dicho se resume en la conocida afirmación de que la condición de éxito de una recuperación es que la actividad productiva tenga tasas de rentabilidad superiores a las operaciones financieras. Y es claro que si se pretende lograr ese objetivo a partir de la actual situación de las empresas, el primer paso no es el de promover la inversión privada. Primero, es necesario impulsar el crecimiento de la demanda interna y acompañar ese proceso con el incremento proporcionado de la liquidez para reconstituir y ampliar el capital de trabajo de las empresas que vayan aumentando sus ventas y mejorando su rentabilidad. Desde luego, el abaratamiento del crédito, la renegociación de los pasivos de largo plazo y otras medidas análogas son también indispensables, pues las empresas deben ser liberadas del estrangulamiento financiero para responder con eficacia a un aumento de la demanda. Más aún —como se propondrá más adelante— un proceso de tal clase exige pensar una especie de moratoria interna que vuelva a poner en pie a la oferta productiva del país. Pero lo que importa destacar ahora es la idea de que poco o nada se ganaría si se ataca el tema de la liquidez sin articularlo con su condición de uso: expansión del mercado interno. Malo sería el remedio y peores las consecuencias si se disminuye el gasto financiero de las empresas y se renegocian sus deudas pero no se toman las medidas de política económica capaces de incidir rápida y significativamente en el aumento del ingreso por

ventas. Se trataría de un auxilio provisorio y sin futuro. Desahogo temporal sin posibilidad de replotamiento estable del aparato productivo. Estos son los riesgos tal vez más graves de lo que aquí hemos denominado estrategias de reactivación “asincrónicas”.

Existen además otras numerosas consecuencias negativas que conviene examinar:

◊ La subsistencia de ramas que —al no ser beneficiadas por el proceso— siguen operando con un margen importante de capacidad ociosa y sometidas, por tanto, a fuertes *presiones de costo*.

◊ La aparición de excesos sectoriales de demanda (por ejemplo sobre la industria del cemento si el crédito al consumidor y el gasto en obras públicas fuera del eje reactivador) y el desarrollo de presiones inflacionarias por el lado de la demanda.

◊ La expansión desmedida del gasto público y la deformación de su estructura por razones de carácter coyuntural. Según como sea conducido el proceso, ello puede derivar en desequilibrios presupuestales más o menos serios.

◊ La irracional expansión de capacidad productiva asociada con la deformación del perfil de crecimiento de la demanda efectiva.

◊ El uso inadecuado de recursos en la ejecución de nuevas inversiones cuando existe capacidad ociosa no recuperada. Obsérvese que ello se traduce en que: a) los puestos de trabajo cuestan al país entre 7 y 10 veces más de lo que costaría reactivar los existentes; y b) que el gasto de inversión suele asociarse con una expansión demasiado peligrosa de la demanda de importación de bienes de capital.

Como un ejemplo de lo dicho recuérdese que la primera fase Ulloa del gobierno de Belaunde recurrió al gasto fiscal, especialmente a la inversión

en obras públicas como instrumento anticíclico en un contexto global de política aperturista y sin esfuerzo alguno de adecuación de las estructuras de la demanda efectiva y la oferta potencial. Ello conllevó que la mayor parte del sector manufacturero de transables no se beneficiara de la expansión vía gasto fiscal y que en cambio se presentaran cuellos de botella en sectores no transables: cemento, materiales de construcción, etc. Por otra parte, en tanto el aperturismo absorbía reservas y los precios internacionales de los minerales y el petróleo evolucionaban a la baja, la ligera expansión por gasto público no era capaz de reactivar la producción ni reconstituir la rentabilidad del sector moderno doméstico pero, en cambio, presionaba sobre las cada vez más escasas divisas con que contaba el país. La respuesta del gobierno fue, de una parte, recurrir al endeudamiento externo promoviendo la captación de dólares por parte de las empresas públicas y privadas en momentos en que el mercado financiero internacional comenzaba ya a reducirse y encarecerse y, de otra parte, utilizar aún con más fuerza la devaluación como instrumento principal de reequilibrio. Se comprende que esas medidas asincrónicas y tibiamente reactivadoras —diremos casi populistas— por el lado del gasto fiscal, conjugadas con una política de inspiración neoliberal sobre todo en materia de sector externo y sector industrial fuertemente contradictorias, dieron lugar a numerosas consecuencias negativas:

a. No se recuperaron sostenidamente las ventas empresariales, dando lugar a que las empresas sigan operando en la zona de costos totales unitarios ascendentes (presión de costos).

b. Se produjeron cuellos de botella con excesos de demanda en algunos rubros no transables.

c. Se aceleró la presión inflacionaria vía las políticas devaluatorias; directamente, por su incidencia, en especial, sobre insumos y alimentos; e indirectamente, por la generación de las expectativas de los productos locales.

d. Se generaron fuertes presiones financieras que tendieron a resolverse —en un contexto de no expansión de la liquidez en soles— por medio del endeudamiento externo de corto plazo.

e. La generación de un déficit fiscal crecientemente inmanejable propagador de la inflación.

Por todo esto es que no debe elegirse con ligereza cualquier combinación de factores expansivos como adecuada para superar cuadros recesivos profundos. Frente a la inflación-recesiva no es igual ni tiene los mismos efectos la regulación de salarios y precios (recuperación del consumo masivo) que el incremento unilateral del crédito al sector privado (liquidez) o el aumento del gasto público.

En resumen, estrategias de este tipo corren el riesgo de desarrollar procesos inflacionarios en los que se combinan la presión de costo con la de demanda y en los que la falta de correspondencia entre la estructura de la demanda y la composición de la oferta conlleva la desoptimización de los recursos disponibles. Reiteramos finalmente una idea ya esbozada: Las críticas a las estrategias de reactivación que actúan por el lado de la inversión conciernen tanto a las metodologías fiscalistas como monetaristas. Una y otra modalidad pecan de igual ineficacia y ocasionan perturbaciones análogas en el sistema económico si se las aplica a modelos de recesión profunda.

b. *Las estrategias sincrónicas sobre base salarial*

En la segunda parte de este trabajo y en el Documento 2 se describe un enfoque macroeconómico alternati-

vo propuesto para substituir a la visión Keynesiana tradicional del equilibrio de corto plazo. De acuerdo a esta otra visión la recuperación del nivel de producción y empleo correspondiente a una utilización normal de los activos instalados debe fundarse en el aumento de las remuneraciones al factor trabajo, componente mayoritario del gasto de consumo masivo. El mecanismo sería, sumariamente, el siguiente:

Imagínese una vez más a la economía dividida en dos departamentos. El uno dedicado a la producción de bienes de consumo, el otro al de bienes de producción. Supóngase que una caída severa del salario real conduce a que la restricción del consumo determine la reducción consecuente del nivel de producción y empleo en el departamento dedicado a la fabricación de bienes de consumo masivos. El consumo de los estamentos superiores del ingreso —relativamente estable— no compensa la brecha y el proceso arrastra la disminución de los pedidos de bienes de capital y de insumos al otro departamento de la economía. Se configuró así un cuadro recesivo estable y de profundidad proporcionada a la magnitud del descenso del tipo de salario real.

Una estrategia sincrónica de reactivación debe partir de acciones que promuevan el aumento del salario y la recuperación del nivel de consumo original (de plena producción y empleo). La excepción a tal afirmación sería una reactivación que exclusiva o mayoritariamente se sustentara en exportaciones.

Es evidente que la capacidad ociosa de oferta posee una estructura relacionada con la del presupuesto de gasto de los asalariados para un nivel de salario dado (el nivel original perdido). Si el salario crece hasta ese nivel —y si durante la fase recesiva

no se han generado cambios estables en el patrón de consumo— se puede esperar que el presupuesto de gasto ajuste un perfil de la demanda de consumo agregado capaz de coincidir con la estructura sectorial por rama y por industria de la oferta potencial de bienes de consumo con que cuenta el sistema. Siendo ello así, el arrastre eslabonado del aumento de pedidos del departamento de bienes de consumo al de insumos y bienes de capital permite que ordenada y progresivamente se acceda a mayores niveles de utilización de los activos instalados en el conjunto de la economía. De esta manera se reactiva *conservando el máximo posible de sincronía* entre el perfil de la demanda en expansión y el de la oferta potencial. Se supone que cierto nivel y estructura salarial corresponden al equilibrio de pleno uso de la capacidad instalada.

Una estrategia de este tipo reduce sustantivamente los cuellos de botella sectoriales, minimiza eventuales presiones de demanda y va reduciendo hasta su liquidación las presiones de costos originadas en la brecha expectativas-logros propio de niveles muy bajos de operación y salarios. *El gasto público sólo debe acompañar el proceso sin pretender substituir la normal recuperación del gasto de inversión de las empresas a medida que se recuperan sus mercados.*

Un segundo aspecto importante es que en este tipo de reactivación la expansión del empleo se realiza principalmente en base a la utilización de los activos instalados, reduciéndose el esfuerzo de financiamiento a la *restauración del capital de giro requerido por las empresas.*

En tercer lugar, la estrategia basada en el salario real como variable de ajuste del nivel de equilibrio añade a su carácter sincrónico la enorme ventaja de reducir la presión del proce-

so sobre la demanda de importaciones a los insumos estrictamente necesarios para el funcionamiento normal del aparato productivo. A diferencia del manejo tradicional no se consumen divisas en bienes de capital hasta un punto relativamente avanzado de la recuperación. Más exactamente hasta que el nivel de actividad económica tiende a alcanzar su máximo "normal" vía el aprovechamiento de toda o casi toda la capacidad ociosa disponible. Ello quiere decir que si se parte de cuadros recesivos profundos es posible que durante el primer año e incluso el segundo a partir del programa de recuperación, se puede concentrar las divisas en las importaciones de los insumos indispensables en tanto es posible comprimir bastante las importaciones de bienes de capital. De esa manera, se gana el tiempo necesario para programar con cuidado el futuro crecimiento de la capacidad productiva, la disponibilidad de divisas para esos fines y los esfuerzos de sustitución requeridos para hacer fluido y sostenido el crecimiento a largo plazo.

#### LA METODOLOGIA DE IMPLEMENTACION DE UNA ESTRATEGIA DE CARACTER SINCRONICO

Los análisis anteriores se dirigieron a fundamentar la necesidad de poner en marcha el proceso de recuperación de la producción y el empleo a partir del aumento del salario real hasta el nivel en que la demanda agregada coincida cuantitativa y cualitativamente con la capacidad de producción con que cuenta el país. La determinación de ese nivel de salario no es difícil. Es claro que se encuentra en las cercanías del punto alcanzado entre 1973 y 1974, momento en el que el índice de quantum físico de producción de las mayorías de las ramas sirve también para definir su capacidad insta-

lada probada. Se trata, por lo tanto, de incrementar casi en un 100% el salario real y, en cifras parecidas, las otras remuneraciones al trabajo. Desde luego, ello debe ser: a) programado en un horizonte temporal que permita la liberación y reactivación de la oferta productiva correspondiente; b) ajustado selectivamente a fin de disminuir la propensión hacia algunos consumos cuyas industrias son muy dependientes de insumos importados; y c) sentar la base también muy selectivamente de la fabricación local de insumos y partes importadas que serán demandadas crecientemente en un proceso de tal clase.

Ahora bien, frente a este tipo de estrategia la pregunta central en materia instrumental es cómo se puede iniciar el proceso de recuperación del salario real. Desde este punto de vista es evidente que las pautas descritas pueden ser cumplidas —cuando menos— a través de dos vías:

a. Aplicación por parte del gobierno de un régimen de control directo de precios y salarios y uso de divisas y arbitrio de los apoyos crediticios requeridos para el desestrangulamiento de la oferta, o

b. Concertación de los actores concernidos por el proceso en materia de precios, producción, productividad, crédito, salarios y uso de divisas.

Aunque es necesario reconocer que frente a cuadros críticos de tipo recesivo-inflacionario la primera alternativa constituye una opción válida, en nuestra opinión y mientras ello sea posible, la segunda vía tiene ventajas considerables.

El control directo del Estado presenta numerosos aspectos negativos. Entre ellos, los más notables son:

a. La determinación burocrática de metas se ve trabada por la carencia de información precisa y ágil, su capaci-

dad de rectificación es escasa y las posibilidades de negligencia o corrupción se multiplican.

b. La supervisión burocrática añade, a las dificultades señaladas, el costo de ampliación del funcionario con las conocidas limitaciones existentes en lo que hace a la capacidad de gestión del sector público en estas materias.

c. Los actores más importantes (trabajadores y empresarios) permaneciendo ajenos a la toma de decisiones, en un proceso en que los componentes cotidianamente tienden a limitar su consenso y ante las dificultades que emergen en la etapa de ajustes de este tipo de proceso, inflexibilizan sus posiciones.

d. El no-compromiso de los protagonistas introduce un estilo de comportamiento poco eficaz en un área en el que ese aspecto es de sustantiva importancia en el mediano y largo plazo.

Teniendo en cuenta esas observaciones —y otras sobre las que no nos vamos a detener aquí— la vía de la *concertación* con activa y determinante participación de todos los actores afectados por la crisis recesiva nos parece que constituye el instrumento más recomendable para impulsar un programa de reflotamiento inmediato de la economía nacional. Es claro que aquí no se trata —como se lo pretendió hacer en el pasado inmediato— de concertar a los afectados por la recesión y el paro para que contengan sus reivindicaciones y negocien sus pérdidas. El objeto mismo de concertación condenó al fracaso esos esfuerzos. La concertación que se propugna es, en cambio, la coordinación de todos los afectados por la crisis, pero esta vez para poner fin a la misma, para reactivar la economía, para finalizar con el imperio de la especulación financiera y reemplazarlo por el de la producción y el empleo. Aquí es el

objetivo de la concertación lo que la torna factible. No obstante un mejor desarrollo de este tipo de afirmaciones exige que se discuta primeramente cuáles serían las principales medidas a concertar. Es del examen de éstas que se podrá deducir con mayor certeza si pueden o no contar con el consenso de los protagonistas del proceso. Es por ello que se expondrá a continuación los que constituyen según nuestra opinión los lineamientos básicos de un programa de reactivación.

#### LINEAMIENTOS PARA LA ELABORACION DE UN PROGRAMA DE REACTIVACION ECONOMICA

A lo largo de este trabajo se ha tratado de señalar los tres problemas que restringen actualmente el quehacer económico-productivo: a) la destrucción del poder adquisitivo interno y la consecuente estrechez de la demanda efectiva; b) el estrangulamiento financiero creciente de la oferta productiva; c) la fuerte restricción externa a la que se halla sometida la economía.

Un programa de reactivación ajustado a las pautas expuestas en el punto presupone atacar simultáneamente esos tres males que paralizan la actividad interna. A un mismo tiempo se requiere *reconstruir la demanda agregada interna, liberar la oferta interna y administrar adecuadamente las escasas divisas disponibles*. Veamos cada una de estas tres líneas de acción.

##### a. *La reconstrucción de la demanda agregada interna*

En esta línea del programa lo fundamental es la elaboración de un calendario de incrementos de salarios y sueldos y de reajustes de precios que concreten las pautas de una rápida recuperación de las remuneraciones reales. Esta recuperación no debe ser menor a un aumento del índice del sa-

lario real del orden del 30% en una primera fase de 3 a 4 meses y tal vez no menor del 50% en un semestre (ritmos más conservadores no mejorarían la estrategia —antes bien— tenderían a comprometer sus logros al hacer muy lento el proceso de recuperación de los mercados, trabando la reacción de las empresas y dificultando su reflotamiento económico-financiero). Audacia inicial y pautas más conservadoras en las fases posteriores parecen constituir la fórmula menos riesgosa en una reactivación sincronizada. La concertación de este punto requiere la elaboración a nivel de ramas e industrias de "Convenios de precios, producción y salarios" que se acuerden tripartitamente entre la organización sindical pertinente, la o las firmas principales del ramo y el Estado (El cumplimiento del convenio obligatorio debe ser supervisado por éste último).<sup>28</sup>

En rigor, *el objeto contractual por excelencia es precios y salarios nominales* pues de su ajuste dependerá el incremento posterior de ventas y de éste el cumplimiento de las metas de producción y empleo. Pero ello exige que en los mismos convenios se habilite a las empresas con los créditos necesarios para hacer frente a las planillas ampliadas. Es sobre todo por esta razón que conviene incluir metas tentativas de producción (y empleo) en el entendido que las mismas serán reajustadas a medida que la reactivación vaya ganando amplitud y profundidad.

La idea que sirve de base al establecimiento de convenios de tal clase

28. Sobre las características de este tipo de convenios, su contenido y principales pautas metodológicas, ver los trabajos de Carlos Amat y León "La distribución del ingreso familiar en el Perú", "Planificación del mercado: una alternativa a la crisis" y "El manejo del sistema económico y la inflación" en *Socialismo y Participación* Nos. 2, 6 y 15.

es que el aumento del ingreso por ventas proporcionará a la empresa los recursos necesarios para enfrentar el incremento de sus planillas y que con el avance de la reactivación podrán reconstituir su *mark-up* y alcanzar tasas aceptables de retorno sobre activo. Desde luego, en esa secuencia existe un desfase inicial de caja que la empresa no podría enfrentar sin un apoyo crediticio especial.

#### b. *El desestrangulamiento de la oferta interna*

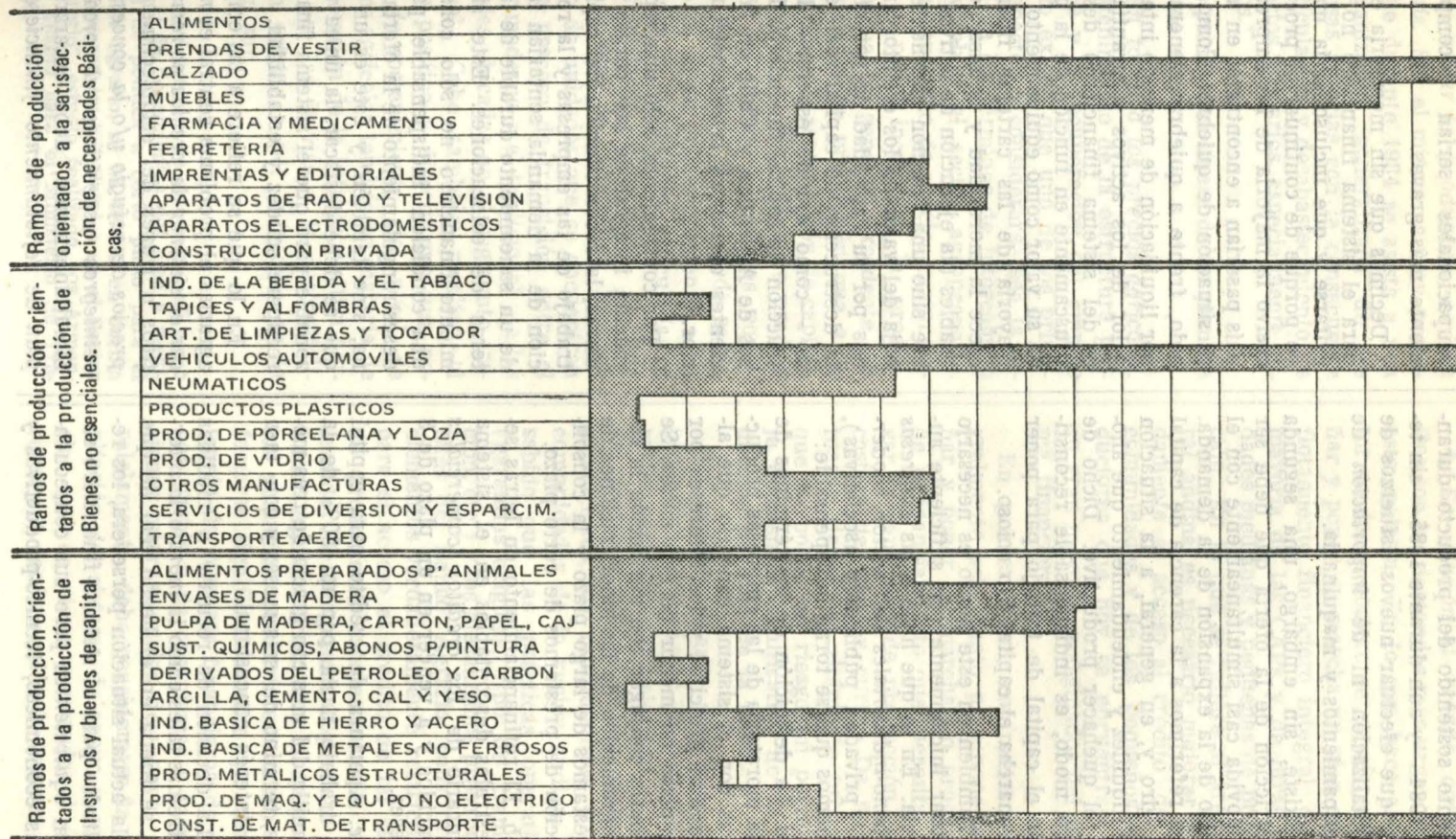
En efecto, poco se ganaría si la política de reactivación se restringiera a impulsar el crecimiento de la demanda. Una acción unilateral por el lado de la demanda agregada es evidente que chocaría casi de inmediato con las restricciones de carácter financiero que traban el accionar de las empresas.

En rigor, tres son las restricciones que limitan un proceso de expansión de la oferta interna en el corto plazo. *Primero*: la capacidad instalada disponible. *Segundo*: el capital de trabajo con que cuentan las unidades productivas y, *Tercero*: la disponibilidad máxima de divisas que tiene el país para la compra de insumos productivos, repuestos y reposición de algunos bienes de capital esenciales.

A lo largo del presente trabajo se intentó mostrar que en la actualidad la restricción de capacidad instalada está muy lejos del punto en que opera la economía para casi todas las ramas de producción. Véase en tal sentido el cuadro 11 de oferta expandible. Es claro que con la capacidad existente se puede enfrentar —sin gastos significativos en materia de nuevas instalaciones— un crecimiento importante de la demanda agregada. Todo hace pensar que la reactivación productiva no requiere nuevas inversiones en capital fijo y que, por tanto, el país puede aspirar a un creci-

CUADRO 11  
Oferta Expandible Año 1983

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100 110 120 130 140 150 160 170 180



Fuente: Cuadros 17, 18, 19, Anexo Estadístico.

miento sostenido del producto durante 1984 —y aun durante 1985— sin tener que efectuar nuevos esfuerzos de capitalización ni de *importación* de equipamientos y maquinaria.

Existe, sin embargo, una segunda restricción de la oferta que debe ser removida casi simultáneamente con el inicio de la expansión de la demanda. Nos referimos a la carencia de capital de giro y, en general, a la situación de iliquidez y endeudamiento que ahoga el quehacer productivo. Dicho de otro modo, es indispensable reconstituir el capital de trabajo para poner en marcha el capital fijo ocioso.

También en este punto es necesario actuar inicialmente con suficiente audacia. En lo que hace a las *empresas urbano-industriales del sector moderno* (privadas, públicas y asociativas), creemos que se torna indispensable:

a. La definición de los términos de una moratoria de las empresas productivas con el sistema bancario que alcance al principal y los intereses por un plazo no menor de seis meses. Se debería conjugar con esa acción la reprogramación de las amortizaciones de préstamos de largo plazo y la consolidación de préstamos de corto plazo.

b. El refinanciamiento en letras semestrales descontables en el sistema bancario de los *créditos comerciales* vencidos y a vencer en un plazo de 3 meses.

c. Apertura de crédito para capital de trabajo hasta por un 80% de la planilla del mes con gracia de tres meses, término de seis meses y con tasa de interés concesional.

La decisión de recurrir a medidas extremas tales como la *moratoria interna* se funda en el hecho real de que si la actual situación persevera, los resultados para el sistema financiero serían *equivalentes* pero sus consecuencias económicas, técnico-productivas y

ocupacionales serían incomparablemente más graves.

Decimos que sin moratoria el daño para el sistema financiero no podría evitarse y que incluso sería más grave porque de continuar el proceso recesivo la mayoría de las empresas del país pasarían a encontrarse en una clara situación de quiebra. Como es sabido, frente a quiebras generalizadas por liquidación de mercado interno, el valor de los activos (garantía básica del sistema financiero) desciende bruscamente en función de la pérdida de su valor como equipamiento. En la mayoría de las carteras financieras crece la morosidad y la tasa de incobrables (la ejecución de activos no cubre sino una fracción alarmantemente baja del valor de los créditos amparados por su capacidad de garantía). A la destrucción de capital real le sucede —como era de esperar— la destrucción de capital financiero. Los casos de Argentina y Chile en años recientes corrobora la afirmación anterior.

Por consiguiente, sólo una reprogramación integral de las cargas financieras, la reconstitución del capital de trabajo de las empresas y la reactivación de la demanda sentarían la base de un saneamiento durable de las carteras de colocaciones. Este sinceramiento financiero no sólo constituye una condición indispensable para el desestrangulamiento de la oferta interna, sino también, y éste es un punto que se debe destacar, la única vía razonable para que el sistema financiero recupere solidez y estabilidad.

En lo que se refiere a las empresas agrarias el problema central es *modificar el sistema de precios no-remunerativos a través del establecimiento de precios de refugio y/o la concesión de reintegros específicos al productor*. Simultáneamente, debe encararse un *plan de reflotamiento financiero* que



permita salvar la producción costera del país. Sin el mismo es muy probable que durante 1984 se asista a una desorganización generalizada de las empresas agrarias con la consecuente desarticulación y desabastecimiento de productos primarios, especialmente alimentos.\*

Las principales líneas de un plan de tal clase son:

a. *En torno a los precios agrícolas.* El sostenimiento de la estructura productiva y la recuperación del empleo agrario exigen que uno de los primeros aspectos a considerarse sea la revisión de los términos de intercambio desfavorables al sector agropecuario. Con un aumento de precios remunerativos se podrá incentivar la producción actual y generar excedente en las unidades de producción que a su vez permitan la acumulación de capital, la elevación de los índices de productividad del trabajo y mejores condiciones de empleo. De ese modo se reactivaría, en un primer momento, a las unidades de producción articuladas al sector moderno, induciendo, en una segunda fase, la progresiva incorporación de unidades que se encuentran en un proceso de transición entre el sector moderno y el tradicional y a las unidades ubicadas en el segmento tradicional. Cabe también resaltar el efecto positivo y directo que una política de sostenimiento del nivel de precios agrícolas tendría en materia de recuperación de la infraestructura perdida por las lluvias y la descapitalización originada por la sequía en la región sur.

\* En el desarrollo de este tema, así como en el de lineamientos del plan y medidas de política a corto plazo para el sector agrario, se ha tenido en cuenta el documento: "El Empleo en el Sector Agrario", estudio realizado por Armando Tealdo para el Ministerio de Trabajo.

b. *En relación al crédito agrícola.* Dos son las demandas más urgentes en esta materia. En lo que hace al sector moderno costero se requiere diseñar y poner en marcha un plan de reflatamiento financiero integral de la mayoría de las CAPs y de otras unidades medianas y pequeñas de producción. En lo que se refiere al área rural andina es necesario mejorar rápidamente el acceso al crédito de las comunidades y de los pequeños productores que hoy se encuentran, en su gran mayoría, marginados del sistema financiero.

En primer lugar, confrontar integralmente este punto presupone diseñar y poner en marcha un programa de refinanciamiento que permita salvar la capacidad de producción agrocostera del año en curso. De no actuar a tiempo es altamente probable que se ponga en riesgo un porcentaje demasiado significativo de la producción agrícola de la costa.

En segundo lugar, para impulsar productividad y empleo en el medio rural es necesario dar prioridad al tema del acceso al crédito de los pequeños productores, los minifundistas y las comunidades de la región andina. Es sabido que las prácticas operativas (garantías exigidas, tipo de tramitación, etc.) y los mecanismos presupuestales del Banco Agrario constituyen elementos verdaderamente restrictivos para el acceso al crédito de tal clase de productores campesinos. En este sentido, los Programas Especiales del Banco Agrario orientados al apoyo de los pequeños productores deben reforzarse significativamente ya sea a través de recursos financieros de origen propio o de organismos e instituciones internacionales de apoyo. Paralelamente, debe considerarse la ampliación del sistema de apoyo y servicios que se viene prestando al área rural y la conformación de centros con

autonomía en el manejo de crédito a nivel regional. Ello permitiría desarrollar una política que considere la realidad de los pequeños productores, facilitando el acceso al sistema financiero de un número mayoritario de campesinos que no cuenten con respaldo en activos y otras garantías ni con la capacidad de gestión financiera suficiente para operar en las condiciones actuales exigidas por el Banco Agrario.

c. *En materia de inversiones.* La ampliación de frontera agrícola vía obras de irrigación, recuperación de suelos inundados o salinizados y de colonización racional y planificada, aumenta la demanda de trabajo en forma sustancial. Con los niveles de inversión actuales y la orientación de la inversión misma, la ampliación de la frontera se hace en forma lenta. Muchos de los recursos están comprometidos con grandes irrigaciones de largo período de maduración y gran parte de los mismos se concentran en zonas cuya prioridad no es totalmente clara. La inversión pública programada en el sector agricultura en el año 81 alcanzó el 13% de la inversión total.

En estas condiciones, duplicar el gasto de la inversión pública del gobierno en el sector agricultura significaría elevar el presupuesto de inversión en un 13% (o reestructurar el presupuesto para darle un mayor peso al sector). Tal cifra equivale a contar con unos 260 millones de dólares que alcanzarían para financiar la incorporación y/o mejoramiento de aproximadamente 50,000 hectáreas (a un costo de 5,000 dólares por hectárea) y la generación de 13 mil nuevos puestos de trabajo (34% de la PEA que se incorpora anualmente) o, alternativamente, al costo para mejorar unas 260 mil hectáreas en zonas deprimidas de la sierra vía proyectos

pequeños de irrigación, con el consecuente efecto en la elevación de la productividad del trabajo y del empleo de unas 150 mil personas (9% de la PEA nacional sectorial).

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, parece razonable que la política de inversión en el agro se oriente prioritariamente en función de los criterios siguientes: *i.* reestructuración del gasto anual a fin de concentrar un mayor esfuerzo en los pequeños y medianos proyectos de la zona andina; *ii.* concentración exclusiva del nuevo gasto de inversión en programas intensivos en empleo y localizados en la región andina; *iii.* incremento de la participación del gasto de inversión agraria sobre la inversión total del país.

d. *El esfuerzo de colonización.* Los proyectos de colonización pueden jugar un rol importante en la absorción de fuerza laboral, especialmente la de origen andino. En tal sentido, el Estado debe jugar un rol más dinámico, que no sólo se centre en el diseño de proyectos de asentamiento rural debidamente planificados y con técnicas acordes con el medio, sino en la promoción, motivación, traslado y capacitación de la fuerza laboral, en un esquema que prevea movimientos migratorios transitorios para su incorporación total al medio en el mediano plazo.

En este marco la selva presenta un potencial importante para la producción de azúcar, arroz, maíz, frijol y oleaginosas, entre otros cultivos. El establecimiento de complejos azucareros puede generar unos 13,000 nuevos puestos de trabajo a un costo total estimado en los 170 millones de dólares en un programa a desarrollar en 10 años, permitiendo además poder cubrir la demanda futura de azúcar y generar saldos exportables. El establecimiento de infraestructura de ser-

vicios para molinería y almacenamiento, entre otros, puede generar entre 20 a 30 mil puestos de trabajo (directa e indirectamente) a una inversión (directa) promedio de 1,000 dólares por puesto de trabajo.

e. *El empleo intensivo en reforestación.* Las posibilidades de absorción de mano de obra vía proyectos de forestación y reforestación es otra alternativa importante para la creación de fuentes de empleo en el área rural. Se estima de 2 a 10 millones de hectáreas el potencial de tierras a forestar y reforestar en la sierra del país. Asimismo, se estima que el país ha reforestado entre 70,000 y 140,000 hectáreas en toda su vida republicana (Chile reforesta 100,000 has. anuales).

Además de crearse potencial maderero para su explotación futura, la reforestación juega un papel importante en el manejo y conservación de cuencas, aspecto al que el país no le ha dado la debida importancia. Las pérdidas en la producción agrícola por erosión y deslizamiento de tierras e inundaciones son significativas. La reforestación brinda empleo durante la estación de menos requerimiento de fuerza laboral, estimándose entre medio y un hombre/año para reforestar una hectárea. Con un presupuesto equivalente a 21 millones de USA dólares se pueden reforestar 50,000 hectáreas, creando alrededor de 35,000 puestos de trabajo.

f. *La planificación agraria.* La falta de orientación y el diseño de un sistema de planificación concertada con los productores se constituye en otro cuello de botella para el ordenamiento de la producción del sector en el corto plazo. Ya se ha visto que las actuales reglas del mercado no aseguran una adecuada asignación de recursos y un sistema de precios remunerativos para los productores. Caídas importantes de la demanda interna no

son necesaria y rápidamente acompañadas por reajuste a la baja de la oferta agrícola. La corrección suele ser tardía y, en muchos casos, exagerada. La carencia de alternativas de producción, el escaso desarrollo de un sistema de información y pronóstico a nivel de los productores, su bajo grado de organización y concertación impiden que el funcionamiento espontáneo del mercado sea capaz de arbitrar adecuadamente precios, ingresos y factores. Sobre este punto existe una amplia evidencia empírica recogida en el último quinquenio.

Todo parece indicar que sólo a través de una planificación ágil de la oferta basada en la concertación de los productores y en el apoyo técnico de oficinas públicas especializadas, sería posible mejorar sustantivamente la adecuación demanda-oferta agrícola. En el mediano plazo ello debería estar acompañado por mejoras importantes del sistema de estocqueo y conservación de los excedentes. Por consiguiente, es necesario que el Ministerio de Agricultura diseñe mecanismos de concentración y de apoyo técnico para el pronóstico y la planificación.

#### *Medidas de política de corto plazo*

En términos muy generales puede enunciarse un conjunto mínimo de medidas urgentes destinadas a enfrentar la actual situación:

1. Establecer un *fondo de sostenimiento de precios* para productos agropecuarios de no menos de 50 millones de dólares para la adquisición de productos seleccionados a precios de refugio.
2. Establecimiento de un *Programa de Regulación de Precios*. Se trataría básicamente del diseño de una canasta de productos agropecuarios nacionales sujetos a planificación de precios. La definición de precios debería ser hecha en base a la evolución de

los índices de precios de los inputs para la producción, considerando un mark-up que posibilite la acumulación de capital y, a través de ello, el logro de mejores niveles tecnológicos.

3. Lanzamiento de un *Programa de Reflotamiento de las Empresas* tanto mediante la refinanciación de la deuda pendiente que contemple un período de gracia de no menos de dos años y un tratamiento preferencial a la tasa de interés del monto refinanciado, así como por medio del establecimiento de precios de control o precios subsidiados ya mencionado en los acápite uno y dos. Obsérvese que habiendo sumado unos 444 millones de dólares al crédito concedido por el Banco Agrario en 1982, es altamente probable que el refinanciamiento necesario para las empresas no sea inferior a los 100 millones.

4. Rediseño de la *política crediticia* que permita al Banco Agrario contar con mayores recursos para su aplicación a las unidades modernas y tradicionales mediante programas especiales. Para que este esfuerzo sea significativo, la ampliación de recursos debería situarse en el orden de los 100 millones de dólares.

5. Establecer un *Programa de Empleo Intensivo* en el área rural a través del reforzamiento del Programa de Pequeñas y Medianas Irrigaciones en sierra, con la asignación de por lo menos 100 millones de dólares anuales para el mejoramiento de las condiciones de empleo temporal de unos 40,000 trabajadores a través de la ejecución de obras y el mejoramiento permanente de unos 75,000 trabajadores por mejoras en la infraestructura de producción. Particular importancia deberán tener las zonas afectadas por sequía.

6. Dinamización del *Programa de Reforestación* mediante la creación de un fondo permanente de no menos de

20 millones de dólares para mejorar el empleo de unas 50,000 personas en el área de sierra.

7. Creación de un *Programa de Transferencia Tecnológica* a través del intercambio de experiencias entre unidades de producción con diferentes niveles tecnológicos.

8. Reflotamiento y dinamización de empresas públicas (ECASA, ENCI, SUPER EPSA) para servir de apoyo en la comercialización de productos sujetos a regulación de precios y productos con precio de refugio.

Finalmente, cabe destacar que este conjunto de medidas destinadas a reconstituir la oferta agraria, sanear financieramente las empresas e inducir la formación bruta de capital en el agro recibiría el efecto esencialmente benéfico de la reactivación general de la demanda de consumo masivo programada a través de la estrategia global que se defiende en este documento. El efecto de la misma sobre el mejoramiento de los precios agrícolas en el corto plazo es evidente.

#### c. *El control social del uso de divisas*

Dijimos antes que la tercera restricción al proceso de recuperación de un nivel de actividad económica razonable es la cantidad de divisas requerida principalmente para: a) el abastecimiento de los insumos que requiere la puesta en marcha del aparato productivo; b) la importación de bienes esenciales (cereales y medicamentos); y c) la reposición de una cierta cantidad de equipamientos y repuestos.

Es evidente que es justamente esta *restricción externa* la que establece un límite más próximo a la expansión de la demanda agregada y del producto. No hay en este punto flexibilidad y mucho más que en las restricciones anteriores (capital instalado y capital de trabajo), en este caso se requiere

un alto nivel de conciencia de que sin suficiente *radicalidad* no será posible romper el cuello de botella. Por ello estamos convencidos que en el corto plazo es necesario recurrir a una metodología de *control directo y selectivo* del uso de divisas que sea capaz de concretar los objetivos siguientes:

1. Priorizar las divisas disponibles para que se cubra el aumento indispensable de importaciones de *insumos industriales* y de bienes de consumo esencial que acompañaría al proceso de reactivación.

2. Prohibir toda importación de bienes de consumo final que no esté destinada a cubrir demandas verdaderamente esenciales e impostergables (ce-reales, medicamentos, etc.).

3. Restringir a su expresión menor posible toda importación de bienes de capital. El país *debe* primero recuperar los existentes basando su crecimiento en la capacidad instalada ociosa.

Tales objetivos se hallan indisolublemente ligados con cualquier esfuerzo serio de recuperación de la producción y el empleo. La tarea no es ciertamente sencilla pero en el contexto actual *toda divisa mal usada es un puesto de trabajo no usado, un peruano desempleado o informalizado por la recesión*. Hay, por consiguiente, una responsabilidad nacional que obliga a aceptar el desafío de una administración centralizada y social de las divisas. Que esto se logre vía la concertación de programas de importaciones con las empresas, la modificación de la estructura arancelaria, la instauración de mecanismos de administración especiales o una combinación de varios de esos métodos es, en alguna medida, un problema secundario, de carácter instrumental que debe ser discutido y diseñado con el mayor cuidado. Pero la cuestión esencial es la de establecer una estructura de tipos

de cambio efectivos que asegure un uso racional y social del restringido poder de compra del país.

Deseamos remarcar este punto. En el contexto actual, una política económica que pretenda ponerse al servicio del país y de su población, requiere como condición indispensable *abandonar la idea del tipo de cambio* como instrumento principal del ajuste externo (indiferenciado) y reemplazarlo por un *manejo selectivo* y programado del sector externo.

Cabe advertir que para el inicio de un proceso de recuperación de la producción es posible contar con las divisas necesarias *sólo* a partir de su administración racional. Hoy es posible admitir que durante 1983 una reducción importante de compras de bienes de inversión y de uso no-esenciales podría haber provisto las divisas requeridas para incrementar las importaciones de insumos y de uso esencial al nivel exigido (en 1983) para cerrar el ejercicio con un crecimiento nulo o del uno por ciento.<sup>29</sup> No haberlo hecho significó arrojar al país en este abismo recesivo-inflacionario, para salir del cual habrá ahora que radicalizar aún más el control de las exiguas disponibilidades de divisas.

Por consiguiente, es necesario autonomizar hasta donde ello sea posible, la evolución de corto plazo de los mercados internos respecto del comportamiento de los mercados internacionales. Ello implica reemplazar el enfoque de un tipo de cambio supuestamente de paridad por un manejo de las divisas que adecúe su uso o las metas de producción y empleo del Perú.

Todo lo dicho se dirige a fundamen-

29. Recordemos además el mal uso social de las divisas a que dio lugar la política aperturista exacerbadora del consumismo de bienes no esenciales importados que se produjo entre fines de 1980 y 1982.

tar la urgencia que tiene el país de asegurar un uso social óptimo de sus escasas divisas, instaurando un sistema suficientemente selectivo, diferenciado y flexible de control de cambio. Es necesario abandonar el régimen de mini-devaluaciones y sustituir el mismo por un mecanismo que permita alargar todo lo que sea necesario (y conveniente para la reactivación interna) la estructura de tipo de cambio efectivo. Así, para producir, crecer, controlar la inflación, reconstituir la rentabilidad empresarial, aumentar el salario y el empleo, se hará necesario establecer distintos precios del dólar según su uso. Una primera idea sería la de definir un listado privilegiado de importaciones constituido por los insumos indispensables para la producción interna y los bienes de consumo esencial (alimentos y medicinas) para el cual se fijaría un tipo de cambio nominal cercano al actual y relativamente fijo durante todo el primer año de esfuerzo reactivador. Cambios en el segundo año sobre este listado sólo podrían justificarse para algunos de los bienes específicos que figuren en el mismo y deberían ser enunciados (programados) semestralmente.

Un segundo grupo o listado estaría constituido por bienes de capital destinados a reposición dentro de la estructura industrial existente o muy especialmente a expansión de capacidad en perfiles industriales que probablemente pueden constituir cuellos de botellas en el mediano plazo. Este grupo tendría un tratamiento poco preferencial durante los primeros 18 meses del programa de reactivación, fijándose un tipo de cambio significativamente superior al del primer listado. Con ello se pretende incentivar el uso del capital ya instalado y en gran parte ocioso, desalentar el uso de tecnologías no intensivas en mano de obra y poner trabas, en especial, a las de origen extranjero.

Un tercer grupo de actividades se regiría por mercado libre. Se incluiría en este rubro el turismo, la compra de dólares para remisión de utilidades, de certificados para ahorros y otros fines privados no-prioritarios.

Un cuarto grupo de bienes totalmente no esenciales o esenciales competitivos con la producción doméstica serían objeto directo de prohibición—cuando menos— por un período igual al del programa de reactivación; esto es: entre 18 y 24 meses. Posteriormente, se iría adecuando su ingreso a las necesidades y posibilidades del país vía una amplia y cuidadosa reestructuración del sistema arancelario, cuya concepción se asentaría en la definición de tasas de protección efectiva que robustezcan la industria nacional.

Finalmente, el tipo de cambio efectivo para aliento a las exportaciones no tradicionales, principalmente industriales, se regularía por el tipo de cambio fijado al primer grupo (insumos industriales y alimentos) más reintegros específicos que se fijarían de acuerdo a las orientaciones de expansión hacia el mercado externo que convengan al país. Aquí la idea central es que las exportaciones no-tradicionales no están llamadas a convertirse en motor ni en eje del crecimiento. Ello incumbe al mercado interno pero, no obstante, deberían jugar un doble rol importante. Primero: captar divisas. Segundo: expandir demanda externa de algunos rubros para ampliar mercados internos, facilitando el acceso a escalas que a su vez permitan la integración local del eslabonamiento hacia atrás.

De este modo, la articulación de los cuatro regímenes específicos que venimos de señalar combinados con los reintegros a la exportación, la estructura arancelaria existente y algunas modificaciones inmediatas de la mis-

ma, configurarían un instrumento apto y flexible para optimizar el uso de los escasos recursos en divisas y ponerlos al servicio de:

a) *La reactivación del mercado interno*: i) Ampliación de la demanda real por sustitución de bienes que ya no será posible importar. ii) Asegurar el abastecimiento de los insumos requeridos por los sectores productivos para responder satisfactoriamente a la reactivación de la demanda interna. iii) Favorecer la exportación.

b) *El control del proceso inflacionario*: i) Estabilización del costo de los insumos importados por un período relativamente prolongado. ii) Liquidación de las expectativas inflacionarias sustentadas en la espiral devaluación-inflación.

c) El desaliento a la desviación de crédito y otros recursos internos a la demanda especulativa de divisas. El Estado no defendería, en absoluto, el precio del dólar que se forma en mercado libre, de manera que fenómenos tales como licuar capital de trabajo o desviar crédito interno a operaciones en dólares, quedarían profundamente minimizados.

Restaría aún tratar un punto: el precio del dólar para que las empresas públicas y privadas respondan a sus compromisos externos. En esta materia se requiere un examen minucioso de la estructura, naturaleza y características de la deuda contraída por tales unidades productivas. De todas maneras puede enunciarse, como premisa principal, la distinción entre las cargas financieras que estrangulan probablemente el quehacer de empresas productivas de aquellas otras operaciones que revistieron carácter especulativo.

Obsérvese además que una metodología de manejo del sector externo como la que se está proponiendo tiene

como ventaja esencial la de "desenganchar" la tasa de interés del mercado cambiario. De esta forma es posible ubicar la tasa de interés en rendimientos prudentemente negativos que faciliten la política de desestrangulamiento de la oferta interna a través de la licuación de pasivos, la disminución del gasto financiero de las empresas, la reconstitución de los capitales de trabajo, etc. Se entiende que una política de soles baratos y de preeminencia de la rentabilidad del capital productivo sobre el capital financiero sería imposible de montar sobre la base de la actual interrelación entre tasa de interés interna y mercado cambiario. Esta es, por tanto, una razón adicional para propender a las profundas y radicales reformas en el sector externo descritas anteriormente.

d) *La coordinación de las políticas de corto plazo. Sus costos y posibilidades de crecimiento*

Es importante destacar que las tres líneas de acción sugeridas no son capaces de sostenerse aisladamente. Aumentos de salario y de la demanda sin reflotamiento financiero de la producción sólo podrían traducirse en nuevas presiones inflacionarias. El crecimiento de la demanda agregada exige la reconstitución del capital de trabajo de las empresas. Por su parte, poco se ganaría si combinando adecuadamente esas acciones en el plano real y monetario interno, el proceso de reactivación se agotara a los pocos meses por carencia de divisas.

En nuestra opinión, la salida de la trampa recesiva-inflacionaria se sustenta en la combinación cuidadosa de los tres aspectos: 1) Reactivación de la demanda de consumo masivo; 2) Desestrangulamiento financiero de la oferta; 3) Control social, selectivo, de las divisas.

Es a partir de la reactivación de la demanda de consumo masivo —vía recuperación rápida y audaz del salario real— que se incrementará el nivel de ventas de las empresas públicas y privadas y la demanda agrícola. Por ese medio y en corto lapso se colocará a las empresas en niveles de venta suficientes para lograr márgenes aceptables de utilidades y una tasa de rentabilidad sobre activos cercana a la de una producción de pleno uso de sus instalaciones. Sobre esa base —reconstrucción de la rentabilidad del sector productivo— es que pueden ahorrarse las presiones inflacionarias de costos con mayor producción y productividad. Desde luego, además de impulsar el crecimiento de la demanda interna, debe brindarse la liquidez requerida para desentranillar la oferta e incrementar el capital de trabajo. Por esa vía el país, sin inversiones adicionales en el corto plazo y sólo con rentabilizar los activos ociosos puede emprender una ruta de crecimiento rápido y sostenido.

Hay quienes se preguntarán por los costos de un programa de este tipo. La respuesta en este tema es sencilla: el Banco Central debe reponer la liquidez real sustraída a la economía. El costo principal de la reactivación será aumentar tanto como sea necesario la liquidez real como para garantizar una respuesta adecuada de la oferta interna al aumento del poder adquisitivo que se ocasione vía la concertación de la recuperación del salario real.

El otro costo, el menos flexible, se expresa en términos de las divisas requeridas para el crecimiento. Ese tema fue reiteradamente examinado en los puntos anteriores. El país puede enfrentarlo si está dispuesto a establecer un sistema selectivos y flexible de control de cambios.

Es fácil coincidir en este punto con

el enérgico y, en nuestra opinión, acertado reclamo de reactivación de la oferta que realizó pocos meses atrás Manuel Moreyra en el Forum "Análisis de la Coyuntura Económica" cuando sostuvo:

"Entonces, hay que aumentar la oferta, y, felizmente hay un anchísimo campo para aumentar la oferta en el Perú.

La cantidad de recursos humanos y de capital no aprovechados es tan grande que, si se logra desencadenar el círculo virtuoso, yo creo que la reacción será espectacular. Yo creo que se podría regresar a un crecimiento que en uno o dos años, supere por lo menos el nivel del año 82. Es decir, se podría pensar en dos crecimientos del 8 al 10 por ciento por año, y no estoy hablando de fantasías, seguidos de crecimientos no menores de 6 por ciento.

Roto el círculo depresivo, es obvio que una mejoría traería otra mejoría, y entonces se desencadenará una cadena que funcionará en forma exactamente inversa a la cadena depresiva que hoy nos agobia. Si al mismo tiempo se ha logrado regresar a una relación adecuada entre los rendimientos relativos de las utilidades y los intereses y se ha logrado regresar a una liquidez normal, entonces creo que habremos logrado un ambiente que hará posible reiniciar sobre bases firmes el crecimiento".

Lo llamativo es que planteamientos de este tipo siguen siendo todavía bastante solitarios en nuestro medio. Con el presente documento pretendemos contribuir a que la opinión pública y los sectores involucrados en la problemática asuman la necesidad de cambiar drásticamente la visión central con que se está diseñando y ejecutan-



do la política económica del Perú. Es necesario que abandonando paradigmas teóricos que no guardan relación con la realidad económica local y actual, se ponga en marcha lo antes posible la economía del país.

Hasta aquí hemos tratado de describir cómo podría funcionar una estrategia alternativa fundada en recuperar la demanda para reconstituir la rentabilidad del capital productivo, desalentar la especulación financiera, aumentar la producción, recuperar un nivel adecuado de ingreso fiscal, independizar la tasa de interés del mercado cambiario, comprimir la demanda de importaciones y lograr la puesta en marcha del capital y de la fuerza laboral ociosa.

Cabe ahora destacar dos aspectos que trascienden el tema de la recuperación en el corto plazo.

El primero se refiere al hecho de que si bien una recuperación de tal clase tendería a reducir el excedente bruto de fuerza laboral, sería insuficiente para atacar el problema de la informalidad estructural. La plena reactivación del área moderna apenas sería suficiente para reducir el Sector Informal Urbano de su magnitud actual cercana al 40% de la PEA hasta su expresión estructural de 25 al 28%. Este otro segmento seguiría quedando fuera de los puestos de alta productividad del Sector Moderno y debería continuar captando magros ingresos a través de los empleos auto-generados con bajo capital y escasa productividad. Atacar este problema es indispensable y, aunque constituye una tarea de relativo largo plazo, ella debe ser encarada de inmediato.

El segundo concierne al modo en que se articula este programa de corto plazo con nuestra concepción del desarrollo del país. En efecto, frente a una propuesta de este tipo, cabe

siempre la pregunta de si una recuperación sincrónica de la demanda y la oferta no equivaldría a volver sobre el pasado y reinstaurar, sin modificaciones sustantivas, el antiguo patrón sustitutivo de carácter diversificante y tan adicto al empleo de insumos extranjeros.

El primero de esos dos temas, "Políticas de mejoramiento del empleo informal", por su especificidad y extensión, se lo incluye en el Documento 4 de la respectiva sección. Baste aquí con señalar que la idea directriz de esas políticas es, en primer lugar, la de restringir a su mínima expresión el SIU a fin de disminuir la presión de oferta y mejorar los precios de sus bienes y servicios y, en segundo lugar, para el resto de informales estructurales, la de incrementar la productividad del puesto por medio de la aplicación de programas específicos que conjuguen acciones en materia de crédito, capacitación, asesoría empresarial y tecnología.

El segundo tema, concerniente al mediano y largo plazo, concebido a partir de las reflexiones aquí desarrolladas, se expondrá a continuación.

#### e) *La configuración de un nuevo modelo de desarrollo*

A lo largo de los puntos precedentes se ha insistido en que solamente a través de una reactivación con base salarial es posible garantizar un nivel de sincronía aceptable entre el crecimiento de la demanda efectiva y la expansión de la oferta interna. Ahora cabe relevar una segunda y tal vez más importante virtud de una estrategia de tal plazo. En este caso, referida a su influencia sobre el mediano y largo plazo. Se trata del hecho de que, bajo este punto de vista, un arranque en el corto plazo con base en salarios constituye el primer paso, real-

mente indispensable, de un modelo de crecimiento que vía la homogenización del mercado interno, la expansión del consumo masivo, la reducción del consumo superior y elitista, logre eludir los bloqueos internos y externos que aquejaron al patrón sustitutivo tradicional.

Recuérdese lo dicho sobre las características que presentó la industrialización sustitutiva por diversificación de oferta final entre 1960 y 1975, así como sus consecuencias en empleo, ingreso, equilibrio externo, etc. Recuérdese, asimismo, que la variable explicatoria principal de ese patrón espurio de sustitución diversificante fue la extrema heterogeneidad del mercado interno, su estrechez y segmentación, ocasionada principalmente por la extrema desigualdad del ingreso imperante en el país ello condujo a crisis externas cada vez más graves que finalizaron por agotar ese modelo.

Luego de tales experiencias hoy resulta clara la existencia de dos necesidades:

*Primero:* El requerimiento de continuar la industrialización. El Perú requiere que al llegar al año 2000 se hayan creado alrededor de 4 millones de nuevos puestos de trabajo y se haya mejorado la calidad del puesto a otro millón y medio de trabajadores (SIU). Para cumplir con esas metas la economía debería crecer continua y sostenidamente con una tasa promedio de 7% año durante los próximos dieciséis años y debería lograrse una tasa de ahorro del orden del 21/22%. Ahora bien, en la agricultura, dada la escasa disponibilidad de tierras, el esfuerzo de capitalización habrá de traducirse esencialmente en crecimiento de la producción más que del empleo. El país podría incorporar por año, a costos razonables, entre 15,000 y 20,000 has. y mejorar cerca de 25,000. Esas cifras equivalen a un cre-

cimiento del empleo agrario escasamente superior a las 10,000 plazas por año. Si se recuerda que la fuerza laboral de ese sector creció a razón de 35,000 a 38,000 puestos por año, es evidente que no se puede esperar que las metas de empleo encuentren su respuesta en estas actividades. En general, podría esperarse que el conjunto de las actividades primarias —pesca, agricultura, minería— incluyendo la colonización en selva, podrían llegar a absorber alrededor de un millón de los cuatro millones de peruanos que requieren empleo antes de finalizar el siglo.

De todo lo anterior se deduce que el país no puede renunciar al desafío de un rápido y sostenido proceso industrializador.

*Segundo:* La industrialización deberá adoptar un curso de sustitución reproductiva capaz de integrar hacia adentro la mayor parte de sus perfiles industriales.

Luego de la experiencia vivida entre 1960-1975, todo parece indicar que para alcanzar tales fines la industrialización deber asentarse sobre la base de un rápido proceso redistributivo que garantice la gradual homogenización del mercado local.

No se trata por tanto de renunciar al mecanismo de sustitución de importaciones; antes bien, se trata de reorientarlo drásticamente y de profundizarlo lo más rápidamente posible en función del ritmo de reinversión del ahorro interno y de la capacidad de generación de divisas del país.

Es claro que para ello debe cumplirse, cuando menos, con dos premisas básicas:

1) Consolidar una vía de crecimiento industrial principal alrededor del sector productor de bienes de consumo básicos dirigidos a satisfacer un mercado de carácter masivo y de cre-

cimiento sostenido. Este debe ser el nervio central del nuevo modelo.

2) Fundar sobre la demanda de insumos y equipos de aquel sector el establecimiento y desarrollo de un sector local de producción de maquinaria, insumos y tecnología a fin de integrar hacia adentro las líneas de producción insertas en mercados finales de consumo popular.

La primera premisa —centrar la industrialización sobre la producción de consumo básico y masivo— es “por sí misma” fuertemente integradora del aparato productivo doméstico. Mercados amplios, menos oligopolizados, capaces de brindar acceso a escalas de producción aceptables no sólo para la planta de producción de bienes sino —y eso es lo principal— para las plantas productoras de esas plantas y de sus insumos principales. El cumplimiento de esa premisa se vincula igualmente con la modernización y expansión de la producción primaria de las materias brutas requeridas por la producción de consumo masivo: agricultura, ganadería, pesquería, etc. para la industria alimentaria; algodón y lanas para la industria textil, cueros, maderas, etc. Por su parte, la mecanización y el crecimiento de la demanda intermedia de esos sectores primarios (maquinaria y herramientas agrícolas equipo para la industria pesquera, insumos agrícolas, pesticidas, etc.) constituirían una vía de reforzamiento importante de las articulaciones internas del aparato productivo.

Se podrían crear así las condiciones de cumplimiento de la segunda premisa: la rápida expansión de un sector local productor de equipamiento y tecnología. Este punto resulta de importancia fundamental para una estrategia sustitutiva de carácter auto-centrado pues con él se iría recobrando el dominio nacional sobre las de-

terminaciones tecnológicas (escala, intensidad de capital, etc.) que son hasta ahora claramente exógenas.

Desde luego, se debe reiterar que la piedra de toque de este patrón de industrialización es la ampliación y homogenización del mercado interno. Es bien conocida la situación del mismo hacia fines del año 70, su segmentación, estrechez y diversificación, así como los factores básicos de su nivel de heterogeneidad: amplio excedente de fuerza laboral sobreviviendo por medio de estrategias de autoconsumo en el medio rural, vía la terciarización y el autoempleo en el medio urbano y bajos niveles salariales en el sector moderno.

Por consiguiente, el primer paso, urgente e ineludible, para poner en marcha una nueva estrategia de crecimiento es remover drásticamente los factores limitativos de la expansión y homogenización del mercado interno.

Surgen así dos tareas fundamentales. La primera, consiste en elevar el nivel de salario con que opera el sector moderno. Se trata, en rigor, de una doble mejora en la distribución del ingreso. En un primer momento, de carácter estático a través del mejoramiento de los salarios reales vigentes. La reactivación debe lograrse en base a la recuperación del poder adquisitivo de esos sectores. En un segundo momento, referido al mediano y largo plazo, se requiere una distribución de carácter dinámico: garantizar que el fruto del progreso técnico no sea desviado con exclusividad hacia los segmentos de altos y medianos ingresos. Esta doble tarea redistributiva se convierte en un eje importante para la conformación del mercado de consumo masivo. Sin ella difícilmente se podrá reorientar a fondo el curso de la industrialización sustitutiva.

La tercera tarea consiste en reducir lo más rápidamente posible la dimensión del excedente urbano de mano de obra autoempleada en puestos de baja productividad y, en gran medida, terciarizada.

La creación de puestos en el sector manufacturero y en general dentro del "área moderna" de la economía, seguiría siendo insuficiente durante varias décadas para atacar esa problemática. Aun cuando se lleve a cabo con extrema decisión la reestructuración del patrón de industrialización, pasarían muchos años antes que un sector local de maquinaria y equipo devolviera al país el control del tipo de tecnología y asegurara que éste fuera el adecuado a su disponibilidad de factores. Para acelerar ese proceso se debe incentivar el desarrollo de proyectos de inversión intensivos en trabajo, el desarrollo y aplicación de "tecnologías adecuadas", la protección y expansión de la pequeña empresa, la creación de empresas asociativas y el mejoramiento de las condiciones de acceso al capital por parte de las microempresas "informales" y las independientes. Aun así, en el corto plazo, la tarea de homogenizar la calidad de puestos de trabajo (productividad e ingresos existentes) será insuficiente. Un efecto reforzante es el de programas públicos intensivos en empleo.

En resumen, la implementación y puesta en marcha de un nuevo estilo de industrialización sustitutiva, autocentradora del aparato productivo y basada en la homogenización y ampliación del mercado interno, demanda un vasto conjunto de acciones en materia agraria, de empleo e ingresos —muchas de ellas de carácter estructural— que en conjunto puedan ser suficientemente eficaces para conformar un nuevo tipo de mercado y sobre la estructura de éste (consistente

con otro patrón de demanda agregada que el tradicional) puede surgir una industria más dinámica, más integradora y menos adicta al empleo de insumos y equipos importados. Por esta vía podría lograrse que el proceso ISI avance hacia etapas superiores y que la estructura productiva se autocentre progresivamente, articulando su industria de consumo masivo en un sector local de maquinaria y tecnología.

Desde luego, el logro de tales objetivos está condicionado al grado de éxito que se tiene en el manejo del sector externo. Un crecimiento autocentrado y sostenido del orden del 5 al 7% anual exigiría ajustar con mucho cuidado las reglas de uso de las divisas disponibles. Primero, lograr que el Estado controle una parte importante de las actividades de importación. Segundo, que se monte un mecanismo de administración sumamente cuidadoso, sensible y selectivo del empleo del poder de compra en el exterior. En el largo plazo sería necesario dirigir todo el esfuerzo hacia la adquisición de la maquinaria y los insumos indispensables para el avance de la industrialización. Ello quiere decir que el Estado, a través de la imposición de una estructura de tipos de cambio efectiva, deberá asegurar la satisfacción de tales necesidades evitando que se malgasten divisas con otros fines. Para tal efecto habrá que recurrir al control de las importaciones, su priorización por aranceles u otros medios y su compresión al mínimo requerido para asegurar un funcionamiento fluido del aparato productivo en curso de reajuste. Más aún, para prevenir y evitar situaciones de desequilibrio externo, será conveniente reforzar esas medidas de control y planificación del uso de divisas con la adopción de metodologías de promoción sustitutiva, incluso realizando

su programación por rama y tipo de bienes (especialmente de insumos industriales).

Por último, no es menos evidente que ya en el corto plazo el crecimiento de la producción y el empleo exigirá que el país replantee sus compromisos con la banca privada internacional. Por cuidadoso que sea el uso de las divisas disponibles es ya claro que no permitirá más que una recuperación limitada si —a la par y con igual fuerza— no se adopta el criterio de *funcionalizar* los pagos de servicios de la demanda externa a los objetivos mínimos de empleo y producción que exige el sostenimiento de la equidad y la paz interna. Ello, muy probablemente se refleje en la necesidad de limitar tales pagos a un monto que no supere el 20% de la capacidad de generación de divisas del Perú durante —cuando menos— los próximos dos años. En este documento no se ha centrado la atención en tal punto a pesar que ésta es una propuesta antigua de *Socialismo y Participación*. Tal actitud se explica por el hecho de que la evolución de la opinión pública en los últimos meses ha tendido a consensar crecientemente dicho punto de vista. De todos modos, conviene resaltar la necesidad de un brusco cambio en el enfoque que este gobierno ha venido dando al tema de la deuda. En primer lugar, es claro que se debe insistir en las grandes líneas trazadas en la reunión de Quito de enero de 1983 y en la reciente propuesta del SELA. Las renegociaciones deben ser integrales, comprendiendo la superación de la condicionalidad del FMI, la extensión de los plazos, la reducción de los intereses y el aumento de los años de gracia. En segundo lugar y para el logro de tales objetivos debe emprenderse una política activa de coordinación con el resto de los países de América Latina.

#### IV LINEAMIENTOS INICIALES PARA UN NUEVO MARCO INSTITUCIONAL

La crisis inflacionario-recesiva iniciada hace más de 8 años se instaló en una sociedad que, como la peruana, es una de las más dependientes, centralistas, desarticuladas y desiguales de América Latina. Ella ha generado, por tanto, nuevos conflictos sociales al tiempo que intensificó, de modo paroxístico, los antiguos problemas estructurales de nuestra sociedad. Resulta por eso evidente que no existe forma alguna de pensar la salida de la crisis actual sin situarla en el contexto de una estrategia de desarrollo de largo plazo para el país. Por esa razón, *Socialismo y Participación* ha venido planteando desde 1977 la necesidad de vincular las orientaciones de manejo del corto, mediano y largo plazo rechazando, al propio tiempo, las tendencias a separar el examen y las estrategias vinculadas con la problemática actual de las correspondientes a la problemática histórica del país.

Para el logro de este propósito, *Socialismo y Participación* ha insistido en señalar la conveniencia de conceptualizar el denominado “largo plazo” como una sucesiva secuencia de “cortos plazos” para los cuales rigen, con todas las especificaciones que demandan las coyunturas particulares, las mismas orientaciones y criterios generales que gobiernan el examen y el contenido de las estrategias relacionadas con el desarrollo global y autosostenido de la sociedad peruana. Esta concepción del “tiempo” del desarrollo ha sido asociada por nosotros con la propuesta de una nueva metodología política que define la concertación democrática de todos los intereses nacionales como el instrumento esencial para el logro de los objetivos

centrales del desarrollo en cada una de sus secuentes fases temporales.

Como ha sido argumentado en varios documentos anteriores, tales propuestas se sostienen en una visión del proceso histórico peruano y del carácter nacional de la construcción del socialismo en nuestro país, cuyo desarrollo no es preciso registrar en el presente trabajo. Más bien intentaremos, en lo que sigue, mostrar la viabilidad política de la metodología de la concertación y proponer ciertos lineamientos en torno a los cambios del marco institucional que pueden realizarse en el corto plazo. Como será fácil advertir al lector, ellos permiten crear ahora las condiciones (dentro de las restricciones determinadas por la presencia del actual gobierno y de la prevaencia de un régimen democrático liberal) para desarrollar más adelante, y bajo nuevas condiciones, una profunda transformación del manejo de la economía, la sociedad y el estado peruano.

Como hemos visto en el primer capítulo del presente trabajo, todos y cada uno de los intereses nacionales —campesinos, obreros, empresarios, “clases medias”, Estado, movimientos regionales, etc.— han sido afectados duramente por la política económica del actual gobierno. Ello ha originado una múltiple y generalizada demanda nacional por un cambio de la orientación y el manejo neoliberal de nuestra economía.

Como hemos visto en el segundo capítulo, existe hoy, y luego de la experiencia de los años precedentes, un generalizado rechazo de la interpretación de la crisis como producto de un exceso de demanda y un creciente consenso en torno a la identificación de su origen en la regresión distributiva, el extraordinario incremento de los costos y la pugna sobre los excedentes, inducida esta última por el

juego de intereses que generan las expectativas de los distintos sujetos sociales.

Como hemos visto en el tercer capítulo, nuestras propuestas de manejo económico del corto plazo (formuladas inicial y públicamente en 1977, continuadas en 1979, 1981 y 1982 y renovadas hoy en 1984) presentan, finalmente, un abanico de políticas cuya coincidencia en algunos aspectos con las que han venido planteando en los últimos años el CIEPA, Javier Silva, Manuel Moreira y el actual equipo del SODE, la Comisión de Plan de Gobierno del APRA, el equipo técnico dirigido por Alejandro Toledo, el Departamento de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Comisión del Capítulo de Ingenieros Industriales y ciertos grupos y partidos de IU es claramente notoria. Este conjunto de políticas coinciden, además, con muchos de los contenidos de los reclamos sectoriales de las organizaciones empresariales, sindicales, campesinas y profesionales y se expresan en la condensada fórmula de reactivar el aparato económico por un incremento combinado de la demanda y la oferta productiva.

Como se observa, las tres condiciones señaladas —objetiva y sistemática subordinación de todos los intereses nacionales, rechazo generalizado de la explicación neoliberal de la inflación y creciente consenso en las propuestas de manejo de corto plazo— crean la posibilidad de encontrar una salida concertada a la crisis. Como explicamos en nuestra propuesta política de setiembre de 1983, *Transformar la Oposición para Transformar el País*, estas condiciones se fundamentan en el nuevo carácter asumido por la dependencia de la economía y el Estado Peruano, y por tanto de todos los intereses de los sujetos

nacionales, respecto del sistema financiero internacional. La generalizada convicción social, que es una de las conquistas más notables de la conciencia nacional en los últimos años, de que los intereses que se encuentran detrás de la política económica radican en el exterior y no entre nosotros, permiten hoy viabilizar en compromiso interclasista y un acuerdo nacional que dinámica y consensualmente produzca una reorientación del manejo económico y político del país.

Queremos destacar aquí el valor fundamental que tiene, para la forma de resolución política de la crisis, la extendida conciencia social respecto del interés extranjero que gobierna la política económica. Es esa conciencia precisamente la que permite reordenar el sentido de los inevitables conflictos de interés entre sujetos sociales y políticos nacionales dentro del contexto del conflicto mayor que opone a todos éstos respecto de los intereses de la banca internacional y el FMI. Es esa conciencia igualmente, la que puede permitir que la retracción del producto y del excedente nacional no implique necesariamente, en el caso peruano, su resolución política, de aquí en adelante, por la violencia y el conflicto generalizado entre los sujetos nacionales. Es ella, en idéntica forma, la que puede permitir el encuentro de nuevas reglas políticas para la resolución progresiva de las diferencias y oposiciones de los intereses internos. Es ella, finalmente, la que fundamenta la posibilidad de generar una movilización nacional, —internamente plural pero políticamente concertada— en favor del logro del desarrollo del país.

Las consecuencias de todo ello se observan en la unanimidad del reclamo por un cambio de la política económica y en el acuerdo factual de todas las fuerzas nacionales para pre-

sionar masivamente al gobierno y obligarlo al diseño y ejecución de un nuevo manejo de la economía y la política nacional y de una reforma sustancial de nuestras relaciones con la banca internacional y el Fondo Monetario Internacional.

Para el desarrollo de una nueva política económica, hemos propuesto al país cuatro orientaciones básicas para el manejo del corto plazo que se expresan en cuatro distintos conjuntos de políticas: 1) reconstruir la demanda agregada interna; 2) desestrangular y expandir la oferta interna del aparato productivo; 3) controlar social y planificadamente el uso de divisas; y 4) reestructurar el pago de la deuda externa de modo de no comprometer anualmente más del 20% del valor de las exportaciones y luego de una moratoria unilateral o negociada de una duración de 6 meses a 1 año. Igualmente, pero ya en el plano de la metodología a emplear, hemos propuesto la planificación concertada del mercado a través de dos instrumentos fundamentales: 1) la regulación de precios y salarios; y 2) la promoción de contratos de producción entre el Estado y los agentes económicos y sociales.

Ahora bien, la profundidad de la crisis económica, la complejidad de su manejo y la naturaleza de la metodología propuesta exigen no sólo un cambio cualitativo en el comportamiento del Estado y los agentes económicos y sociales sino una reflexión especial respecto de las condiciones políticas y el marco institucional idóneo para el desarrollo de la nueva política económica.

En tal sentido, resulta innegable que para promover la necesaria confianza pública en la viabilidad de un nuevo curso de acción para el país es preciso el nombramiento de un gabinete independiente, de calificada sol-

vencia política y técnica, que sea resultado de las conversaciones y el consenso entre el gobierno y las fuerzas de oposición. Este gabinete de compromiso, cuya tarea debe extenderse hasta el final del mandato presidencial, puede estar en posición de generar las condiciones políticas sin las cuales ninguna reorientación económica podrá cumplir sus metas. Restaurar progresivamente la cuasi inexistente confianza nacional es una condición *esencial* para lograr que el país encuentre en sí mismo las energías necesarias para enfrentar los inmensos retos del presente y el futuro. Pero conjuntamente con ello es preciso promover un cambio en las relaciones del Estado y los agentes económicos y sociales del país basado en una redefinición de las relaciones entre autoridad y participación o, en otros términos, entre eficacia y democracia.

Ninguna situación como la actual, en la historia reciente del país, precisa con tal urgencia combinar la participación de todos los agentes de interés nacional con la autoridad en el mando ejecutivo y la disciplina social. Si por inmadurez política, ambición electoral o indisciplina social ello no se lograra, el Perú puede abrirse a un proceso centrífugo, disruptivo y caótico que puede cancelar la posibilidad de promover el desarrollo por medios democráticos.

La fórmula que proponemos consiste en combinar: 1) la participación concertada de las organizaciones nacionales empresariales, sindicales, campesinas, profesionales y de investigación en el proceso definitorio del contenido del programa económico de emergencia del Estado para el corto plazo; 2) la instauración de una centralización de la autoridad ejecutiva del programa en el Estado; y 3) la generación de un mecanismo de evaluaciones, incluida esta última por el

ción de la ejecución del programa con presencia del Estado, los partidos de oposición y las organizaciones sectoriales. La fórmula anterior implica tanto un cambio en las relaciones entre el gobierno y las organizaciones políticas, económicas y sociales actuando en la sociedad como la reforma adecuada de los mecanismos institucionales del Poder Ejecutivo. Sumariamente expuesta, nuestra propuesta se expresa en la necesidad de crear los siguientes instrumentos institucionales para la acción del gabinete independiente anteriormente sugerido:

1) Formación de un Consejo de Regulación de Precios y Salarios y de Concertación Productiva operando en el Ministerio de Economía. El mismo debe reunir las representaciones del Ministerio de Economía y el INP y de las organizaciones empresariales, sindicales, campesinas, profesionales y de investigación. En este Consejo deberán formularse y aprobarse los contenidos-metas del Programa de Emergencia abril 84-julio 85. Para facilitar este proceso, proponemos la formación de una Secretaría Técnica en donde se elabore y proponga a la consideración del Consejo los contenidos del plan de emergencia y de reactivación productiva. En esta Secretaría deberán encontrarse los equipos de especialistas del Estado y las organizaciones nacionales.

La ejecución del programa bajo la autoridad del Estado exige dotar al Ministerio de Economía de los siguientes instrumentos institucionales.

2) Reforzar la línea de mando del Ministerio de Economía en el Consejo Económico de modo tal que los Ministerios de la Producción funcionen como Secretarías Ejecutivas Sectoriales.

3) Reforzar la línea de mando del Ministerio de Economía en el Consejo Social de modo que los Ministerios



de los sectores sociales funcionen como Secretarías Ejecutivas Sectoriales en todos aquellos aspectos presupuestales y de asignación de recursos que le son inherentes.

4) Reforzar la línea de mando del Ministerio de Economía sobre la actividad financiera y crediticia a través de la formación de un Consejo de Finanzas en que, bajo su autoridad, se encuentren representados el Banco Central de Reserva y la banca asociada y privada.

La promoción política de la concertación y la evaluación de la ejecución del programa de reactivación exigen:

5) La formación de un Consejo Político a nivel del Primer Ministro en el que se encuentren representados los Secretarios Generales de los partidos políticos y de las organizaciones nacionales sectoriales.

Simultáneamente con la puesta en acción de los instrumentos institucionales del Poder Ejecutivo, y atendiendo a la gravísima situación que experimentan los departamentos de Piura y Tumbes en el norte, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica y Puno en la sierra andina, proponemos:

6) La constitución de Gobiernos Regionales de carácter experimental con la participación en ellos de las autoridades municipales, organizaciones sectoriales de nivel departamental, oficinas departamentales y zonales de los sectores del Estado y las Comandancias Regionales de las Fuerzas Armadas. Se reforzarán igualmente las Corporaciones de Desarrollo de Lambayeque, La Libertad, Arequipa, Tacna, Loreto y Cusco, departamentos que han mostrado en los últimos años capacidad endógena para impulsar su propio desarrollo. Ello supone, y muy especialmente en los departamentos

de Piura, Tumbes, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica y Puno, la inmediata elaboración de programas de emergencia y el sustantivo incremento de los recursos de inversión. La constitución de Gobiernos Regionales y el refuerzo de las corporaciones departamentales de desarrollo exige la aprobación inmediata de una ley que permita a los departamentos del país coparticipar de los recursos obtenidos en la explotación de sus recursos.

Finalmente, para atender las urgentes necesidades que experimenta el campo, satisfacer los reclamos de participación de los productores agrarios e iniciar con audacia las experiencias de planificación local, proponemos:

7) La promoción de un programa experimental, elaborado coordinadamente por el Ministerio de Agricultura y el CUNA, destinado a generar progresivamente unidades de desarrollo económico y planificación de la producción a nivel de valles.

La propuesta anterior tiene un carácter deliberadamente referencial y obviamente no integra un conjunto de acciones, igualmente prioritarias, en relación con aspectos tales como la constitución de un programa de refluotamiento específico para las empresas estatales con la integración institucional del sector público, la redefinición del sector externo, la elaboración de un sistema de seguridad alimentaria, la aprobación de la Ley de Municipalidades, etc. etc. Si ello es así es porque nuestra propuesta se orienta exclusivamente a revelar la necesidad de pensar en los procesos institucionales inherentes a una nueva política económica y a mostrar una forma, entre otras, de orientar la reflexión nacional sobre estos problemas.

## Actualidad Editorial Nacional

### LIBROS

Solicítelas en las principales librerías  
del País

#### **POLITICA ECONOMICO-FINANCIERA Y LA FORMACION DEL ESTADO: Siglo XIX**

**AUTOR :** Javier Tantaleán Arbulú

**EDITOR :** Ediciones CEDEP

**DIRECCION :** Av. 6 de Agosto 425, Jesús María,  
Apartado 11701. Lima 11  
Teléfono: 32-06-95

#### **MUJERES EN EL ORIGEN DEL MOVIMIENTO SINDICAL: Crónica de una lucha, Huacho 1916-1917**

**AUTOR :** Cardina Carlessi

**EDITOR :** TAREA

**DIRECCION :** Horacio Urteaga 976, Jesús María,  
Apartado 2234. Lima 100  
Teléfono: 23-09-35

# Daniel Carbonetto y Jaime Mezzera / LA INFLACION RECESIVA

*El presente documento, Anexo 1, ofrece un análisis de la curva de oferta agregada ajustado a cuadros recesivo-inflacionarios, ha sido extractado del texto "La inflación recesiva en economías heterogéneas. El caso de Venezuela y Perú" de Carbonetto y Mezzera. En el mismo se discute el comportamiento de los costos totales unitarios y del mecanismo de formación de precios a nivel microempresarial dominante en sectores capitalistas oligopólicos de economías fuertemente heterogéneas; es decir, con significativo excedente estructural de mano de obra, (1984).*

EN setiembre de 1981, *Socialismo y Participación* presentó a la opinión pública un documento en el que se proponía una interpretación alternativa de la inflación, según la cual ésta era de tipo diferente a las ocasionadas por exceso de demanda. Se sostuvo su carácter específico, propio de períodos de recesión profunda, caracterizándola como inflación por regresión de ingresos y exacerbación de la pugna distributiva. A continuación se expone sumariamente aquel punto de vista.

El enfoque parte de la idea de que alzas crónicas del nivel general de los precios (inflación) se explican siempre a partir de decisiones que influyen directamente sobre el costo de los bienes y servicios. Explicar el fenómeno inflacionario requiere entonces identificar claramente las decisiones y los protagonistas que cuentan con capacidad de influir en la tasa de cambio de los componentes del costo: salario, utilidades, interés, impuestos. Desde luego, a esos factores se añade el tipo de cambio, dada su influencia directa sobre el precio de los insumos importados.

En un enfoque de tal clase, la inflación se explica por cambios en el comportamiento de los actores (asalariados, empresarios, rentistas y gobierno) que

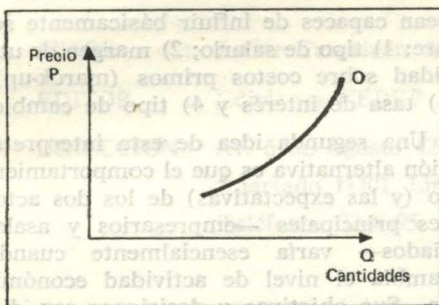
sean capaces de influir básicamente sobre: 1) tipo de salario; 2) margen de utilidad sobre costos primos (mark-up); 3) tasa de interés y 4) tipo de cambio.

Una segunda idea de esta interpretación alternativa es que el comportamiento (y las expectativas) de los dos actores principales —empresarios y asalariados— varía esencialmente cuando cambia el nivel de actividad económica. Sus objetivos y decisiones son distintos en un entorno de pleno uso de la capacidad instalada que en situaciones recesivas en las cuales la demanda, las ventas y la producción han caído y se trabaja con niveles altos de capacidad ociosa. Es a partir del análisis del accionar de estos dos protagonistas centrales en cada contexto específico que se puede ensayar una explicación razonable del proceso inflacionario. Desde luego, sobre la base de tales distinciones tocantes a los dos sujetos activos en la esfera de la producción, se requiere insertar después los efectos que desencadena la acción del gobierno, sobre todo, a través de cambios de orden fiscal y monetario o de modificaciones del tipo de cambio. Centraremos primero nuestra atención en las expectativas, objetivos y comportamientos de empresarios y asalariados en cada uno de los tipos de inflación antes señalados.

El perfil tradicional de la curva de oferta agregada de la economía. El distinto comportamiento que puedan adoptar los agentes económicos en situación de recesión o de auge se expresa en la curva de oferta agregada de la economía. Como la visión habitual de la misma se reduce a su tramo de pendiente positiva (cambios en el precio generan cambios de igual signo en las cantidades ofertadas), es indispensable discutir ese punto y examinar otros tramos de la curva que en nuestra opinión reflejan mejor la situación en la que se desenvuelve la inflación recesiva.

Veamos el caso más habitual de acuerdo al cual suele representarse la curva de oferta agregada con pendiente positiva como figura en el Gráfico 1.

GRAFICO 1



El hecho de que aumente la oferta a medida que crecen los precios se sustenta en dos tipos de argumentos. El primero es que los costos marginales de las empresas son crecientes y que éstas producen hasta que ese costo creciente se iguala con el precio unitario del bien. Este supuesto no está confirmado por la evidencia empírica disponible. Por el contrario, los diagnósticos microempresariales muestran un cuadro muy diferente. En general, el costo total unitario del bien tiende a descender hasta el punto de plena utilización de la planta, en tanto los costos unitarios y el costo marginal se conservan aproximadamente constantes para cualquier nivel de producción. Siendo ello así, la evolución del costo total unitario a la baja sugeriría más bien una pendiente negativa antes que posi-

tiva de la curva de oferta. Más adelante se volverá sobre este punto verdaderamente crucial en contextos recesivos.

Un segundo argumento en que suele fundarse el perfil de oferta del Gráfico 1 es el de los precios crecientes de los factores. La idea básica es que a medida que crece la producción se requiere atraer más factores sacándolos de otros puntos de la red económica y que, para lograrlo, es necesario mejorar la remuneración de los mismos. Consecuentemente, mayor producción presupone un mayor costo. Pero este segundo argumento sólo tiene sentido si el precio al que se encuentran remunerados los factores requeridos es igual o ligeramente inferior a los que ya están en uso. Ello a su vez está sujeto al hecho de que cuando aumenta el grado de utilización de los activos instalados no quede un remanente no-ocupado de trabajadores demasiado importante pues, si lo hay, ese excedente de mano de obra puede ser atraído sin mayores alzas en los salarios. Pero ocurre que en una *economía heterogénea* el escenario es precisamente el contrario: hay siempre disponibilidad del factor trabajo sea como desempleados abiertos o, en mayor magnitud, como "informales" de baja productividad y escasa remuneración (Recuérdese en tal sentido la curva de distribución del costo del puesto de trabajo por ocupado presentada en el Documento 4). Si además existe capacidad ociosa importante el argumento pierde toda fuerza.

En resumen, si los costos variables son aproximadamente lineales para distintas cantidades de producción y si el mayor uso de trabajadores no conlleva necesariamente aumentos del tipo de salario, es evidente que el perfil de oferta del Gráfico 1 está lejos de representar lo que ocurre en una *economía heterogénea* (con excedente de trabajo) y recesionada (con capacidad ociosa). Cabe, por consiguiente, preguntarse cuál puede ser ese perfil.

Para responder a esta cuestión conviene volver al examen de la evolución de los costos de las empresas iniciado

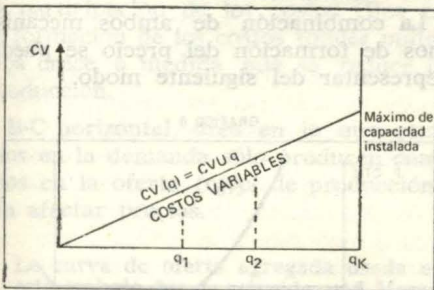
en el punto anterior. Allí se describió la forma en que cambian los distintos componentes del costo al cambiar el nivel de utilización de planta. Veamos ahora este tema con mayor detenimiento.

*Evolución de los costos y de los precios a nivel microempresarial.* Del análisis económico-financiero existente acerca de empresas del sector moderno de la economía se desprende que las mismas operan con dos tipos de costos. *Primero:* Los costos fijos (CF) tales como depreciaciones, amortización de intangibles, alquileres, gastos financieros, sueldos de gerencia, de cuadros técnicos y de personal especializado, etc. que no cambian al variar el nivel de producción. *Segundo:* Los costos variables (insumos y mano de obra directa) que cambian con el nivel de producción. En general, puede aceptarse que el costo variable (CV) crece linealmente con la cantidad producida y que el costo variable unitario es constante para todos los niveles de producción ( $q_1, q_2$ ) hasta la cercanía del máximo productivo ( $q_k$ ) para el que se diseñó la planta.

Luego:  $CV(q) = CVU \cdot q$  si  $0 < q < q_k$

La expansión anterior corresponde a la función de los costos variables de la empresa, proporcionales al número  $q$  de bienes y servicios generados en un período dado. Ella se representa por la recta que pasa por el origen de coordenadas en el Gráfico 2.<sup>1</sup>

GRAFICO 2

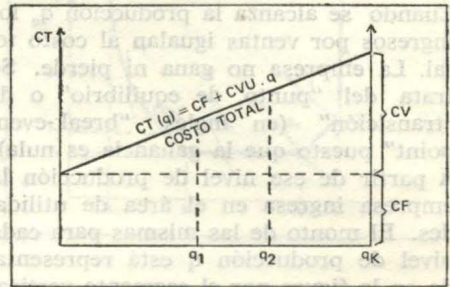


1. Obsérvese que el costo marginal (CM) es constante e igual al costo variable unitario.

$$C_M = \frac{dCT}{dq} = CVU \text{ si } 0 < q < q_k$$

La función de costo total (CT) resultante es la suma de las anteriores  $CF + CVU \cdot q$  y es también lineal hasta el nivel  $q_k$  de producción:

GRAFICO 3



La estructura de costos descrita corresponde bastante bien con la idea de un sector moderno oligopólico en el cual se diseña las plantas para que, en la cercanía de la plena utilización de las mismas, se obtenga *retornos máximos* para el capital. A este sector de empresas modernas le corresponde un subsistema de precios que no son fijados por la oferta y la demanda sino administrados de acuerdo a la regla de establecer un margen de ganancia proporcional al costo variable unitario. Ese margen ( $\alpha$ ) se fija con un doble objetivo: Obtener ganancias y cubrir costos fijos.

$$p = CVU + \alpha CVU$$

$$p = (1 + \alpha) CVU$$

El coeficiente  $\alpha$  suele denominarse *mark-up* dado que es igual a la diferencia entre el precio de venta y el CVU, dividida por el costo variable unitario.

$$\alpha = \frac{p - CVU}{CVU}$$

De lo anterior se deduce que el ingreso por ventas de las empresas resulta para cada nivel de producción:

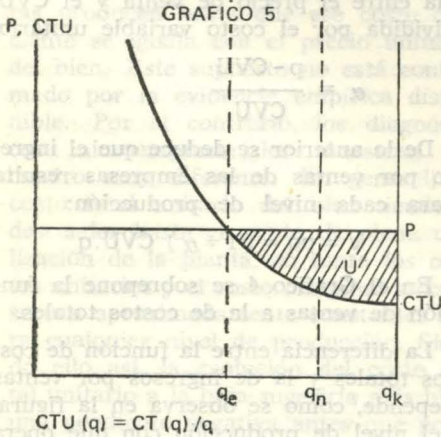
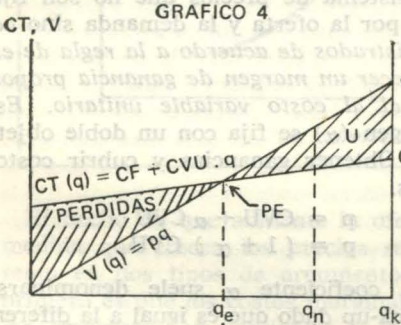
$$V = pq = (1 + \alpha) CVU \cdot q$$

En el Gráfico 4 se sobrepone la función de ventas a la de costos totales.

La diferencia entre la función de costos totales y la de ingresos por ventas depende, como se observa en la figura, del nivel de producción con que opera

la empresa. Si la planta produce por debajo de cierto nivel —entre  $q = 0$  y  $q_e$ — los costos fijos pesan demasiado sobre el costo total y éste supera al ingreso por ventas. La empresa tiene una zona en que operaría con pérdidas. Cuando se alcanza la producción  $q_e$  los ingresos por ventas igualan al costo total. La empresa no gana ni pierde. Se trata del “punto de equilibrio” o de “transición” (en inglés “break-even-point” puesto que la ganancia es nula). A partir de ese nivel de producción la empresa ingresa en el área de utilidades. El monto de las mismas para cada nivel de producción  $q$  está representado en la figura por el segmento vertical que une  $V$  con  $CT$ .

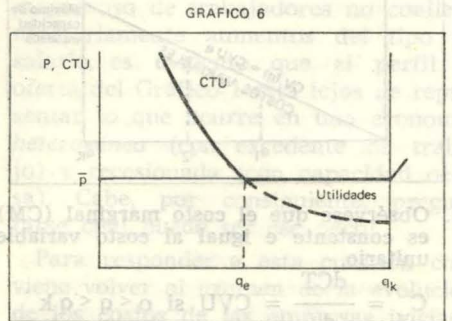
Es claro que las utilidades se maximizan al alcanzar la producción  $q_k$  para la cual se definió la planta. En este punto la relación entre utilidades y capital instalado es aproximadamente igual a la tasa de retorno en virtud de la cual se decidió ex-ante la inversión.



Frente a tal estructura de los costos y ventas de las empresas es razonable aceptar que el empresario mantiene estable el precio en el rango que va desde el punto de equilibrio hasta el de plena capacidad. Pero, si la insuficiencia de demanda es muy fuerte y tiende a comprimir establemente la producción por debajo del punto de equilibrio es claro que el empresario tenderá a incrementar el *mark-up* y compensar las pérdidas con un precio mayor. Este cambio de actitud —más precio por menos cantidad— es su modo de superar caídas de las ventas en periodos recesivos. Además, no es necesario que las ventas descieran del punto de equilibrio para que se inicie este cambio de comportamiento. La obligación de amortizar pasivos de largo plazo con parte de sus utilidades puede impulsar a tal cambio antes de que la producción haya llegado a  $q_e$ .

Con lo anterior se pretende describir un comportamiento recesivo en la definición de precios según el cual a niveles relativamente altos de producción el *mark-up* y los precios se mantienen constantes y la producción varía según las salidas y a niveles establemente bajos se responde con mayores precios a menores salidas. Siendo ello así puede aceptarse que la curva de oferta adopta la forma dada por el nivel horizontal del precio entre  $q_k$  y  $q_e$  y la forma de una curva de pendiente negativa parecida a la de los Costos Totales Unitarios para cantidades menores de  $q_e$ . (Ver Gráfico 5).

La combinación de ambos mecanismos de formación del precio se puede representar del siguiente modo.



Un perfil menos habitual de la curva de oferta agregada. En consecuencia, puede postularse que la curva de oferta agregada de la economía tendría una forma bastante diferente a la tradicional (Gráfico 1). Al menos, el tramo más significativo no presentaría una asociación positiva con los precios sino negativa (en recesión profunda) y horizontal hasta la cercanía del pleno uso de las plantas. Sólo en esta zona se desarrolla una presión sobre precios por nuevos incrementos de oferta y, en nuestra opinión, no tanto por los argumentos tradicionales (productividad decreciente o encarecimiento de factores) sino por un hecho bastante sencillo de tipo friccional: las plantas, industrias y ramas de la economía no llegan todas juntas al pleno uso de las instalaciones. La presión por exceso de demanda llega primero a unas que a otras y cambia la pendiente de la oferta agregada.

La interpretación alternativa a los cuadros recesivos inflacionarios que se propone aquí se basa sobre el distinto comportamiento que adoptan los agentes económicos a medida que la demanda efectiva se va desplazando de uno a otro tramo de la demanda agregada. En el Gráfico 7 se presenta el perfil probable de la oferta agregada de la economía obtenido a partir del análisis efectuado en los párrafos anteriores a nivel microeconómico.<sup>2</sup>

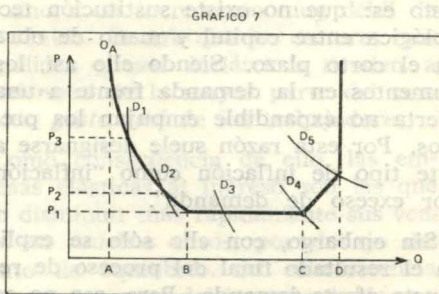
La curva ha sido dividida en tres tramos:

A-B de pendiente negativa indica que la participación de los costos fijos en la formación de los costos totales unitarios crece a medida que se reduce la producción.

B-C horizontal, área en la que cambios en la demanda sólo producen cambios en la oferta (nivel de producción) sin afectar precios.

2. La curva de oferta agregada usada en este trabajo fue construida por Mezzerá y Carbonetto a partir del análisis de la economía venezolana en noviembre de 1983. "Inflación con recesión en economías heterogéneas". Carbonetto, Daniel y Mezzerá, Jaime; 1983 (en imprenta).

C-D de pendiente positiva tradicional. Incrementos de producción suponen aumentos de precios.



En la misma curva del Gráfico 7 se dibujó el desplazamiento de la demanda agregada desde una posición  $D_1$  muy recesiva hasta una posición  $D_5$  de auge. Lo relevante aquí es que si la economía opera con niveles algo fuertes de capacidad ociosa, por ejemplo con una demanda  $D_3$  dentro del tramo horizontal B-C de la curva de oferta *total política* destinada a retraer más la demanda puede ser *altamente inflacionaria* además de recesiva. Y ello es así porque al pasar de  $D_3$  a  $D_2$  se entra en el tramo de precios crecientes para *cantidades menores* ( $P_1$  pasa a  $P_2$ ). Si se intensifica el tratamiento recesivo (equivocado) es obvio que la inflación se acelera aún más ( $D_2$  pasa a  $D_1$  que cruza a la oferta agregada en un precio  $P_3$  mayor).

A partir del perfil de la oferta y de sus tramos más significativos descritos en este punto se reexaminará subsiguientemente los comportamientos probables de los agentes económicos en cada tramo.

*El tramo de pendiente positiva de la curva de oferta (segmento C-D, Gráfico 7).* Se trata de la inflación en situación de utilización normal del capital instalado. En estos casos es claro que nuevos incrementos de la demanda de bienes y servicios tienden a traducirse cada vez más en aumentos del nivel general de precios y, cada vez menos, en incrementos del nivel de producción. Lo dicho supone aceptar que la capacidad máxima (y en la cercanía de ésta al

producto "normal") de las plantas, así como la dotación de trabajadores correspondientes a ese nivel de uso, están prefijadas por el diseño ingenieril. Esto es: que no existe sustitución tecnológica entre capital y mano de obra en el corto plazo. Siendo ello así, los aumentos en la demanda frente a una oferta no expandible empujan los precios. Por esta razón suele designarse a este tipo de inflación como "inflación por exceso de demanda".

Sin embargo, con ello sólo se explica el resultado final del proceso de reajuste oferta-demanda. Pero, eso no es suficiente si se desea detectar las causas más profundas de esta clase de inflación. Es necesario, también, examinar cuáles son los factores que desencadenan tales excesos de demanda y a través de qué mecanismos ellos se expresan en aumento de costos y de precios.

En casos como el expuesto tales factores son de dos tipos: De un lado, la acción de los trabajadores con mejor nivel organizativo que presionan por mejorar su participación en el Valor Agregado en proceso de expansión. Del otro, la presión de las empresas, con mayor poder oligopólico que, a través de alzas en los precios, pretenden incrementar el *Marck-Up*. *Sin embargo, lo relevante es que esta pugna entre asalariados y capitalistas transcurre en un nivel relativamente alto de actividad económica.* Las empresas, operando al nivel para el que fueron diseñadas, *generan una tasa de utilidad que corresponde aproximadamente al retorno esperado de la inversión. Los trabajadores obtienen un salario que guarda relación con un nivel histórico adquirido y tiende a una mejora progresiva.*

Unos y otros encuentran que ese nivel de actividad económica les permite *logros cercanos a sus expectativas.* En ese marco, la disputa está dirigida a mejorar posiciones relativas de las participaciones en el monto del valor agregado correspondiente al máximo que la capacidad instalada permite producir. Pugnas de esta clase suelen conducir a un ritmo de cambio relativamente mo-

derado del nivel de precios. Ocurre que ninguno de los actores se encuentra en una situación desesperada —lejana de sus expectativas—, antes bien discuten nuevas mejoras. Discuten acerca de la distribución de la prosperidad ocasionada por el pleno empleo y el crecimiento.

Sobre tales bases puede asentarse un pacto de regulación del crecimiento y de distribución de las mejoras ocasionadas por el *incremento de la productividad.* Por otra parte, dichos incrementos, tienen mucho que ver con el nivel de plena utilización de recursos en que se desenvuelve la economía. Los aumentos de productividad se suscitan así en el marco impuesto por:

- Un gasto de inversión relativamente alto en un contexto de buenas expectativas para los negocios y de uso pleno del capital (tasas de retorno máximas);

- Un salario alto que asegura mercados y que propicia la aplicación de técnicas ahorradoras de mano de obra (inducción de inversiones de progreso tecnológico).

Todo lo anterior converge en el sentido de que inflaciones de este tipo reconocen en su origen y están limitadas en su intensidad y consecuencias por una pugna distributiva atenuada, atemperada por el hecho de que ambos protagonistas experimentan resultados y expectativas que se hallan subjetivamente muy próximos entre sí. Obsérvese que el aspecto determinante es que la discusión entre las partes versa sobre un producto en expansión. Finalmente, volviendo al Gráfico 7, el desplazamiento de  $D_1$  a  $D_2$  por un tramo de oferta con pendiente positiva no implica algo mejor o peor técnicamente. Se trata de una decisión política acerca de aceptar algo de inflación con más producción ( $D_2$ ) o algo menos de inflación con menos producción.

*El tramo de pendiente negativa de la curva de oferta.* Sostendremos ahora el punto de vista de que en un entorno recesivo el mecanismo inflacionario se asienta en *comportamientos radicalmen-*



te distintos, dictados por la conciencia que tienen los protagonistas de *la enorme distancia que separa los resultados de sus expectativas*. Ya hemos visto que —en niveles exiguos de utilización de la capacidad instalada— el efecto de los altos costos fijos suele traducirse en la aparición de numerosas empresas que operan a pérdida (Los egresos por venta no alcanzan a cubrir el punto de equilibrio). Otras lo hacen con márgenes de utilidad reducidos que no cubren el monto de las amortizaciones de los pasivos a largo plazo. Unas y otras se endeudan crecientemente aumentando la participación del gasto financiero en la formación del costo. Este grupo de empresas tiende a defenderse por medio del aumento de sus precios, aun cuando su producción y venta están en baja. (Nos referimos al tramo A-B de la curva de oferta del Gráfico 7).

Aquí es evidente que la caída del salario real puede ser forzada por aumentos importantes en los precios de las ramas menos elásticas a cambios en el ingreso real y de carácter monopolístico. En ellas, un aumento del precio no tiene por qué ser acompañado por caídas significativas del nivel de ventas. Este sería el caso de muchos productos alimenticios y de algunos servicios básicos. El efecto que ello ocasiona sobre el resto de la economía puede ser muy poderoso: Caída del poder adquisitivo de los consumidores y de las ventas de los sectores más elásticos (línea blanca, limpieza, construcción, confecciones, mueblería).

En estas ramas puede ocurrir, en un comienzo, que las empresas más afectadas tiendan a disminuir sus precios pero pronto advierten que ello no conduce sino a un incremento muy débil de las ventas. Ocurre que los sectores monopolísticos y casi inelásticos tienden a *apoderarse* de la mayor parte del contraído *gasto real* de los trabajadores.

Como consecuencia de ello, las empresas elásticas al ingreso son las que ven disminuir más rápidamente sus ventas, en muchos casos, por debajo del punto de equilibrio. Su sobrevivencia depende entonces del *incremento de precios* en niveles de producción y venta bajos y con costos altos.

Ello conduce a caídas fuertes del salario real si es que el nivel de organización de la clase obrera no le permite absorber esos aumentos a través de conquistas salariales compensatorias.

Trabajadores con salarios extremadamente bajos, empresas deficitarias y endeudadas, *suelen constituirse en actores de un combate crónico por mejorar su situación vía precios y salarios*. Lucha pírrica, puesto que habiendo llegado a un piso mínimo, ambos competirán sin ceder y las compensaciones precios-salarios se tornan incapaces de superar por su cuenta el problema principal: la ubicación de la economía en un tramo recesivo-inflacionario de la curva de oferta agregada. (Tramo A-B, Gráfico 7). Se profundiza así muy rápidamente la velocidad de aumento del nivel general de los precios.

# Actualidad Editorial Nacional

## LIBROS

Solicítelos en las principales librerías  
del País

### **EL MOVIMIENTO OBRERO: HISTORIA GRAFICA N° 4 1956-62 Frente a la Convivencia**

**AUTORES** : Carlos Basombrío y Wilson Sagástegui

**EDITOR** : TAREA

**DIRECCION** : Horacio Urteaga 976, Jesús María,  
Apartado 2234. Lima 100

Teléfono: 23-09-35

### **DANTE Y LA PSICOLOGIA DEL INFIERNO**

**AUTOR** : Leopoldo Chiappo

**EDITOR** : Compañía de Seguros Atlas S.A.

### **REALIDAD ECONOMICA PERUANA: problemas actuales y alternativas**

**AUTOR** : Luis Gutiérrez Aparicio

**EDITOR** : Instituto de Investigaciones Económicas  
de la Universidad Nacional Mayor de  
San Marcos

# Alberto Pontoni / SALARIOS REALES, PRODUCCION INDUSTRIAL Y EMPLEO DE LA ECONOMIA PERUANA

*El Anexo 2 incluye un trabajo econométrico de Alberto Pontoni sobre la asociación existente entre revolución de la masa de salarios y los cambios en la producción para el mercado interno. En gran medida, es a partir de esta evidencia y de la sugerente interpretación del autor que se funda el II capítulo de nuestra propuesta (1983).*

## Nivel de salarios y producto

**D**ETERMINAR el impacto de una disminución de los ingresos reales del sector asalariado sobre la demanda efectiva y el nivel del producto total en la economía peruana encuentra serias dificultades debido, principalmente, a la reducida participación del sector asalariado en relación a la población ocupada (aproximadamente 45%). Esto se explica tanto por el carácter predominantemente campesino del sector rural como por los altos índices de desempleo y subempleo de la economía.

Sin embargo, consideramos significativo analizar la relación existente entre los ingresos reales de los asalariados y el nivel de la producción industrial destinada al mercado interno. Esta preocupación se funda en la hipótesis que las remuneraciones del sector asalariado participan de manera significativa en la demanda de bienes manufacturados. En consecuencia, toda reducción de los ingresos reales de los asalariados, tendrá un impacto negativo sobre el *consumo* y la *demandada agregada*. Esta hipótesis se ve avalada por el hecho que aproximadamente la cuarta parte (22.5%) del presupuesto familiar de los estratos urbanos más pobres (que representan las dos terceras partes del total de la población urbana) se destina al consumo de alimentos procesados por la industria nacional. A su vez, otro 17% es

gastado en vestimenta y artículos manufacturados para el hogar. Por lo tanto, más del 40% del presupuesto de las familias urbanas más pobres —que incluyen a la gran mayoría de los sectores asalariados— es destinado a bienes manufacturados por la industria nacional. (Adolfo Figueroa, 1974).

La hipótesis anterior, que pretende explicar el nivel de la producción industrial de acuerdo a la evolución de los salarios reales y la distribución del ingreso, también fue explorada con técnicas econométricas de medición directa en base a los datos presentados en el Cuadro 1.

CUADRO 1

	(1) Producción industrial destinada al mercado interno (1973=100)	(2) Exceso de capacidad en el sector industrial (%)	(3) Masa salarial real (1973=100)	(4) Participación de los salarios en el ingreso nacional %
1970	74	0.7	77	47
1971	84	0.5	83	49
1972	92	1.3	91	51
1973	100	1.2	100	49
1974	108	1.5	102	47
1975	116	0.8	105	48
1976	120	1.2	105	47
1977	108	11.3	104	47
1978	97	20.2	93	43
1979	93	23.4	88	38
1980	106	13.2	90	40

Fuente: (1) (2) Schydrowsky et. al. (1983).  
(3) (4) NOS.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

$$(1) Q_i = -24.6 + 1.31 W$$

(17.6) (.18)

$$R^2 = 0.85 \quad F = 50.0$$

$$(1') L_n Q_i = -1.19 + 1.27 L_n W$$

(.77) (.16)

$$R^2 = 0.86 \quad F = 56.5$$

Donde

$Q_i$ : Volumen de la producción manufacturera destinada al mercado interno (Variable 1, Cuadro 1).

$W$ : Masa salarial real (Variable 3, Cuadro 1).

$$(2) C_i = 92.8 - 1.87 W/Y$$

(16.8) (.36)

$$R^2 = .75 \quad F = 26.3$$

Donde

$C_i$ : Capacidad ociosa en el sector industrial (Variable 2, Cuadro 1).

$W/Y$ : Participación de las remuneraciones de los asalariados en el Ingreso Nacional (Variable 4, Cuadro 1).

En el primer caso se observa una relación positiva entre la masa salarial real y el volumen de la producción industrial destinada al mercado interno, con una elasticidad del 1.27.

En el segundo caso se observa una relación negativa entre la participación de los asalariados en el Ingreso Nacional y la capacidad ociosa existente en el sector industrial. En otras palabras, que una redistribución negativa del ingreso (medida por una mayor participación de los asalariados) afecta el nivel de producción industrial. En otro estudio (Cardo Soria, 1983) se obtuvieron resultados similares al regresionar capacidad ociosa en el sector industrial con el índice de remuneraciones de los asalariados.

En ambos casos se confirma y refuerza la hipótesis sustentada acerca del carácter recesivo, sobre el sector industrial y la economía en su conjunto, de un deterioro en los ingresos de los asalariados o en una modificación de sig-

no negativo en la distribución del ingreso.

Por consiguiente, se puede concluir que, en el caso peruano, a mediados de la década del 70, toda variación del 1% en los salarios reales tenía un impacto sobre el nivel de producción industrial del orden de aproximadamente 1.26%. Si se considera que el sector manufacturero representaba —en esos años— la cuarta parte del producto global, puede estimarse en el orden del 0.32% el impacto de una variación porcentual en el nivel de salarios reales sobre el producto total. (Para el caso estamos suponiendo que no se producen modificaciones en la producción de los otros sectores de la economía derivados del cambio en los ingresos reales de los asalariados).

#### *El impacto sobre el empleo*

Existen dificultades importantes para estimar el impacto de las fluctuaciones en el nivel del producto respecto del empleo. En el caso del sector industrial, que interesa analizar en particular, las dificultades se originan en el hecho que las fluctuaciones en la demanda de bienes manufacturados es satisfecha, en gran medida, a través de cambios en la utilización de la capacidad productiva disponible, adicionando (o suspendiendo) nuevos turnos a los ya existentes.

Esta característica repercute en la estimación del nivel de empleo industrial debido a que el personal ocupado en los turnos adicionales es, en muchos casos, "eventual" (es decir que no goza de los beneficios de estabilidad del "permanente") y no está considerado en las estimaciones oficiales.

A pesar de ello, hemos estimado la relación existente entre el nivel del producto (en este caso se incluye la producción destinada al mercado externo) y el nivel del empleo en el sector industrial, en base a los datos del Cuadro 2. Los datos de empleo industrial corresponden a personal permanente ocupado en establecimientos de 5 o más personas.

El resultado de nuestra estimación es el siguiente:

$$(1) L_i = 22.3 + 0.73 QT_i$$

(11.3)      (.10)

$$R^2 = 0.84 \quad F = 48.3$$

$$(1') L_n L_i = .93 + .79 L_n QT_i$$

(.50)      (.10)

$$R^2 = .86 \quad F = 53.3$$

Donde:

$L_i$  : Personal ocupado en el sector industrial (Variable 2, Cuadro 2).

$QT_i$ : Producción industrial (Variable 1, Cuadro 2).

La regresión señala una positiva correlación entre el producto y el empleo, con una elasticidad de 0.79. En consecuencia, a mediados de los 70, una variación del 1% del producto industrial tenía un impacto del mismo signo del orden del 0.79%. Si se considera que el empleo industrial representa aproximadamente el 12-13% del empleo total, una variación porcentual del producto industrial tendrá un impacto de aproximadamente 0.098% sobre el empleo to-

tal. (Se supone que no se producen modificaciones en el empleo de los otros sectores económicos).

CUADRO 2

	(1) Producción industrial total (1973=100)	(2) Personal empleado en el sector industrial
1970	88	85
1971	94	86
1972	94	92
1973	100	100
1974	111	103
1975	115	106
1976	120	112
1977	115	107
1978	111	106 *
1979	115	110
1980	122	112 *

Fuente: (1) NOS  
(2) Ministerio de Industria (personal empleado permanentemente en establecimientos de 5 o más).

\* Estimado en base a datos del Ministerio de Trabajo.

# Actualidad Editorial Nacional

## REVISTAS

Solicítelas en las principales librerías  
del País

### ENCUENTRO N° 28

**Periodicidad :** Mensual

**Editada por :** Centro de Promoción Cristiano

**Dirección :** Jr. Aguarico 586, Breña-Lima

#### Contenido

- Referencial :** \*
- El surgimiento de una ideología democrática en América Latina (Angel Fließfisch)
  - La industria farmacéutica mundial y sus efectos en América Latina (Gary Gereffi)
  - Renegociación de la deuda latinoamericana (Robert Devlin)
  - El Nuevo Código del post-Concilio (Francisco Javier Urrutia)

### SUR: Boletín informativo agrario

Revista que analiza, informa, opina y describe los acontecimientos del agro nacional

**Editada por :** Centro de Estudios Rurales Andinos  
"Bartolomé de las Casas"

**Dirección :** Apartado 477, Cusco-Perú

# Félix Jiménez / LA BALANZA DE PAGOS COMO FACTOR LIMITATIVO DEL CRECIMIENTO Y EL DESEQUILIBRIO ESTRUCTURAL EXTERNO DE LA ECONOMIA PERUANA \*

*El Anexo 3 contiene una investigación de carácter econométrico sobre los ciclos de la economía peruana entre 1950-1975 y su relación con el comportamiento de la balanza en cuenta corriente y, en general, del sector externo de la economía, llevada a cabo por Félix Jiménez Jaimes en el curso de 1982. Este estudio examina el cambio estructural que implicó la distorsión sufrida por el proceso sustitutivo a partir de 1960, cuando comenzó a desviarse la sustitución reproductiva hacia la sustitución diversificante. Este trabajo constituye la base empírica e interpretativa a partir de la cual se construyó la visión de mediano y largo plazo que orienta la estrategia que proponemos para el corto plazo sobre base salarial.*

## INTRODUCCION

EN un trabajo anterior desarrollamos la hipótesis sobre el papel central que desempeña la industria manufacturera en el crecimiento económico y probamos, al mismo tiempo, que su dinamismo y efectividad dependen esencialmente de la expansión de la demanda.<sup>1</sup> Comprobamos, igualmente, la hipótesis derivada acerca de la existencia de una relación sistemática y positiva, a largo plazo, entre las variaciones de las exportaciones de manufacturas y los aumentos de la productividad provocados por la expansión de sus mercados. En el curso del crecimiento impulsado por la demanda agregada, el sector manufacturero crea su propia demanda de bienes intermedios

y de capital, de esta manera acelera su expansión y el aumento de su productividad e impulsa dinámicamente el crecimiento de la economía en su conjunto. Además, como la elevación de la productividad aumenta la capacidad de penetración de los productos manufacturados en los mercados externos, dicho proceso de crecimiento, por su carácter recurrente y acumulativo, debe tener, a largo plazo, efectos favorables sobre la balanza de pagos. En otras palabras, el crecimiento económico ligado a la expansión del sector manufacturero, no tendría por qué provocar efectos negativos sobre las cuentas externas si el impulso de la demanda o mercado interno fuera absorbido íntegramente por él.

Ahora bien, aunque los cambios operados en la economía peruana durante el período 1950-1980 muestran el peso creciente del sector manufacturero en la composición y dinamismo del producto bruto interno,<sup>2</sup> la tendencia al aumento de los déficits de la balanza en cuenta

\* El autor agradece a Jaime Ros, Director del Departamento de Economía del CIDE, y a Carlos Roces, profesor de El Colegio de México, por sus valiosos comentarios.

1. Véase Félix Jiménez, "Perú: la expansión del sector manufacturero como generadora de crecimiento económico y el papel del sector externo", en *Socialismo y Participación* N° 18, julio, 1982.

2. *Ibid.*, pp. 2 y 3.

corriente parece indicar que la expansión del mercado interno, en lugar de atenuar año con año el desequilibrio externo,<sup>3</sup> fue causa de su persistencia. Resulta ilustrativo, por ejemplo, que la citada balanza registrara superávits únicamente en siete años del período considerado.<sup>4</sup> Pero, para decirlo de una vez, aquella indicación es sólo aparente. De acuerdo con nuestra hipótesis de trabajo, la tendencia descendente de la tasa de crecimiento económico producida en los últimos veinte años (Ver Gráfico 1) al mismo tiempo que aumentaba la participación del sector manufacturero en la generación del producto bruto interno, está estrechamente relacionada con la tendencia opuesta del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos.<sup>5</sup> El tipo de sustitución de importaciones puesto en práctica generó una planta industrial dependiente de insumos, bienes de capital y tecnología importados, y fuertemente penetrada por empresas transnacionales;<sup>6</sup> fue esta estructura industrial incompleta y no-ar-

3. Por desequilibrio externo entendemos el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

4. Ver Cuadros A1 y A2.

5. Las "tendencias recientes del capital transnacional que priorizan relativamente menos el control mayoritario sobre la propiedad, así como la agresiva política de intervención directa empresarial del Estado en ciertas industrias, no fueron obstáculo para que aún en 1975 siguiese siendo alto (63.3%) en indicador de presencia mayoritaria del capital extranjero en la propiedad del sector manufacturero. Y este indicador era particularmente elevado en bienes intermedios (68.6%) y en bienes de capital y de consumo duradero (67.3%)". Ver Fernando González V., "Capital transnacional y Políticas de industrialización en el Perú", en *Estrategias y Políticas de industrialización*, DESCO, 1981, p. 222.

6. Esta desaceleración prolongada no se debe al agotamiento de las posibilidades de continuar sustituyendo importaciones, sino a la caída de la capacidad financiera para sostener aquellos incentivos generosos e indiscriminados que dieron lugar a la industria desarticulada, incompleta y penetrada por el capital extranjero. Como señala Rosemary Thorp "The investment boom in industry was caused partly by the deliberate desire to create profit oppor-

articulada que, en lugar de responder íntegramente al estímulo que representa la expansión de la demanda, lo desvió hacia el exterior. Consecuentemente, los efectos desfavorables del crecimiento económico sobre la balanza de pagos producidos durante el ciclo, tuvieron que convertirse, a largo plazo, en impedimento u obstáculo del propio crecimiento al sumarse al constante y significativo déficit de la balanza de servicios.

Los propósitos fundamentales de este ensayo son: examinar la forma en que la balanza de pagos actuó como factor determinante de la tasa de crecimiento de la demanda o, más exactamente, como principal factor limitativo de la expansión del mercado interno y, por tanto, del crecimiento económico del país; evaluar la importancia cuantitativa de esta limitación a partir del análisis del grado de sensibilidad de la cuenta corriente frente a cambios en la presión de la demanda, y, mostrar el tipo de relación que se establece entre la cuenta corriente, por un lado, y los flujos financieros y movimientos de reservas, por otro.

Los resultados de la investigación se presentan en cinco secciones. En la primera, se identifican los elementos responsables de la evolución tendencial y de los ciclos del déficit externo, así como la relación que se establece entre éste y el crecimiento económico. En la segunda, se estima el grado de sensibilidad de la cuenta corriente y de la variación de reservas ante cambios en la presión de la demanda interna. En la tercera, se evalúa la importancia cuantitativa del papel limitativo que, a largo plazo, ejerció la balanza de pagos sobre las posibilidades de expansión de la demanda y, por tanto, del crecimiento económico. En la cuarta sección se profundiza en el examen del origen estructural del desequilibrio externo. Por últi-

tunities to compensate for what was happening elsewhere, yet it was not in the aggregate enough to compensate for the decline". Véase "The Post-Import Substitution Era: The Case of Peru", *World Development*, 1977, Vol. 5, Nº 1/2, p. 129.



mo, en las conclusiones se destacan los principales resultados obtenidos, sus implicaciones de política económica y los contrastes con la concepción de corte "fondomonetarista".

El estudio, enmarcado en el período 1950-1980, se basa en el análisis de series de tiempo anuales de los siguientes componentes de la balanza de pagos:

1. Exportaciones de bienes FOB
2. Importaciones de bienes FOB
3. Balanza Comercial (1-2)
4. Balanza de Servicios (Financieros y no-Financieros)
5. Balanza en Cuenta Corriente (3 + 4)
6. Inversión Extranjera Directa, Neta
7. Balanza Básica (5 + 6)
8. Entradas de Capital Financiero, Netas
9. Variación de Reservas Internacionales, Netas (7 + 8)

También fue necesario contar con información adicional sobre precios internos y externos, demanda mundial, producción y demanda nacional, tipo de cambio, etc. Las transformaciones a que fue sometida esta información, el modo en que fue utilizada y los respectivos métodos y técnicas empleados, se explican o aclaran en su oportunidad, a medida que se avanza en el análisis.

#### DESEQUILIBRIO EXTERNO Y CRECIMIENTO ECONOMICO: TENDENCIAS, CICLOS Y RELACIONES

Por desequilibrio externo entendemos el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. La razón que fundamenta esta definición, dados los objetivos de nuestro trabajo, es que la balanza en cuenta corriente constituye una importante fuente de financiamiento autónoma para propiciar y apoyar el crecimiento económico sobre la base, claro está, de una radical modificación de los factores que originan su casi permanente desequilibrio.

Llama la atención que sólo en siete años del largo período bajo estudio (1950-51, 1960, 1964, 1970 y 1979-80)

se registraron superávits, aunque de montos no significativos, en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Más importante todavía es que sus déficits no se repitieron con la misma frecuencia ni se presentaron en aquellos años en que se registraron balances de comercio negativos. Si se toma en cuenta, además, que la balanza de servicios fue permanente y significativamente deficitaria, resulta que, en el caso de nuestro país, la balanza comercial actuó como fuente de financiamiento de aquélla en la mayor parte de los años del período considerado.<sup>7</sup> El análisis por subperíodos es mucho más ilustrativo. En el cuadro que sigue puede apreciarse que la balanza de comercio acumulada fue superavitaria en los tres lapsos en que se dividió el período 1950-1980, mientras que la balanza de servicios fue significativa y crecientemente deficitaria. Por consiguiente, no cabe duda de que esta última balanza fue la que originó el frecuente desequilibrio externo, reflejado en el signo y montos de la cuenta corriente acumulada de la balanza de pagos. Esta conclusión no niega, como se comprenderá más adelante, la influencia negativa que los déficits de la balanza comercial ejercieron durante el ciclo económico, debido fundamentalmente a la creciente demanda de importaciones provocada por la expansión industrial.

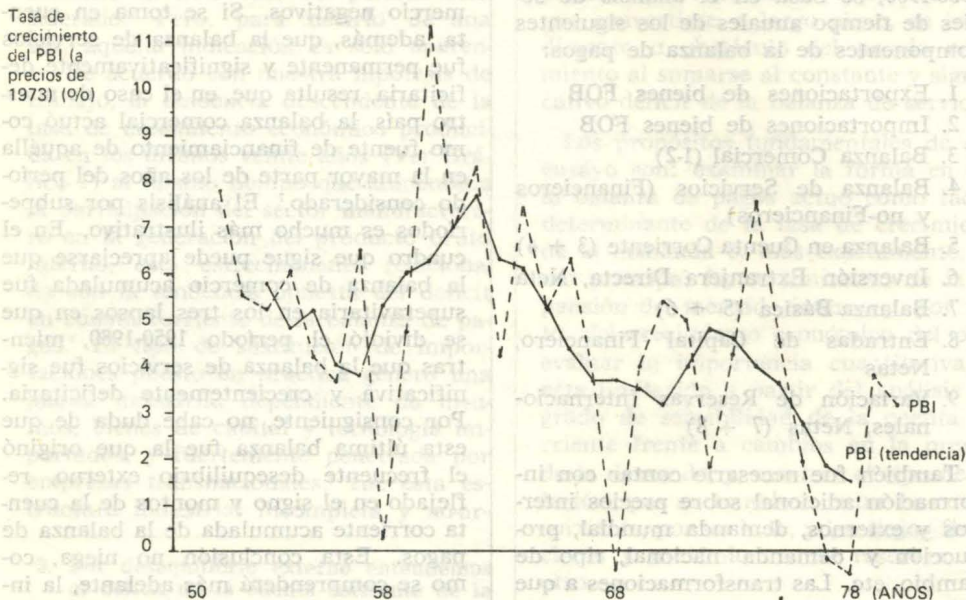
Ahora bien, hay que mencionar que la permanencia y los montos significativos de los déficits en la cuenta de servicios fueron originados por el incremento espectacular en la salida neta de capitales, debido al pago de intereses de la deuda y a las utilidades de la inversión extranjera directa. De 1950-60 a 1961-70, la participación de la cuenta de ingresos factoriales en la generación de los déficits de la balanza de servicios pasó de 57 a 68 por ciento y ya para 1971-80, había aumentado a 90 por ciento.

Por el lado del financiamiento de la balanza en cuenta corriente, en los dos últimos subperíodos se observa una so-

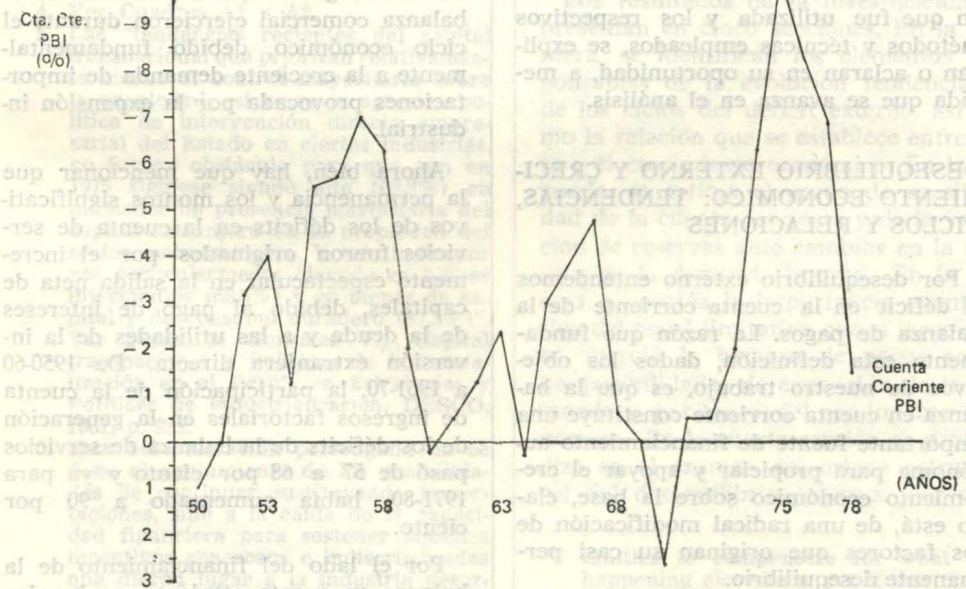
7. Véase Cuadro A1.

**GRAFICO 1**  
**CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS, TENDENCIA Y**  
**FLUCTUACIONES CICLICAS DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO**  
**1950-1980**

Tasa de crecimiento del PBI (a precios de 1973) (%o)



Cta. Cte. PBI (%o)



CUADRO 1

**Perú: Balanzas Acumuladas**  
(Millones de US dólares)

	1950-1960	1961-1970	1971-1980
Balanza Comercial	59.6	1020.1	403.8
Balanza de Servicios	-691.8	-1646.2	-4525.3
(Ingresos Factoriales, Netos)	(-396.0)	(-1125.4)	(-4057.7)
Balanza en Cuenta Corriente	-632.2	-626.1	-4121.5
Inversión Extranjera Directa, Neta	295.2	1.9	830.7
Entradas de Capital Financiero, Netas	355.7	892.4	4143.9
Variación de Reservas, Netas	18.7	268.2	853.1

Fuente: Cuadro A1.

repartición de los préstamos externos netos y entre el primer y el último subperíodos una caída de la participación de la inversión extranjera directa neta de más del 50 por ciento. El comportamiento seguido por los préstamos externos no es sino un reflejo del carácter crecientemente líquido adoptado por el capital financiero internacional en los últimos veinte años, con cuyas entradas masivas a los países en vías de desarrollo se limitó la capacidad de acción de sus Estados en campos importantes de la política de desarrollo.<sup>8</sup>

8. La participación poco significativa de la inversión extranjera directa en el financiamiento del déficit durante los años 1960-70 y 1971-80, se explica en el contexto de exceso de liquidez del sistema financiero que desde los años sesenta aumentó drásticamente la oferta de fondos prestables. Las condiciones recesivas de las principales economías industrializadas reorientaron los capitales al mercado de préstamos y a colocaciones de tipo especulativo. Los países en vías de desarrollo fueron así envueltos en el círculo de la deuda que en 1982 alcanzó, según declaraciones del presidente del Banco Mundial, los 626,000 millones de dólares. La presencia cada vez mayor de la banca privada en los mercados financieros internacionales —más de la mitad de dicha ci-

El comportamiento deficitario de la balanza de servicios prácticamente no tuvo relación con el ciclo económico, pero fue responsable del casi permanente desequilibrio externo y de su empeoramiento en las fases cíclicas de auge o ascenso. La correlación inversa entre las fluctuaciones cíclicas del producto bruto interno y de la balanza en cuenta corriente, por un lado, y la conducta opuesta de sus tendencias en el tiempo, por otro, (Ver Gráfico 1) apoyan la hipótesis acerca de la restricción que impone el desequilibrio externo sobre las posibilidades de expansión de la demanda y de crecimiento económico. Además, como la tendencia descendente de la tasa de crecimiento del producto bruto interno se inicia al mismo tiempo que la tendencia ascendente de los déficits de la balanza en cuenta corriente, en los primeros años de la década de los sesenta, se puede afirmar que la operación de dicha influencia restrictiva se relaciona no sólo con el proceso de empeo-

fra fue contratada con bancos comerciales— acentuó la competencia y generó una estructura de la deuda caracterizada por el mayor peso que fueron adquiriendo los préstamos a corto plazo.

Fuente: Cuadro A1.

ramiento del déficit en la cuenta de servicios financieros, sino también con el desarrollo de un patrón de industrialización relativamente distinto del imperante en el período anterior y que formalmente nace con la ley 13270 de Promoción Industrial promulgada en 1959.<sup>9</sup>

En consecuencia, con una industria cada vez más dependiente del exterior, el objetivo de situar el déficit externo dentro de límites manejables, tuvo que conducir a la adopción de medidas contraccionistas cada vez más severas. Esto se puede apreciar en la correspondencia existente entre los períodos de caídas drásticas de la tasa de crecimiento (1967-68 y 1975-78) y los de disminución significativa del déficit de la balanza en cuenta corriente, debido al notable decremento de las importaciones provocado por la contracción de la demanda (Ver Gráfico 1).<sup>10</sup>

En resumen, el proceso de deterioro de la balanza en cuenta corriente como

9. De acuerdo con Thorp y Bertram "The Industrial Promotion law gave lavish incentives for investment in industry, principally by means of exemptions from import duties on equipment and intermediate goods, and provision for tax-free reinvestment of profits (...) The Peruvian law was exceptional in its generosity and lack of selectivity. Most countries restricted incentives to new activities, or activities with high percentages of local inputs and or local ownership. The Peruvian law however offered benefits to all sectors, to established firms as well as new ones; these benefits included complete exemption from import duties for all 'basic' industries, including established firms (...) The Law was deliberately intended to encourage foreign investment, and its unselective nature reflected the prevailing pro-private-enterprise, pro-foreign-capital ethos in Peru". Ver **Perú 1890-1977: Growth and Policy in an open Economy**, The Mc Millan Press, 1978, p. 265.

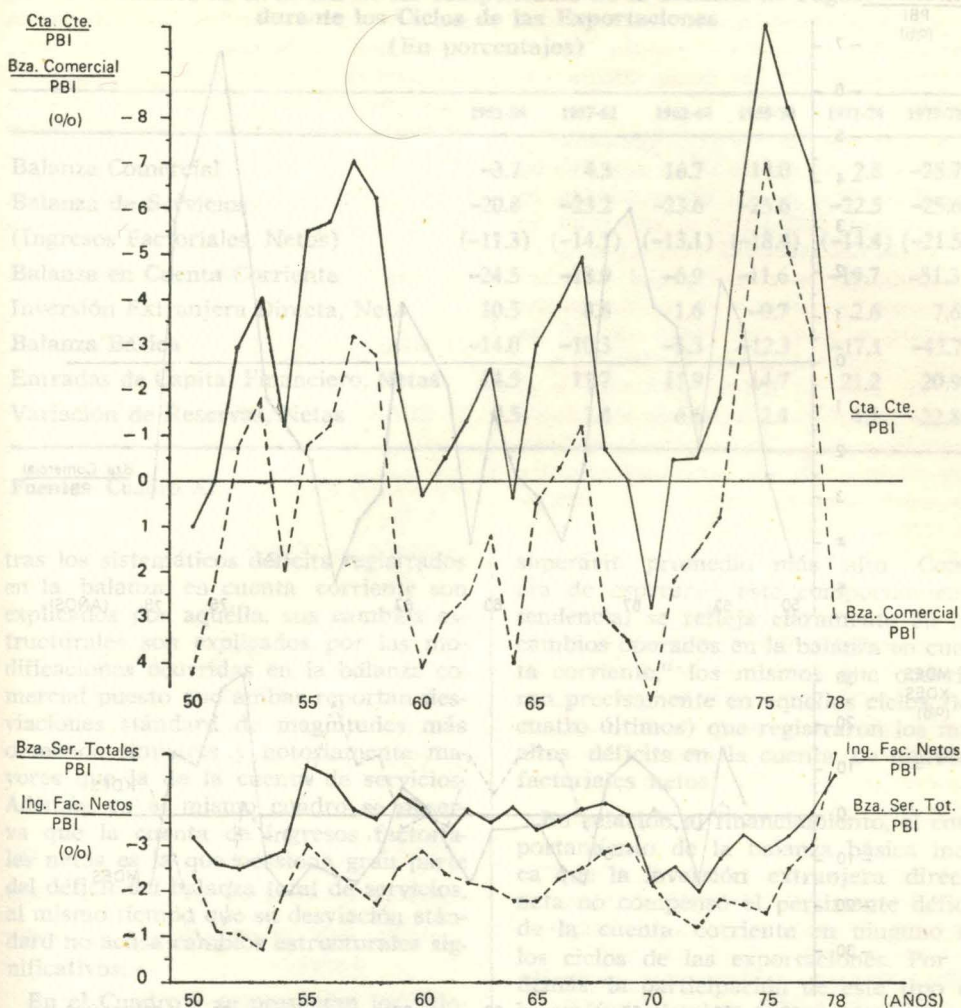
10. Aunque también se aplicaron políticas estabilizadoras en los años 1957-58, es interesante observar que la drástica contracción del producto bruto interno no produce un importante decrecimiento del déficit externo. La explicación se encuentra, sin duda, en la relativamente menor propensión marginal a importar de la industria de esos años.

parte del producto bruto interno, fue originado, en primer lugar, por la tendencia al desequilibrio de la balanza comercial y la mayor sensibilidad de las importaciones a los cambios del producto, debido al desarrollo de una industria dependiente del exterior; y, en segundo lugar, por el permanente y cada vez más significativo déficit del balance de ingresos factoriales netos.

La asociación estrecha entre las fluctuaciones cíclicas de la balanza en cuenta corriente y las de la balanza comercial fue resultado de una relación del mismo tipo existente entre el ciclo de esta última balanza y el correspondiente al de las importaciones (Ver Gráfico 3). A pesar de esta relación y de la tendencia que involucra, la balanza de comercio registra superávits en la mayoría de los años del período bajo estudio, y que, en gran parte, fueron anulados por el significativo y constante balance negativo de la cuenta de servicios. Únicamente en los años mencionados de 1950-51, 1960, 1964, 1970 y 1979-80, dichos superávits fueron más que suficientes para compensar el déficit de la balanza de servicios. Como causas fundamentales de este último pueden mencionarse: a) el pago de intereses cada vez más altos correspondiente a la deuda pública contraída para financiar la acumulación del déficit en la cuenta corriente y b) los retornos del capital acumulado por las firmas extranjeras que operan en el país. Finalmente, por todas las razones anteriores puede afirmarse también que la tasa de expansión de la demanda y, por tanto, la tasa de crecimiento del PBI alcanzada año con año tuvieron que ser bastante influenciadas por la casi permanente necesidad de equilibrar las transacciones de la cuenta corriente.

Con el objeto de abundar en la evidencia que apoya las anteriores afirmaciones, examinamos a continuación los valores medios y las desviaciones standard de los componentes de la balanza de pagos. Las series utilizadas corresponden a los años 1952-1978 y están expresadas como porcentajes del valor promedio tendencial de las exportacio-

GRAFICO 2  
LOS COMPONENTES DE LA CUENTA CORRIENTE DE  
LA BALANZA DE PAGOS, 1950-1980



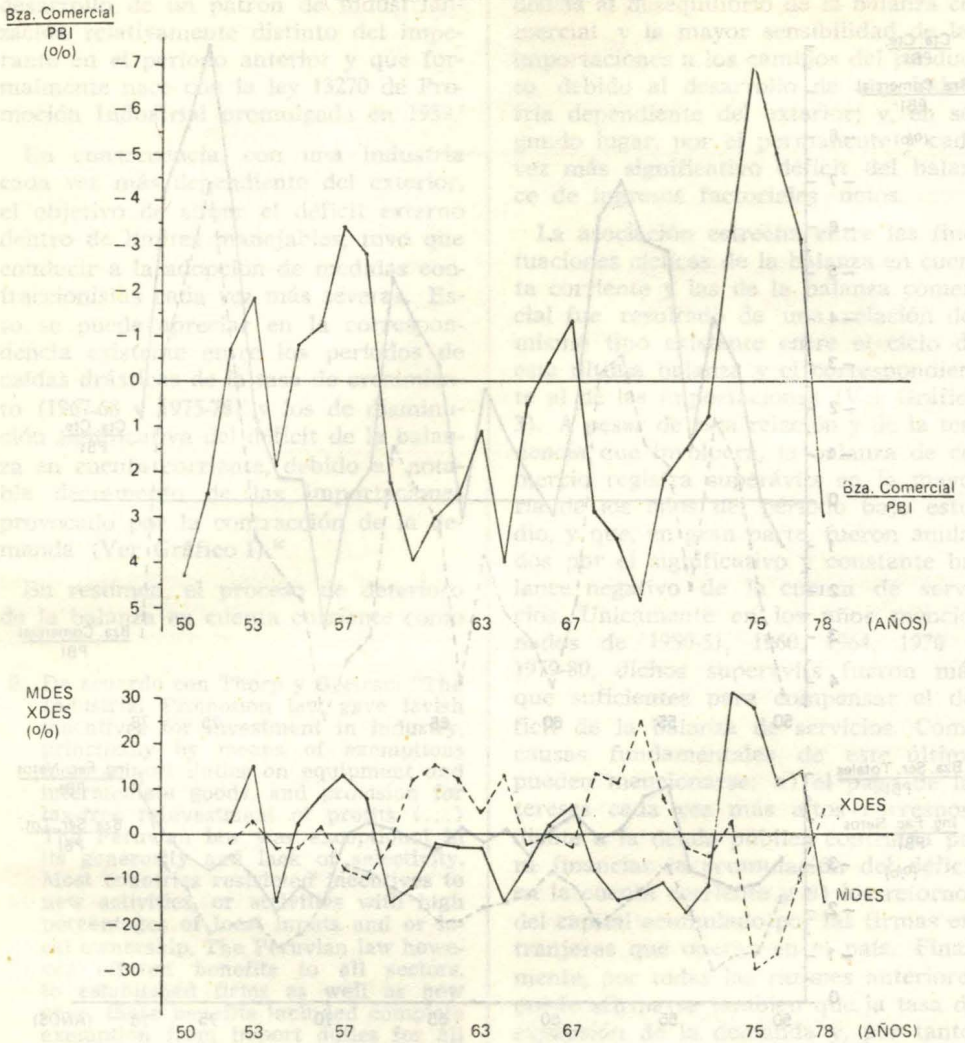
CUADRO 2

Media y desviación standard de los componentes de la Balanza de Pagos, 1952-1978  
(Porcentajes)

	Media	Desviación standard	Mínimo	Máximo
Balanza Comercial	1.7	22.9	-59.3	40.8
Balanza de Servicios (Ingresos Factoriales, Netos)	-23.6 (-15.6)	4.0 (5.2)	-28.9 (-31.4)	-15.2 (-5.0)
Balanza en Cuenta Corriente	-21.9	23.4	-82.9	22.6
Inversión Extranjera Directa, Neta	5.1	7.1	-9.7	17.8
Balanza Básica	-16.8	19.6	-65.9	12.9
Entradas de Capital Financiero, Netas	15.7	13.2	0.1	64.8
Variación de Reservas, Netas	-1.1	14.9	-46.1	31.4

Fuente: Cuadro A2.

GRAFICO 3  
BALANZA COMERCIAL Y CICLOS DE LA EXPORTACION  
E IMPORTACION DE BIENES, 1950-1980



nes e importaciones a precios y tasa de cambio constantes de 1973.<sup>11</sup>

11. Como deflactor común de todos los componentes de la Balanza de Pagos se utilizó el índice de precios del Producto Bruto Interno, corregido con el correspondiente índice del tipo de cambio. Por otro lado el citado valor tendencial respecto al cual se normalizaron todas las series de tiempo, fue hallado mediante promedios móviles de cinco años centrados en el tercero. (Ver Cuadro A2).

Según los datos del cuadro anterior, la balanza comercial durante el período 1952-1978 fue, en general, superavitaria, aunque la magnitud de su media (1.7 por ciento del valor promedio tendencial de las exportaciones e importaciones), indica que los superávits generados no fueron sistemáticamente significativos. Lo contrario ocurre con la balanza de servicios que registra altos déficits y ningún superávit durante el período considerado. Por otro lado, mien-

CUADRO 3

**Valores de la Media de los componentes de la Balanza de Pagos durante los Ciclos de las Exportaciones**  
(En porcentajes)

	1952-56	1957-61	1962-64	1965-70	1971-74	1975-78
Balanza Comercial	-3.7	4.3	16.7	14.0	2.8	-25.7
Balanza de Servicios (Ingresos Factoriales, Netos)	-20.8 (-11.3)	-23.2 (-14.1)	-23.6 (-13.1)	-25.6 (-18.4)	-22.5 (-14.4)	-25.6 (-21.5)
Balanza en Cuenta Corriente	-24.5	-18.9	-6.9	-11.6	-19.7	-51.3
Inversión Extranjera Directa, Neta +	10.5	8.6	1.6	-0.7	2.6	7.6
Balanza Básica	-14.0	-10.3	-5.3	-12.3	-17.1	-43.7
Entradas de Capital Financiero, Netas	14.5	11.7	11.9	14.7	21.2	20.9
Variación de Reservas, Netas	0.5	1.4	6.6	2.4	4.1	-22.8

Fuente: Cuadro A2.

tras los sistemáticos déficits registrados en la balanza en cuenta corriente son explicados por aquélla, sus cambios estructurales son explicados por las modificaciones ocurridas en la balanza comercial puesto que ambas reportan desviaciones estándar de magnitudes más o menos similares y notoriamente mayores que la de la cuenta de servicios. Además, en el mismo cuadro se observa que la cuenta de ingresos factoriales netos es la que ocasiona gran parte del déficit del balanza total de servicios, al mismo tiempo que su desviación estándar no acusa cambios estructurales significativos.

En el Cuadro 3 se presentan los valores promedio de los componentes de la balanza de pagos alcanzados en cada uno de los ciclos de las exportaciones del país, con el objeto de mostrar la importancia de los aludidos cambios estructurales. Es interesante confirmar la modificación del comportamiento de la balanza comercial a partir de la primera mitad de la década de los sesenta: su media avanza hacia un valor crecientemente excedentario hasta el periodo 1962-64, para luego descender ciclo con ciclo hasta alcanzar un déficit promedio que aproximadamente es, en valor absoluto, una y media veces mayor que el

superávit promedio más alto. Como era de esperarse, este comportamiento tendencial se refleja claramente en los cambios operados en la balanza en cuenta corriente,<sup>12</sup> los mismos que ocurrieron precisamente en aquellos ciclos (los cuatro últimos) que registraron los más altos déficits en la cuenta de ingresos factoriales netos.

En relación al financiamiento, el comportamiento de la balanza básica indica que la inversión extranjera directa neta no compensó el persistente déficit de la cuenta corriente en ninguno de los ciclos de las exportaciones. Por lo demás, la participación de este tipo de inversión disminuyó notablemente a partir del periodo 1957-61, tornándose negativa en los años 1965-70; en otras palabras, su papel compensatorio se hizo poco importante justamente a comienzos de los años sesenta, cuando los problemas financieros comenzaron

12. El coeficiente de correlación de la balanza en cuenta corriente con la balanza comercial para el conjunto del periodo 1952-78, fue de 0.987. Ambas balanzas fueron medidas como porcentajes del valor promedio tendencial de las exportaciones e importaciones a precios y tasa de cambio constantes de 1973.

a limitar la expansión de la demanda interna. Todo esto explica por qué la desviación estándar de la balanza básica—cuando se considera el conjunto del período bajo estudio— resulta ligeramente menor que la de la cuenta corriente.

La variación de reservas presenta un importante cambio de signo negativo en el último ciclo de las exportaciones, lo que sin duda influyó en el alto valor de su desviación estándar (Ver Cuadro 2). Sin embargo, merece especial atención el notorio incremento de su desviación estándar a partir de 1962: de 5.6 en 1952-61, aumentó a 12.5 en 1962-64 y a 21.3 en 1975-78. Estos resultados y el comportamiento descrito de los flujos financieros (Ver Cuadros 2 y 3), indican que no hay relación significativa entre los cambios en la presión de la demanda interna y los movimientos de reservas.<sup>13</sup> Además, si se toma en cuenta el peso creciente de los problemas de pago generados por los flujos financieros, la persistencia del desequilibrio externo resultante tuvo que haber originado la agudización del conflicto entre los objetivos internos de crecimiento y los objetivos externos, limitando de esta manera las posibilidades de expansión de la demanda.

#### LOS EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN LA PRESIÓN DE LA DEMANDA SOBRE EL DESEQUILIBRIO EXTERNO

En el examen de los ciclos, evolución y relaciones de los componentes de la balanza de pagos hemos encontrado evidencias del papel limitativo que el desequilibrio externo ejerció sobre las

13. Los coeficientes de correlación del producto con los flujos de capital financiero y variación de reservas, obtenidos para el período 1952-78, fueron de 0.18 y de -0.33, respectivamente. Para el cálculo de estos valores se consideraron las desviaciones porcentuales del PBI sobre su tendencia y los valores porcentuales de los citados componentes de la balanza de pagos respecto al valor promedio tendencial de las exportaciones e importaciones a precios y tasa de cambio constantes de 1973.

posibilidades de crecimiento económico. Sin embargo, para evaluar su grado de importancia requerimos todavía de un segundo paso: tenemos que estimar la elasticidad de la cuenta corriente ante cambios en la presión de la demanda o, más exactamente, los efectos a corto plazo de estos cambios sobre los flujos de la balanza de pagos.

El modelo utilizado para la estimación de las elasticidades, fue el siguiente:<sup>14</sup>

- 1)  $XDES_t = \alpha_0 GDES_t + \alpha_1 GDES_{t-1} + u_x$
- 2)  $MDES_t = \beta_0 YDES_t + \beta_1 YDES_{t-1} + u_m$
- 3)  $SDES_t = \gamma_0 MDES_t + \gamma_1 XDES_t + u_s$
- 3a)  $STES_t = \delta_0 MDES_t + \delta_1 XDES_t + u_{st}$
- 4)  $CDES_t = XDES_t - MDES_t + STES_t$
- 5)  $IDES_t = u_I$
- 6)  $BDES_t = CDES_t + IDES_t$
- 7)  $FDES_t = \lambda_0 BDES_t + \lambda_1 BDES_{t-1} + u_f$
- 8)  $VRES_t = BDES_t + FDES_t$

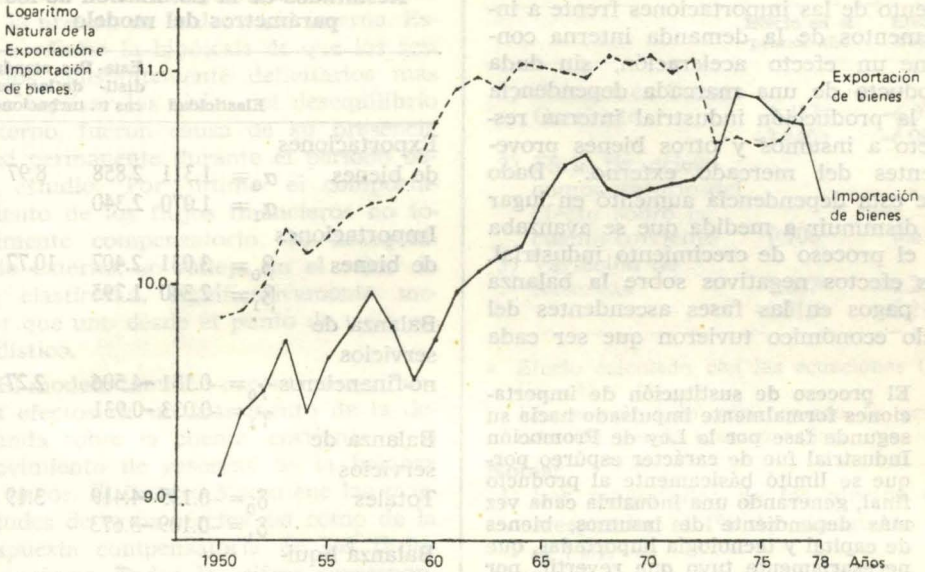
donde:

- XDES exportaciones de bienes FOB
- MDES importaciones de bienes FOB
- SDES balanza de servicios no financieros
- STES balanza de servicios totales
- CDES balanza en cuenta corriente
- IDES inversión extranjera directa (entradas netas)
- BDES balanza básica
- FDES entradas netas de capital financiero

14. Un modelo similar puede verse en Francis Cripps and Roger Tarling *The Balance of Payment as a constraint on growth in advanced capitalist economies 1954-73*, (mimeo) Department of Applied Economics, University of Cambridge.



GRAFICO 4  
**EXPORTACION E IMPORTACION DE BIENES, 1950-1978**  
 — valores a precios constantes de 1973 —



**Nota:** Las series de exportación e importación de bienes (Véase Cuadro A1), fueron deflactadas con los correspondientes índices de precios de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, previa conversión a soles corrientes mediante la serie de tipos de cambio.

VRES variación de reservas internacionales

GDES demanda mundial<sup>15</sup>

YDES demanda nacional

u errores o perturbaciones

Puesto que se trata de evaluar efectos a corto plazo, las series de tiempo utilizadas fueron las desviaciones de los valores de los componentes de la balan-

15. Como "proxy" de demanda mundial se eligió la serie de importaciones a precios constantes de 1973 de los países que, en la denominación del FMI, se consideran industriales. La información en valores corrientes y los datos primarios de los índices de valores unitarios fueron obtenidos de FMI, International Financial Statistics, Anuario 1980 y volumen XXXIV N° 1 de 1981.

za de pagos respecto a su tendencia. Estas desviaciones se calcularon como porcentajes del valor promedio tendencial de las exportaciones e importaciones; procedimiento que, para el caso que nos ocupa y previa conversión de las correspondientes series a precios y tasa de cambio constantes, conserva la propiedad de adición descrita al inicio de este trabajo.<sup>16</sup> Como indicador de demanda se utiliza el logaritmo natural de la variable pertinente (PBI o importaciones de países industriales) sobre su tendencia,<sup>17</sup> expresado igualmente en unidades porcentuales.

16. Ver Cuadro A2.

17. Estos valores tendenciales también se obtienen mediante promedios móviles de cinco años, centrados en el tercero.

El Cuadro 4 contiene los resultados de la estimación de los parámetros del modelo. Como podrá apreciarse la respuesta de las exportaciones a los cambios de la demanda mundial es casi proporcional, mientras que el comportamiento de las importaciones frente a incrementos de la demanda interna contiene un efecto aceleración, sin duda producto de una marcada dependencia de la producción industrial interna respecto a insumos y otros bienes provenientes del mercado externo.<sup>18</sup> Dado que esta dependencia aumentó en lugar de disminuir a medida que se avanzaba en el proceso de crecimiento industrial, sus efectos negativos sobre la balanza de pagos en las fases ascendentes del ciclo económico tuvieron que ser cada

vez más intensos originando así la ya citada tendencia al empeoramiento del desequilibrio externo.<sup>19</sup>

CUADRO 4

Resultados de la Estimación de los parámetros del modelo

	Elasticidad	Estadística de distribución	Desviación estándar de las perturbaciones
Exportaciones de bienes	$\alpha_0 = 1.311$ $\alpha_1 = 1.070$	2.858 2.340	8.97
Importaciones de bienes	$\beta_0 = 3.031$ $\beta_1 = 2.340$	2.407 1.795	10.77
Balanza de servicios no-financieros	$\gamma_0 = -0.131$ $\gamma_1 = -0.033$	-4.506 -0.931	2.27
Balanza de servicios Totales	$\delta_0 = -0.135$ $\delta_1 = -0.109$	-4.419 -3.673	3.19
Balanza líquida (Flujos financieros netos)*	$\lambda_0 = -0.706$ $\lambda_1 = 0.069$	-4.676 0.459	12.34

\* Estadística Durbin-Watson = 1.70  
(n = 26)

Notas:

- (1) Todas las series de tiempo utilizadas fueron construidas para el período 1952-1978.
  - (2) La autocorrelación reportada en la estimación de las cuatro primeras ecuaciones fue corregida por el método iterativo de Cochrane-Orcutt.
19. En el período del proceso sustitutivo espúreo el crecimiento industrial fue impulsado por las ramas metalmeccánicas (productos metálicos, maquinaria eléctrica y no-eléctrica, material de transporte, etc.) orientadas fundamentalmente a la producción de bienes de consumo durables. Estas ramas a diferencia de las que estimularon el crecimiento en el anterior período de industrialización, no sólo dependen de bienes de capital extranjero sino de insumos importados; por tanto, al haberse roto el eslabonamiento hacia atrás con la presencia de estas ramas, el impulso al crecimiento del sector manu-

18. El proceso de sustitución de importaciones formalmente impulsado hacia su segunda fase por la Ley de Promoción Industrial fue de carácter espúreo porque se limitó básicamente al producto final, generando una industria cada vez más dependiente de insumos, bienes de capital y tecnología importadas, que necesariamente tuvo que revertir, por sus impactos negativos en la balanza de pagos, contra las facultades de su probado papel como factor dinámico del crecimiento. De aquí no se concluye, como lo hace Bealne, que la industrialización orientada al mercado interno no haya sido la fuerza motriz de la economía; fue el tipo de sustitución de importaciones seguido que restringió crecientemente dicha fuerza porque drenó hacia el exterior la influencia del crecimiento de la demanda sobre el desarrollo industrial y porque a través de sus impactos negativos sobre la balanza de pagos, limitó las posibilidades de sostener tasas constantes o crecientes de expansión de la demanda. Por lo demás, la consecuencia de este diagnóstico, cuya evaluación estamos efectuando aquí, no puede ser el postular el abandono de la Sustitución de Importaciones con orientación al mercado interno, como lo hacen Schydrowsky y Wicht, sino la eliminación de su carácter espúreo mediante políticas activas y complementarias de regulación de la demanda y de comercio exterior. Ver: a) Marie Bealne, *Industrialización por sustitución de importaciones*, Dirección de Investigación de la ESAN, 1975 Lima, Perú; b) Daniel M. Schydrowsky y Juan J. Wicht, *Anatomía de un Fracaso Económico, Perú 1968-1978*, Universidad del Pacífico 1979, Lima, c) Félix Jiménez, op. cit.

Por otro lado, en el mismo cuadro se observa que la balanza de servicios totales (financieros y no-financieros) es significativamente inelástica tanto respecto a las variaciones de la demanda mundial como respecto a los cambios en la presión de la demanda interna. Esto confirma la hipótesis de que los servicios constantemente deficitarios más que explicar los ciclos del desequilibrio externo, fueron causa de su presencia casi permanente durante el período bajo estudio. Por último, el comportamiento de los flujos financieros no totalmente compensatorio del desequilibrio externo, se refleja en el valor de su elasticidad, significativamente menor que uno desde el punto de vista estadístico.

El modelo también permite cuantificar los efectos de un incremento de la demanda sobre la cuenta corriente y el movimiento de reservas de la balanza de pagos. El Cuadro 5 contiene las magnitudes de estos efectos así como de la respuesta compensatoria de los flujos financieros. Todas las cifras corresponden a las modificaciones producidas en los componentes normalizados de la balanza de pagos cuando el PBI aumenta en 1%.

Como era de esperarse, el efecto sobre la cuenta corriente es negativo y significativo. Por su parte, el efecto también adverso sobre la variación de reservas internacionales netas indica que el comportamiento de los flujos financieros sólo es parcialmente compensatorio en relación a los cambios provocados en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Los flujos financieros, además, tienen una influencia desestabilizadora puesto que contribuyen al déficit en cuenta corriente al margen de cambios en la demanda.

facturero en su conjunto en las fases ascendentes del ciclo económico, es menguado por la generación de una demanda orientada no hacia el propio sector sino hacia mercados externos. Para un examen de las características del proceso peruano de sustitución de importaciones ver Daniel Carbonetto, "La Crisis económica y el modelo de acumulación" en Socialismo y Participación N° 1, octubre 1977.

CUADRO 5

**Efectos del Incremento de la Demanda sobre la Cuenta Corriente y la variación de reservas de la Balanza de Pagos**  
(En porcentajes)

	Efecto en el primer año	Efecto Total
1) Balanza en Cuenta Corriente	-3.437 <sup>a</sup> -3.440 <sup>b</sup>	-6.074 <sup>a</sup> -6.096 <sup>b</sup>
2) Flujo financiero compensatorio del efecto sobre la cuenta corriente	0.706	0.637
3) Variación de Reservas	-1.007 <sup>a</sup> -1.011 <sup>b</sup>	-2.205 <sup>a</sup> -2.213 <sup>b</sup>

a Efecto calculado con las ecuaciones (1), (2), (3) y (4).

b Efecto calculado sustituyendo la ecuación (3) por la ecuación (3a).

**Notas:**

1) Las magnitudes de los efectos corresponden al 1% de incremento en el PBI.

2) Efecto en la cuenta corriente  
Primer año:

$$(a) -\beta_0(1 - \gamma_0)$$

$$(b) -\beta_0(1 - \delta_0)$$

Total:

$$(a) -(\beta_0 + \beta_1)(1 - \gamma_0)$$

$$(b) -(\beta_0 + \beta_1)(1 - \delta_0)$$

3) Efecto financiero compensatorio

Primer año:

$$-\lambda_0$$

Total:

$$-(\lambda_0 + \lambda_1)$$

4) Efecto sobre el movimiento de reservas

Primer año:

$$(a) -\beta_0(1 - \gamma_0)(1 + \lambda_0)$$

$$(b) -\beta_0(1 - \delta_0)(1 + \lambda_0)$$

Total:

$$(a) -(1 - \gamma_0)(\beta_0 + \beta_1)(1 + \lambda_0 + \lambda_1)$$

$$(b) -(1 - \delta_0)(\beta_0 + \beta_1)(1 + \lambda_0 + \lambda_1)$$

**LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS COMO OBSTACULO AL CRECIMIENTO**

La alta sensibilidad de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos a variaciones de la demanda interna no es

prueba del papel restrictivo que sus persistentes déficits ejercieron sobre la expansión de la demanda y, por lo tanto, sobre el crecimiento económico. Para demostrar la efectiva operación de este papel y obtener indicación de su grado de importancia, necesitamos auxiliarnos de tasas teóricas de crecimiento del PBI que correspondan a balances en cuenta corriente equilibrados, es decir, con saldos iguales a cero.

En primer lugar, elegimos como períodos de referencia los ciclos de la exportación total de bienes comprendidos en los años 1952 a 1978 (Ver Gráfico 3); suponemos que estos ciclos están dados porque su comportamiento depende básicamente de la demanda mundial. Como paso siguiente y último estimamos tasas de ajuste de las tasas reales de crecimiento del PBI, de tal forma que las nuevas tasas dejen intacto el ciclo del producto y conduzcan, en promedio, a saldos cero en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos. Estas estimaciones se efectúan para cada uno de los seis ciclos de las exportaciones (1953-56, 1956-61, 1961-64, 1964-70, 1970-74 y 1974-78), sin alterar la tasa y magnitud del producto correspondiente a los picos iniciales: obviamente, como se comprenderá, las tasas teóricas calculadas son promedios para cada ciclo y no tienen por qué expresar lo que hubiera ocurrido de haberse modificado la tasa de crecimiento del PBI en los sucesivos ciclos de las exportaciones.<sup>20</sup>

Los resultados del ejercicio propuesto pueden verse en el Cuadro 6.<sup>21</sup>

20. Para una mayor explicación de este tipo de procedimiento, ver Francis Cripps and Roger Tarling, op cit. pp. 18 y 21.

21. El efecto de las modificaciones en la tasa de crecimiento del PBI sobre la cuenta corriente se obtuvo a partir de los parámetros estimados del modelo. La fórmula utilizada para el cálculo de la tasa de ajuste fue la siguiente:

$$r_{aj} = \frac{\sum CDES_t}{\sum [at + b(t-1)]}$$

donde:

$$a = -\beta_0 (1 - \delta_0)$$

$$b = -(\beta_0 + \beta_1) (1 - \delta_0)$$

$$t = 1, 2, \dots, n \text{ (años del ciclo de las exportaciones)}$$

CUADRO 6

**Efectos de la modificación de la tasa de crecimiento del PBI sobre la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos**  
(En porcentajes)

Ciclos de las exportaciones	Tasa de crecimiento del PBI		Cuenta Corriente de Balanza de Pagos	
	Real	Teórica	Real	Teórica
1) 1953	<b>5.33</b>	<b>5.33</b>	<b>-28.6</b>	<b>-28.6</b>
1954	5.95	3.37	- 7.0	1.2
1955	4.23	1.65	-32.9	- 8.3
1956	3.77	1.19	-33.9	6.5
2) 1956	<b>3.77</b>	<b>3.77</b>	<b>-33.9</b>	<b>-33.9</b>
1957	6.49	5.28	-43.5	-39.3
1958	0.35	-0.86	-38.2	-26.7
1959	4.71	3.50	-12.1	6.8
1960	11.31	10.10	2.0	28.3
1961	6.99	5.78	- 2.8	30.9
3) 1961	<b>6.99</b>	<b>6.99</b>	<b>- 2.8</b>	<b>- 2.8</b>
1962	8.17	7.45	- 7.6	- 5.1
1963	4.15	3.43	-15.3	- 8.4
1964	7.34	6.62	2.3	13.5
4) 1964	<b>7.34</b>	<b>7.34</b>	<b>2.3</b>	<b>2.3</b>
1965	5.16	4.54	-20.5	-18.4
1966	6.42	5.80	-29.0	-23.1
1967	3.36	2.74	-36.7	-27.1
1968	-0.25	-0.87	- 5.5	7.9
1969	3.86	3.24	- 0.1	17.2
1970	5.41	4.79	22.6	43.5
5) 1970	<b>5.41</b>	<b>5.41</b>	<b>22.6</b>	<b>22.6</b>
1971	5.03	3.46	- 4.0	1.4
1972	1.66	0.09	- 3.2	11.7
1973	4.27	2.70	-16.4	8.1
1974	7.48	5.91	-55.3	-21.2
6) 1974	<b>7.48</b>	<b>7.48</b>	<b>-55.3</b>	<b>-55.3</b>
1975	4.54	0.47	-82.9	-68.9
1976	2.02	-2.05	-63.3	-24.5
1977	-0.06	-4.13	-48.3	15.4
1978	-0.50	-4.57	-10.4	78.0

**Notas:**

- Los datos reales y teóricos de la cuenta corriente representan desviaciones porcentuales del valor promedio tendencial de las exportaciones e importaciones expresadas en precios y tasa de cambio constantes de 1973.
- La tasa teórica corresponde a un saldo promedio igual a cero de la balanza en cuenta corriente durante los años de duración de cada ciclo de las exportaciones.

De 1953 a 1970 decrece, ciclo con ciclo, la diferencia entre las tasas reales y teóricas de crecimiento, mientras que en el quinto ciclo (1970-1974) aumenta pero no hasta una magnitud igual o superior a los dos puntos porcentuales.

En consecuencia, puede afirmarse que desde el período 1953-1956 hasta fines del penúltimo ciclo, las posibilidades de expansión de la demanda enfrentaron crecientes restricciones por el lado de la balanza de pagos. Sin embargo, la operación de este factor restrictivo parece menos evidente en el último ciclo debido al alto valor que alcanzó la diferencia entre las citadas tasas de crecimiento; cabe mencionar, no obstante, que se trata de un período especial: en primer lugar, se inicia con los años que registran los más altos déficits de la balanza en cuenta corriente y, en segundo lugar, comprende años de sucesivas disminuciones en la tasa de crecimiento del producto (Ver Gráfico 1). Todo indica que el origen estructural del desequilibrio condujo a una situación que, en el estado actual de desarrollo alcanzado por la economía de nuestro país, exigió la imposición de tasas ya no cercanas o iguales a cero, sino de tasas negativas de valor absoluto cada vez mayor, para lograr relativos mejoramientos en la cuenta corriente de la balanza de pagos (Ver Cuadro 7).

CUADRO 7

**Tasas reales y teóricas de crecimiento del Producto Bruto Interno durante los Ciclos de las Exportaciones**  
(En porcentajes)

Ciclos de las Exportaciones	Tasas real (RR)	Promedio teórica * (RT)
1953-56	4.65	2.07
1956-61	5.91	4.70
1961-64	6.54	5.82
1964-70	3.97	3.35
1970-74	4.59	3.02
1974-78	1.48	-2.59

\* Tasa teórica correspondiente a un saldo promedio igual a cero en la cuenta corriente.

El nivel estadísticamente significativo de la correlación entre las tasas reales y teóricas de crecimiento del producto estimada mediante análisis de regresión, confirma la influencia restrictiva de los requerimientos de equilibrio de

la cuenta corriente de la balanza de pagos sobre las posibilidades de expansión de la demanda y, por tanto, del crecimiento del PBI. Puesto en otros términos, confirma que las tasas de crecimiento del producto alcanzadas en los sucesivos ciclos de las exportaciones fueron significativamente influenciadas por la casi frecuente necesidad de lograr el equilibrio de la balanza en cuenta corriente.

Los resultados del análisis de regresión son los siguientes:

$$RR = 2.94 + 0.58 RT \quad (6.876)$$

donde:

$$F(1,4) = 47.44$$

$$R^2 = 0.92$$

$$se = 0.55 \text{ (desviación estándar de los errores)}$$

El valor de la estadística *t* se encuentra entre paréntesis debajo del coeficiente estimado.

El 92 por ciento de las variaciones de la tasa real de crecimiento del producto durante los seis ciclos de las exportaciones de bienes, es explicado por las variaciones de las tasas teóricas o, más propiamente, por los requerimientos (y medidas) de solución de los problemas financieros generados por el frecuente y creciente desequilibrio externo registrado en el período 1952-1978. La elasticidad del producto real respecto al producto teórico es menor que la unidad pero significativamente distinto de cero. Todos estos resultados finalmente prueban la hipótesis de que la Balanza de Pagos actuó como el más importante obstáculo al crecimiento económico.

Es claro que al actuar como impedimento de la expansión de la demanda durante el ciclo económico, los problemas de la Balanza de Pagos también obstaculizaron el desarrollo de su influencia directa y acumulativa sobre el crecimiento económico a largo plazo,<sup>22</sup> originando así una tendencia decrecien-

22. El examen empírico de la relación existente entre crecimiento y expansión de la demanda puede verse en Félix Jiménez, op. cit. pp. 2 a 11.

te del producto que se inicia precisamente en los primeros años de la década de los sesenta, momento en que suponemos comenzó a operar un nuevo patrón de acumulación (Ver Gráfico 1).<sup>23</sup>

La crisis económica de nuestro país es un claro producto del desarrollo de una relación viciada de raíz entre un proceso *sui generis* de producción industrial y los problemas financieros de balanza de pagos. A pesar del papel central que claramente tuvo el sector manufacturero en el crecimiento económico, la proliferación de industrias en alto grado dependientes del exterior tuvo necesariamente que originar una tendencia al deterioro de las cuentas externas. Por esta razón y debido a que el crecimiento industrial depende fundamentalmente de la expansión de la demanda, la cuenta corriente de la balanza de pagos se hizo altamente sensible a los cambios en la presión del mercado. Además, la persistencia y acentuación del desequilibrio externo al restringir las posibilidades de expansión de la demanda, restó capacidad a la manufactura para impulsar sostenidamente el crecimiento económico; más exactamente, al bloquear la posibilidad de mantener o incrementar las tasas de expansión de la demanda interna, obstaculizó la posibilidad de lograr un mayor crecimiento del sector manufacturero y, consecuentemente, limitó el desarrollo de su influencia positiva, a largo plazo, sobre la balanza de pagos.<sup>24</sup>

23. Para un análisis del modelo de crecimiento implícito en la segunda fase de sustitución de importaciones desarrollada en el Perú, véase Daniel Carbonetto, op. cit. Ver, también, Rosemary Thorp, "The Post —Import Substitution Era: The Case of Perú", op. cit.

24. En el esquema económico liberal, el creciente desequilibrio externo y la crisis aparecen como resultados de la "ausencia de un crecimiento industrial exportador" provocada por la política de sustitución de importaciones, vale decir, por la industrialización para el mercado interno. Sobre la base de este simple diagnóstico sus partidarios proponen como estrategia de solución, la "orientación hacia afuera" del crecimiento industrial. La justificación de este tipo de propuesta para el caso del Perú puede verse en D. M. Schydrowsky y J. J. Wicht, op. cit.

El resultado de la interacción de los fenómenos descritos fue agravándose en términos de posibilidades de crecimiento a medida que se extendía e intensificaba el modelo de industrialización, hasta devenir en una de las crisis más agudas y duraderas de la historia moderna del país, cuya característica principal —que la hace distinta de las otras— es la de poner en evidencia el agotamiento del patrón de acumulación vigente desde inicios de la década de los sesenta: el origen y la orientación de las inversiones, la utilización del excedente, los vínculos con los mercados externos, el patrón de consumo y distribución del ingreso y el esquema de financiamiento del desarrollo económico. Ciertamente, se trata de una crisis estructural: por un lado, los impactos negativos del crecimiento industrial sobre la balanza de pagos minimizaron sus correspondientes efectos positivos a largo plazo, y, por otro, el desequilibrio externo redujo aún más la significación de estos últimos al mismo tiempo que bloqueó las posibilidades de crecer con altas y sostenidas tasas de expansión de la demanda.<sup>25</sup>

25. El defecto de la política de sustitución de importaciones no fue su orientación al mercado interno sino el de no haber propiciado el desarrollo de una estructura industrial articulada, con un sector endógeno de bienes de producción que evite el drenaje hacia el exterior en forma de importaciones crecientes, de los efectos multiplicadores de los dos elementos constitutivos y dinámicos de la demanda interna: la inversión y el gasto público. Fue una política no-discriminatoria dirigida a la producción de bienes de consumo durables cuyo predominio en el proceso de expansión industrial y su creciente dependencia del exterior, quebró la importante vinculación de la industria de los años cincuenta con los sectores productores de materias primas exportables. Por otro lado, como el patrón de distribución del ingreso generado por este nuevo tipo de industria tendía a ser cada vez más concentrado, las posibilidades del crecimiento sostenido del mercado interno se angostaron aún más. En consecuencia, el drenaje hacia el exterior y al regresivo patrón de distribución del ingreso, limitaron el papel dinámico de la demanda efectiva, fenómeno que al chocar con el mode-

En resumidas cuentas, el desequilibrio externo constituye no sólo un resultado de, sino también una de las causas fundamentales de los desajustes estructurales probocados por el modelo de industrialización seguido y por la restricción creciente que éste impuso a las posibilidades de crecimiento. Como se recordará, esta doble característica del desequilibrio externo se relaciona no sólo con el alto grado de sensibilidad de la cuenta corriente ante cambios en la presión de la demanda, sino también, con el efecto drenaje que las inversiones y flujos financieros de la cuenta de capital ocasionan por el lado de los ingresos factoriales netos. La operación en el tiempo de estos dos fenómenos es lo que tipifica, en el caso del Perú, el carácter estructural del llamado estrangulamiento externo.<sup>26</sup>

lo de acumulación tuvo que originar la tendencia descendente de la tasa de crecimiento del producto bruto interno, hasta desembocar, debido a la intensificación de la insuficiencia dinámica de la demanda después de cada sucesivo ciclo, en la crisis estructural actual. Los siguientes datos apoyan algunas de las afirmaciones anteriores. "El 10% de las familias obtienen el 44% del ingreso familiar total". "Las familias de altos ingresos que están incorporadas al sector moderno de la economía (...) comprenden el 10% de la población", equivalente a 300 mil en 1978. "La industria manufacturera, el gran comercio y los servicios privados se orientan principalmente a satisfacer la necesidad de este grupo; y no olvidemos que esta industria es la principal utilizadora de dólares de lo asignado al sector privado". Ver Carlos Amat y León Ch., *La Economía de la Crisis Peruana*, Fundación Friedrich Ebert, Serie materiales de trabajo, p. 10.

26. El origen de este desequilibrio, cuya naturaleza estructural examinaremos con más detalle en la siguiente sección, no puede adjudicarse sin reparo alguno a las políticas concomitantes de sustitución de importaciones y de protección industrial. Ambas son complementarias del crecimiento de las exportaciones manufactureras, porque al apoyarse en el papel del mercado interno contribuyen a desarrollar la capacidad productiva industrial y la productividad del trabajo, condiciones necesarias para mejorar la capacidad de penetración de los productos manufacturados

## EL CARACTER ESTRUCTURAL DEL DESEQUILIBRIO EXTERNO

La salida de fondos al exterior por pago de utilidades e intereses de la deuda se destaca tanto por su permanencia como por su creciente peso negativo en la balanza de servicios. De no ser por este comportamiento, los saldos positivos acumulados de la balanza comercial en las dos últimas décadas del período bajo estudio, habrían sido suficientes para generar superávits en la cuenta corriente de la balanza de pagos (Ver Cuadro 1) y, consecuentemente, los grados de libertad para impulsar el crecimiento mediante la expansión de la demanda habrían sido mayores. El cada vez más alto grado de liquidez de los préstamos, asociado a la privatización y creciente competencia de las instituciones que operan en el mercado internacional de capitales,<sup>27</sup> intensificó el domi-

en los mercados externos. Por lo demás, es claro que en países industrialmente atrasados estas dos condiciones sólo pueden alcanzarse mediante la sustitución y la protección del mercado interno industrial, como también es claro que para superar el estrangulamiento externo y las limitaciones internas a la expansión de la demanda se debe no sólo modificar el patrón de distribución del ingreso sino también reforzar la orientación de la industria hacia el mercado interno evitando que los efectos dinámicos de la demanda interna fluyan hacia el exterior en forma de importaciones crecientes. Para una explicación de la relación de complementaridad entre el crecimiento de las exportaciones y las políticas de protección y sustitución de importaciones, véase Félix Jiménez, op. cit.

27. De acuerdo con J. Hawley, el sistema monetario internacional fue transformado desde mediados de los años sesenta, de un "system organized and maintained by official governmental and transgovernmental bodies to one increasingly dominated by private sector institutions of capital". "The growth of global commercial banking was part of the symbiotic development of the internationalization of productive capital, in the form of the so-called multinational corporation". (Debido a este fenómeno) "The world has experienced a trebling of international liquidity between 1969 to 1975, if measured in dollars: from \$78 billion at the end of 1969 to about \$225 billion at the end of 1975 (...). One important corollary

CUADRO 8

Servicio de la Deuda Externa Total de Mediano y Largo Plazo, 1960-1975 \*

(En millones de US dólares)

	1960	1968	1975
<b>TOTAL</b>	<b>53.8</b>	<b>246.7</b>	<b>637.8</b>
Público	31.5	176.3	547.1
Amortización	24.4	137.2	326.0
Intereses	7.1	39.1	221.1
Privado	22.3	70.4	90.7
Amortización	11.5	30.5	62.7
Intereses	10.8	39.9	28.0
Servicio Total			
_____ × 100	12.1	29.4	49.4
Exportaciones FOB			

nio financiero sobre la economía, fortaleció la intervención de los especuladores internacionales en las decisiones internas y redujo la libertad de acción del Estado en el campo de la política de desarrollo.<sup>28</sup> En sólo quince años, de 1960 a 1975, el monto del servicio de la deuda externa total se multiplicó por doce y, como parte de las exportaciones FOB de bienes, aumentó en aproximadamente 37 puntos porcentuales (Ver Cuadro 8). Este crecimiento espectacular tuvo su origen fundamentalmente en las cifras de endeudamiento público que superaron con creces a los del sector privado. Obsérvese además que, por efectos de este endeudamiento inusitado, el país tuvo que destinar al pago de intereses el 9.4 por ciento de sus ingresos por exportaciones en 1968 y el 19.3 por ciento en 1975.

of the explosion of world reserves is that world liquidity creation under the managed float is increasingly demand determined. That is, a country needing reserves for any reason whatsoever is able to obtain them through private sector (...) sources". Ver J. Hawley, "International Banking and the Internationalization of Capital", en *U.S. Capitalism in Crisis*, URPE, New York, 1978, pp. 125 y 128.

28. Un examen detallado de las formas de control y dominio de las economías de los países endeudados puede verse en J. Hill, "Financial Instability, Debt, and the Third World", en *U.S. Capitalism in Crisis*, URPE, op. cit. Refiriéndose al Perú (1977) este autor señala lo siguiente: "A further example of this increased and intensified dominance of finance capital over less developed countries can be seen in the recent case of Perú, which received a recent loan of \$150-200 million from a group of U.S. banks headed up by Wells Fargo, only on the condition of increased surveillance by these banks of the Peruvian economy. The plan of the Peruvian government to set its accounts straight involved, among other measures, a government hiring freeze, cutbacks in government expenditures and allowing food prices to rise by 25-30%. This U.S. bank surveillance is designed to oversee the Peruvian government's program of cutting consumer demand at home and making Peruvian exports cheaper abroad-all for a loan that is solely to enable Peru to meet its immediate repayment schedule on \$3.7 billion of foreign debt". Op. cit. p. 140.

\* Por dificultades de medición exacta, en los montos de intereses se incorpora la parte correspondiente a la deuda de corto plazo.

Fuente: a. Banco Central de Reserva del Perú, *Anexo Estadístico del Sector Externo Peruano, 1970-1981*, febrero 1982.

b. Banco Mundial, *Perú: Long-Term Development Issues*, Volumen III, abril 1979.

c. Cuadro A1.

La influencia limitativa que la cuenta de ingresos factoriales ejerció sobre la demanda a través de su creciente peso negativo en la cuenta corriente,<sup>29</sup> y, su comportamiento autónomo a través del tiempo, configuraron una situación difícil de modificar con las conocidas políticas contraccionistas y que no corresponde totalmente a aquella interpretación que otorga a las fluctuaciones del mercado internacional el carácter de determinante de la dinámica interna de la economía. Por un lado, hay evidencia de que la expansión de la demanda o mercado interno es el factor esencial

29. Ver Cuadro A1.



del crecimiento<sup>30</sup> y, además, de que su desempeño como tal tiende a ser más limitado debido a las restricciones que le impone el desequilibrio externo, intensificado por la dominación financiera. Esto no significa, como será aclarado más adelante, que las fluctuaciones del mercado internacional sean irrelevantes para explicar las dificultades que se le presentan durante el ciclo al proceso de crecimiento económico. Y, por otro, en términos de política económica, las medidas contraccionistas orientadas a atenuar el desequilibrio externo son, hasta cierto punto, contra-productivas en la medida en que la descapitalización que sufre la economía a través de su cuenta de ingresos factoriales netos es independiente de factores internos. Los únicos efectos positivos de la contracción de la demanda serán los producidos en la balanza comercial a través de la disminución de los montos de importaciones. Sin embargo, para que esta disminución pueda compensar las magnitudes deficitarias de la balanza de servicios, dado el comportamiento del mercado internacional, se requeriría de sostenidas y drásticas reducciones de la demanda interna que inexorablemente conducirían a una situación de colapso económico.<sup>31</sup>

30. Ver Félix Jiménez, op. cit.

31. Para apoyar la pertinencia de esta afirmación calculamos, utilizando el método de Chenery, la contribución del incremento de la demanda interna al crecimiento económico del país en los períodos consecutivos de 1950-1962 y 1962-1975. Como era de esperarse, la magnitud de su contribución aumentó significativamente de 73.4 a 106.4 por ciento, mientras que la suma de la contribución del aumento de las exportaciones y del cambio de los coeficientes de importación total (bienes y servicios) la demanda, fue de 26.6 por ciento en 1950-62 y de -6.4 por ciento en 1962-1975. El cambio de signo y los valores absolutos de estas últimas dos cifras se explican fundamentalmente por el cambio en la importancia y dinamismo de las exportaciones totales. El desarrollo del método utilizado y su correspondiente formalización matemática puede verse en H. B. Chenery, "Patterns of Industrial Growth", en *American Economic Review*, Vol. 50,3, septiembre 1960.

El segundo y último elemento con el que se relaciona el desequilibrio externo es la balanza comercial. A diferencia de la cuenta de ingresos factoriales netos que origina el casi permanente déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, la balanza comercial explica básicamente su tendencia y fluctuaciones cíclicas (Ver Gráfico 2).

Existen dos tendencias notoriamente diferentes en el comportamiento de las transacciones comerciales externas y que revelan la existencia de un cambio estructural que parece haberse producido a partir de 1960: en primer lugar, la que se registra en el período 1950-1961 que corresponde al crecimiento sostenido de las exportaciones frente a importaciones fluctuantes; y, en segundo lugar, la comprendida en el período 1961-1978 durante el cual se produce un estancamiento de las exportaciones frente a un crecimiento significativo de las importaciones<sup>32</sup> (Ver Gráfico 2 y 4). Por las características de este segundo período, el cambio estructural en la tendencia de la balanza de comercio debe haber acentuado el proceso de deterioro del desequilibrio externo al sumarse al constante déficit de la cuenta de servicios financieros. Para confirmar esta suposición y probar la existencia del citado cambio, aplicamos un test tipo Chow<sup>33</sup> a cada uno de los componentes de la balanza comercial (importaciones y exportaciones) a partir del examen de sus respectivas funciones estimadas para tres períodos diferentes, con uno que comprende a los otros dos. El test consiste en determinar si los residuales de las tres funciones de importación o exportación pertenecen a las mis-

32. El decrecimiento de las importaciones en los años 1968-69 y 1974-78 tuvo su origen en la aplicación de medidas contraccionistas recetadas por el FMI. Por otro lado, su lento crecimiento registrado en el período 1970-1972 se debe más que al fortalecimiento de la política proteccionistas, a la disminución de las tasas de crecimiento del producto.

33. Ver G. C. Chow, "Tests of Equality between sets of coefficients in Two Linear Regressions", *Econometría* julio 1960, págs. 591-605.

mas poblaciones,<sup>34</sup> incorporando como hipótesis nula —que habría que aceptar o rechazar con la ayuda de una estadística F calculada— la no existencia de cambio estructural en el período completo. Los resultados de las regresiones efectuadas se presentan en los Cuadros 9 y 10 para el caso de las importaciones y en el Cuadro 12 para el caso de las exportaciones. Como variable independientes se utilizaron los precios relativos y un “proxy” de ingreso-gasto. Como todas las especificaciones son logarítmicas, los parámetros estimados representan las correspondientes elasticidades precio o ingreso.

Las funciones de importación estimadas para los períodos 1950-1960 y 1961-1975 reportan elasticidades precio e ingreso significativamente diferentes<sup>35</sup>. Con el avance de la industrialización, la elasticidad ingreso, en lugar de disminuir, aumenta y la elasticidad precio disminuye. Este comportamiento con-

34. La fórmula es la de una estadística F dada por:

$$F(k, n+m-2k) = \frac{(SCR_c - SCR_1 - SCR_2)/k}{(SCR_1 + SCR_2)/(n+m-2k)}$$

donde:

SCR<sub>c</sub> suma del cuadrado de los residuales de la ecuación para el período completo.

SCR<sub>1</sub> suma del cuadrado de los residuales de la ecuación para el primer subperíodo.

SCR<sub>2</sub> suma del cuadrado de los residuales de la ecuación para el segundo subperíodo.

k número de parámetros estimados

n número de observaciones en el primer subperíodo

m número de observaciones en el segundo subperíodo

n+m número de observaciones en el período completo.

35. Durante el período 1950-1960 el país desarrolló una industria alimentaria y de bienes finales relativamente bien integrada. Por esa razón, 1960 es considerado como el año final de la primera etapa de sustitución de importaciones. Para un análisis de las fases del proceso de sustitución en el Perú, ver Daniel Carbonetto, op. cit.

tradice la teoría que asocia una alta elasticidad-ingreso (mayor que 1) y una baja elasticidad-precios-relativos (menor que 1 en valor absoluto) a las primeras etapas de la industrialización por sustitución de importaciones.<sup>36</sup> La estadística F para probar la hipótesis de inexistencia de cambio estructural arrojó un valor de 5.03, mayor que el de la tabla (3.13) para un nivel de 5% de confianza; en consecuencia, podemos afirmar, apoyados en la evidencia estadística, que la distinta naturaleza de las dos funciones de importación de bienes refleja la existencia de un significativo cambio estructural ocurrido en los últimos quince años del período 1950-1975.

Con el objeto de apreciar si dicho cambio fue intensificado a medida que se avanzaba en el curso de la segunda etapa de sustitución de importaciones, se estimaron funciones del mismo tipo para los siguientes otros tres períodos diferentes: 1950-1978, 1950-1968 y 1969-1978. Los resultados se muestran en el Cuadro 10.

Al ampliar el período de estudio hasta 1978 y subdividirlo en dos, de tal manera que el segundo incorpore los siete años de un gobierno de definida orientación nacionalista, se observa un incremento sustancial en la magnitud de la elasticidad-ingreso de la importación de bienes: de 0.567 en 1950-1968 pasó a 4.658 en 1969-1978; sin embargo, la elasticidad-precios-relativos no presentó mayor variación. La magnitud de la estadística F calculada (6.13) —mayor que el de la tabla (3.05) para un nivel de 5%— nuevamente revela la presencia de un significativo cambio estructural, pero esta vez con referencia al período 1969-1978. Como se comprenderá este cambio tiene que estar directamente relacionado con la notoria modificación de la elasticidad-ingreso, cuya magnitud, mayor que la obtenida para

36. Para una explicación de la citada teoría, ver René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975): un enfoque estructuralista*, Fondo de Cultura Económica, México 1981, parte III.

CUADRO 9

Regresiones del logaritmo de la Importación de Bienes sobre los logaritmos de los precios relativos y del Producto Bruto Interno, 1950-1978 \*

$$(\text{LnM}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LnPRM}_t + \alpha_2 \text{LnPBI}_t)$$

Período	Constante $\alpha_0$	Elasticidad Precios relativos $\alpha_1$	Elasticidad Ingreso $\alpha_2$	R <sup>2</sup>	F	SCR
1950-1975	-1.263 (-0.542)	-0.447 (-1.672)	0.929 (5.133)	0.93	157.80	0.3257
1950-1960	1.451 (0.351)	-1.812 (-3.288)	0.770 (2.205)	0.73	9.59	0.0778
1961-1975	-6.596 (-1.678)	-0.228 (-0.744)	1.341 (4.367)	0.90	52.58	0.1038

Notas:

1. Se utilizaron series de importaciones de bienes y del producto bruto interno a precios constantes de 1973, expresadas en la misma unidad monetaria.
2. La serie de precios relativos se obtuvo dividiendo el índice de precios de las importaciones entre el índice de precios del producto bruto interno.
3. La autocorrelación en la estimación de las tres ecuaciones fue corregida por el método iterativo de Cochrane-Orcutt.
4. Los valores de la estadística t se encuentran entre paréntesis, debajo de los coeficientes estimados.
5. R<sup>2</sup> = coeficiente de determinación  
F = estadística F  
SCR = suma del cuadrado de los residuales.

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú (INP-ONE) y Cuadro A1.

CUADRO 10

Regresiones del logaritmo de la Importación de Bienes sobre los logaritmos de los precios relativos y del Producto Bruto Interno, 1950-1978 \*

$$(\text{LnM}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LnPRM}_t + \alpha_2 \text{LnPBI}_t)$$

Período	Constante $\alpha_0$	Elasticidad Precios relativos $\alpha_1$	Elasticidad Ingreso $\alpha_2$	R <sup>2</sup>	F	SCR
1950-1978	-0.367 (-0.240)	-0.581 (-3.142)	0.861 (7.236)	0.94	187.03	0.3664
1950-1968	3.500 (1.508)	-1.152 (-4.456)	0.567 (3.126)	0.95	135.982	0.1332
1969-1978	-49.443 (-3.135)	-1.196 (-3.464)	4.658 (3.812)	0.81	15.045	0.0664

\* Ver notas del Cuadro 9. La autorrelación reportada por la estadística Durbin-Watson en las tres ecuaciones, fue corregida por el procedimiento iterativo de Cochrane-Orcutt.

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú (INP-ONE) y Cuadro A1.

CUADRO 11

Importaciones FOB por uso o destino económico\*  
(Estructura porcentual)

	1960	1962	1966	1971	1975
Bienes de Consumo	19.6	17.5	15.5	11.1	8.3
Materias Primas y Productos Intermedios (Petróleo)	38.2 (4.2)	36.1 (2.9)	38.2 (2.6)	48.4 (5.9)	49.0 (11.2)
Bienes de Capital	32.9	40.7	30.0	25.9	32.7
Otros	9.3	5.7	16.3	14.6	10.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

\* Los años seleccionados corresponden a los picos del ciclo económico interno.

Fuente: 1. Anexo Estadístico del Sector Externo Peruano 1970-1981, Banco Central de Reserva del Perú, febrero 1982.  
2. Cuadro A1.  
3. Perú: Long-Term Development Issues, Banco Mundial, Volumen III, abril 1979.

el período 1961-1975, confirma la hipótesis acerca de la intensificación de las transformaciones estructurales introducidas en el comportamiento de las importaciones por el avance de una industria cada vez más dependiente del exterior. Estos resultados prueban el carácter espúreo de la política de sustitución de importaciones que en su segunda fase originó, contrariamente a lo esperado, aumentos significativos en la propensión marginal a importar, a través de los sucesivos años-pico del ciclo económico comprendido en el período 1960-1978: de 11.4 por ciento en 1960 pasó a 22.1 por ciento en 1966 y a 28.8 por ciento en 1975.<sup>37</sup> La naturaleza del citado cambio estructural puede apreciar-

se en el Cuadro 11: hay un creciente predominio de las materias primas y productos intermedios importados; estos, junto con los bienes de capital fueron responsables del 71.1 por ciento del monto total de las importaciones en 1960 y del 81.7 por ciento en 1975.

Mientras las importaciones se hacen cada vez más sensibles al incremento del producto bruto interno durante el período 1960-1978, las exportaciones de bienes sufren un proceso de relativo estancamiento: su elasticidad respecto a las variaciones de la demanda mundial disminuye hasta un valor estadísticamente no distinto de cero, al mismo tiempo que se tornan más inelásticas a los cambios en los precios relativos (Ver Cuadro 12).

37. Los valores porcentuales de la Propensión Marginal a importar fueron calculados mediante la fórmula siguiente:

$$PMA_t = \frac{M_t - M_{t-1}}{Y_t - Y_{t-1}} \times 100 \text{ donde:}$$

PMA = Propensión Marginal a importar  
M = Importaciones FOB de bienes en dólares a precios corrientes.  
Y = Producto bruto interno en dólares a precios corrientes.

Los años seleccionados corresponden a los picos del ciclo económico.

Entre 1964 y 1972 los volúmenes exportados se mantienen prácticamente constantes, de 1973 a 1976 bajan significativamente y sólo después de este último año recuperan su tasa histórica de crecimiento. A pesar de todas estas modificaciones, el valor calculado (2.69) de la estadística F ligeramente menor que el de la tabla (3.05) no permite rechazar la hipótesis de inexistencia de cambio estructural en la función de exportaciones de bienes durante el período

CUADRO 12

Regresiones del logaritmo de la Exportación de Bienes sobre los logaritmos de los precios relativos y de la demanda mundial, 1950-1978

$$(\text{Ln}X_t = \beta_0 + \beta_1 \text{LnPRE}_t + \beta_2 \text{LnDM}_t)$$

Período	Constante $\beta_0$	Elasticidad precios relativos $\beta_1$	Elasticidad Demanda Mundial $\beta_2$	R <sup>2</sup>	F	SCR
1950-1978	6.070 (1.706)	-0.615 (-3.510)	0.371 (1.347)	0.94	189.20	0.2206
1950-1962	-7.996 (-3.035)	-0.743 (-4.270)	1.552 (6.989)	0.98	203.12	0.0287
1963-1978	12.370 (3.836)	-0.528 (-2.118)	-0.124 (-0.493)	0.63	10.98	0.1327

Notas:

1. Se utilizaron series de exportación de bienes y de demanda mundial a precios constantes de 1973, expresadas en la misma unidad monetaria. Como "proxy" de demanda (o gasto) mundial se eligió la serie de las importaciones efectuadas por los países industriales.
2. La serie de precios relativos se obtuvo dividiendo el índice de precios de las exportaciones entre el índice de precios de las importaciones en los países industriales, ambos expresados en la misma unidad monetaria.
3. La autocorrelación reportada por la estadística Durbin-Watson en las tres ecuaciones, fue corregida por el método iterativo de Cochrane-Orcutt.
4. Los valores de la estadística t se encuentran entre paréntesis, debajo de los coeficientes estimados.
5. R<sup>2</sup> = coeficiente de determinación  
F = estadística F  
SCR = suma del cuadrado de los residuales.

Fuente: International Financial Statistics, Anuario 1980 y Volumen XXXIV N° 1 de 1981 (FMI); Cuentas Nacionales del Perú (INP-ONE); y Cuadro A1.

do considerado. Es posible que la explicación de este resultado se encuentre en el hecho de que los volúmenes exportados empiezan a disminuir drásticamente a partir de los años setenta, precisamente cuando se hacen patentes los problemas del capitalismo internacional y los principales países industriales refuerzan la protección de sus mercados internos.

En relación al resultado anterior, es importante mencionar que no se producen modificaciones sustanciales en la composición de los volúmenes exportados; entre pico y pico de sus correspondientes ciclos, los conocidos productos tradicionales prácticamente man-

tienen su predominio: de 84.2 por ciento en 1953 éste asciende a 93.8 por ciento en 1970 y disminuye sólo a 80 por ciento en 1978 (Ver Cuadro 13).

En resumen, tres son los elementos que definen el carácter estructural del estrangulamiento externo: en primer lugar, el peso significativo y creciente del déficit de la cuenta de ingresos factoriales netos en la cuenta corriente de la balanza de pagos; en segundo lugar, el aumento de la elasticidad de las importaciones de bienes respecto a los cambios del producto bruto interno justamente en la fase de "avance" del proceso de industrialización, y, en tercer lugar, el largo período de relativo es-

CUADRO 13

Exportaciones FOB por grupo de productos \*  
(Estructura porcentual)

	1953	1956	1961	1964	1970	1974	1978
Productos Agropecuarios	46.1	39.8	32.3	27.8	15.1	21.6	13.3
Productos Pesqueros	3.1	4.7	13.7	24.2	33.0	16.1	10.0
Productos Mineros	27.7	34.8	41.2	38.4	45.0	48.2	47.0
Petróleo y derivados	6.3	7.4	2.8	1.4	0.7	1.9	9.2
Otros productos **	15.8	13.3	10.0	8.2	6.2	12.2	20.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

\* Los años seleccionados corresponden a los picos del ciclo de las exportaciones.

\*\* Incluye productos no-tradicionales y otros productos tradicionales.

Fuente: 1. Anexo Estadístico del Sector Externo Peruano 1970-1981, Banco Central de Reserva del Perú, febrero 1982.

2. Cuadro A1.

3. Perú: Long-Term Development Issues, Banco Mundial, Volumen III, abril 1979.

tancamiento del crecimiento de las exportaciones, que agudizó todavía más la necesidad de divisas ocasionada por el constante drenaje de fondos al exterior por pagos de utilidades y servicio de la deuda, y por el creciente requerimiento de importaciones que provocó el espúreo proceso de sustitución. Este tipo de estrangulamiento fue el que limitó las posibilidades de expansión de la demanda y su consecuente contribución al crecimiento económico.<sup>38</sup>

38. El examen desarrollado hasta aquí no sólo contrasta con el punto de vista del FMI sino que pone en evidencia su carácter obtuso. Para esta institución, como se sabe, los acelerados aumentos de precios y la ampliación del déficit de la balanza en cuenta corriente son originados por la "excesiva" expansión del gasto público que, junto a políticas monetarias "pasivas", conduce a un aumento en la presión de la demanda. Sobre la base de este diagnóstico, apoyado en la supuesta operatividad de las "fuerzas del mercado" y, por tanto, en el papel de los precios como reguladores del comercio internacional y en la importancia de la liberalización del comercio exterior para incrementar la "eficiencia" productiva interna, recomienda (o más bien impone), para "salir" de la crisis, sus dos conocidas medidas principales: contracción de

CONCLUSIONES

Las principales conclusiones que se derivan de este trabajo son las siguientes:

a) La cuenta corriente de la balanza de pagos actuó como factor limitativo de la expansión del mercado interno y, en consecuencia, del crecimiento económico, debido al persistente y cada vez mayor monto de sus déficits. El papel estimulante de la demanda fue restringido durante los ciclos hasta generar, a largo plazo, una tendencia descendente de la tasa de crecimiento del producto bruto interno, a partir de los primeros años de la década de los sesenta. Este resultado y la tendencia opuesta de los montos del déficit de la balanza en cuenta corriente (Ver Gráfico 1), sitúan el origen del desequilibrio en el ámbito de los factores estructurales de largo plazo y no simplemente en el mantenimiento de tasas de crecimiento

la demanda y devaluación de la unidad monetaria nacional. Su esquema y sus recomendaciones de política económica son independientes del tamaño, características y situación histórica de cada país.

to impulsadas por un "exceso" de demanda (o de gasto público).

b) La causa principal del frecuente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos fue, en el período bajo estudio, el permanente y significativo drenaje de fondos al exterior por pagos de utilidades e intereses de la deuda (Ver Cuadro 1). Este último renglón sobrepasó significativamente al primero reflejando, así, el mayor dominio del capital financiero internacional sobre las decisiones internas. El carácter no compensatorio de las entradas de capital financiero y su alta liquidez, redujeron la libertad de acción del Estado en campos importantes de la política económica y social.<sup>39</sup> Ahora bien, el comportamiento observado en el deterioro de la cuenta de ingresos factoriales netos no puede ser modificado mediante una drástica contracción de la demanda justamente debido a su comprobada independencia respecto a las fluctuaciones cíclicas internas. En consecuencia, para avanzar hacia la solución del estrangulamiento externo, hay que encontrar una nueva política de financiamiento y eliminar, así, uno de los obstáculos que enfrenta el crecimiento de la demanda interna.

c) La tendencia y los ciclos de la cuenta corriente de la balanza de pagos fueron determinados por la tendencia y los ciclos de la balanza comercial. El papel de los balances de servicios permanentemente deficitarios fue contrarrestar los superávits o acentuar los déficits registrados por la balanza de comercio hasta el punto de generar un casi permanente desequilibrio externo (Ver Gráfico 2). Por otro lado, el comportamiento de las importaciones fue el que tuvo influencia decisiva en la configuración de la tendencia y los ciclos de la balanza comercial: hubo coinci-

dencia entre sus respectivos años-pico (Ver Gráfico 3), y una clara asociación entre la tendencia al deterioro de esta balanza y la creciente elasticidad de la importación de bienes respecto a las variaciones del producto bruto interno. Como se recordará, este último fenómeno fue resultado del cambio estructural introducido en la correspondiente función de importaciones durante la segunda fase de la llamada sustitución espúrea. Por las razones anteriores, el comportamiento descrito de la importación de mercancías constituye la segunda causa fundamental del desequilibrio externo y de su tendencia al deterioro registrada durante el período 1960-1978. Ahora bien ¿puede ser combatido este origen estructural del desequilibrio mediante las conocidas políticas contraccionistas? La respuesta es negativa, porque una drástica reducción de la demanda, aunque disminuiría el peso negativo de las importaciones en la cuenta corriente de la balanza de pagos, afectaría gravemente la situación de las empresas productivas, aumentaría el desempleo y debilitaría la actividad económica del Estado.

En suma, generaría una recesión económica y un agravamiento de los problemas financieros con consecuencias sociales y políticas impredecibles; por lo demás, la medida sería insuficiente puesto que no tendría influencia alguna sobre el carácter persistente del desequilibrio externo cuyo origen se encuentra en el constante y significativo déficit de la balanza de servicios.

d) Hay evidencia de que el relativo estancamiento sufrido por las exportaciones desde los primeros años de la década de los sesenta fue originado por restricciones de oferta, a las que se sumó el fenómeno de desaceleración de la demanda mundial ocurrido en los últimos años del período bajo estudio. Recuérdese que la función de demanda de exportaciones no sufrió, desde el punto de vista estadístico, significativos cambios estructurales. Por otro lado, el avance de la industrialización no modificó sustancialmente la dominante participación de los productos tradicio-

39. Con la intervención del FMI en la "solución" de las dos últimas crisis, la libertad de acción económica del Estado se redujo aún más. La influencia del FMI fue y es tan negativa para el Perú, como lo fue para un país industrializado como Inglaterra; ver A. P. Thirlwall, *Balance-of-payments Theory and The United Kingdom Experience*, The McMillan Press Ltd., 1980.

nales y primarios en el total de las exportaciones, ni incrementó en forma significativa los montos de la exportación no-tradicional. Por tanto, tomando en cuenta su efecto en las exportaciones, la receta contraccionista tampoco puede contribuir a superar el desequilibrio externo.

e) La devaluación monetaria es otra medida inadecuada para combatir el comprobado origen estructural del estrangulamiento externo. Su efecto inmediato tiene que ser inflacionario debido a que el alto componente importado de los insumos y bienes de capital utilizados por el sector manufacturero no puede ser modificado a corto plazo.<sup>40</sup> Por esta relación de dependencia estructural, dicho sector llegó a absorber en 1976 "alrededor del 65% de los dólares asignados al sector privado".<sup>41</sup> Ahora bien, como la aceleración del proceso inflacionario deteriora la posición competitiva del país en los mercados internacionales de productos manufacturados, la devaluación del signo monetario revierte contra su propio objetivo explícito. Por otro lado, la restricción de oferta y el peso preponderante de los productos tradicionales en el renglón de las exportaciones tam-

co pueden ser superados a corto plazo con medidas de precios. Las políticas de solución del desequilibrio externo para ser efectivas, no pueden formularse ni adoptarse al margen de la comprobada relación directa existente entre el incremento de la capacidad de penetración de los productos no-tradicionales en el mercado exterior y el crecimiento de la demanda o mercado interno. Por último, como el efecto estimulante del dinamismo del mercado interno sobre el crecimiento de las exportaciones se traduce en una relación de complementariedad entre este crecimiento y la política de control y sustitución de importaciones,<sup>42</sup> la apertura del comercio exterior también resulta contraproducente como medida de solución del desequilibrio externo.

f) Para superar el prolongado proceso de desaceleración del crecimiento económico y revertir la tendencia al deterioro de las cuentas externas, por el origen estructural de la relación que se establece entre ambos fenómenos, las políticas tienen que estar orientadas a modificar radicalmente la asociación contradictoria entre el modelo de acumulación de capital, concentrado en las ramas productoras de bienes de consumo durables, y el patrón regresivo de distribución del ingreso que le acompaña. Dado este propósito, en primer lugar, habrá que eliminar el obstáculo que enfrenta la demanda y modificar su estructura para impulsar la producción de bienes de consumo masivo, mediante una radical política de redistribución del ingreso. En segundo lugar, tendría que cambiarse el esquema de financiamiento del gasto público a través de una profunda reforma fiscal que modifique el sesgo hacia el endeudamiento externo y aumente la presión tributaria. El estancamiento del financiamiento tributario fue notorio justamente en los años en que se puso en marcha un extenso programa de transformaciones so-

40. Al igual que la devaluación, la caída de la demanda también tiene efectos inflacionarios, porque ambas originan aumentos en los costos de producción. Para un examen de la relación precio-costo en el corto y largo plazos, véase Félix Jiménez y Carlos Rocas "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", *Economía Mexicana* N° 3, CIDE, 1981. Ver también el análisis del fenómeno de inflación-recesión, en Félix Jiménez "Perú: la expansión ...". Op. cit. pp. 15 a 17.

41. Ver Carlos Amat y León Ch., op. cit. p. 65. De acuerdo con el autor, la participación de las importaciones en el costo total unitario registrado en el año 1971 fue de 40% en las ramas de productos eléctricos y material de transporte; alrededor del 25% en las de productos metálicos y maquinaria; y, entre el 20 y 29% en las ramas del grupo productor de bienes intermedios. Ver Carlos Amat y León Ch., op. cit., p. 64 Cuadro 9.

42. El examen empírico de esta relación de complementariedad para el caso del Perú puede verse en Félix Jiménez, "Perú: la expansión...", op. cit., pp. 11 a 15.



CUADRO A1

Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos 1950-1980

(Millones de US dólares)

PERIODO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
1950	198.40	149.30	49.10	-12.30	-26.60	1.30	-37.60	-11.50	-3.00	8.50	-6.10	2.40
1951	259.10	223.00	36.10	-20.90	-16.50	1.40	-36.00	0.10	23.00	23.10	-16.60	6.50
1952	245.70	257.20	-11.50	-24.80	-16.60	3.70	-37.70	-49.20	34.40	-14.80	13.20	-1.60
1953	228.30	257.50	-29.20	-28.00	-11.20	4.80	-34.40	-63.60	38.20	-25.40	19.10	-6.30
1954	254.30	225.40	28.90	-22.90	-32.00	7.80	-47.10	-18.20	-4.80	-23.00	29.60	6.60
1955	281.20	294.60	-13.40	-37.20	-52.20	7.70	-81.70	-95.10	20.60	-74.50	70.80	-3.70
1956	320.20	342.50	-22.30	-51.00	-45.80	11.30	-85.50	-107.80	49.80	-58.00	72.90	14.90
1957	331.50	402.10	-70.60	-56.00	-46.20	17.50	-84.70	-155.30	63.50	-91.80	58.20	-33.60
1958	291.80	344.70	-52.90	-49.00	-35.20	14.70	-69.50	-122.40	29.20	-93.20	79.80	-13.40
1959	322.60	280.50	42.10	-44.20	-47.80	9.90	-82.10	-40.00	22.20	-17.80	35.20	17.40
1960	444.30	341.00	103.30	-50.20	-65.90	20.60	-95.50	7.80	22.10	29.90	-0.40	29.50
1961	510.20	428.60	81.60	-54.10	-66.70	26.80	-94.00	-12.40	18.20	5.80	28.70	34.50
1962	556.00	478.40	77.60	-65.90	-67.10	18.20	-114.80	-37.20	17.40	-19.80	50.60	30.80
1963	555.10	517.90	37.20	-65.00	-73.00	19.00	-119.00	-81.80	-4.90	-86.70	120.70	34.00
1964	684.60	517.70	166.90	-95.30	-72.30	14.80	-152.80	14.10	12.50	26.60	16.10	42.70
1965	684.60	659.70	24.90	-105.20	-86.30	24.10	-167.40	-142.50	35.70	-106.80	115.20	8.40
1966	788.50	811.20	-22.70	-105.30	-128.10	27.70	-205.70	-228.40	23.30	-205.10	161.50	-43.60
1967	742.40	810.10	-67.70	-96.10	-147.50	29.50	-214.10	-281.80	-17.90	-299.70	142.10	-157.60
1968	839.80	672.90	166.90	-93.00	-151.20	36.70	-207.50	-40.60	-22.60	-63.20	89.60	26.40
1969	879.50	658.80	220.70	-67.70	-184.70	31.30	-221.10	-0.40	19.40	19.00	16.20	35.20
1970	1034.30	699.60	334.70	-82.90	-148.50	81.60	-149.80	184.90	-79.20	105.70	151.70	257.40
1971	889.40	730.00	159.40	-107.30	-125.40	39.40	-193.30	-33.90	-50.20	-84.10	7.90	-76.20
1972	945.00	812.00	133.00	-83.00	-120.90	39.20	-164.70	-31.70	24.20	-7.50	57.90	50.40
1973	1111.80	1033.00	78.80	-131.70	-180.90	42.20	-270.40	-191.60	49.40	-142.20	155.40	13.20
1974	1503.30	1908.90	-405.60	-228.20	-218.50	45.10	-401.60	-807.20	143.80	-663.40	945.30	281.90
1975	1290.90	2390.20	-1099.30	-248.20	-240.30	49.40	-439.10	-1538.40	315.70	-1222.70	646.00	-576.70
1976	1359.50	2100.00	-740.50	-142.90	-366.40	57.80	-451.50	-1192.00	170.80	-1021.20	153.70	-867.50
1977	1725.60	2164.00	-438.40	-118.20	-426.40	56.80	-487.80	-926.20	54.10	-872.10	523.00	-349.10
1978	1940.70	1600.50	340.20	-10.30	-577.70	56.00	-532.00	-191.80	25.00	-166.80	242.70	75.90
1979	3490.90	1951.30	1539.60	33.80	-966.50	122.00	-810.70	728.90	71.00	799.90	779.00	1578.90
1980	3898.30	3061.70	836.60	-73.80	-834.70	134.30	-774.20	62.40	26.90	89.30	633.00	722.30

- Fuente: 1.- Banco Mundial, Perú: Long-Term Development Issues, Volumen III, Abril 1979.  
 2.- Banco Central de Reserva del Perú, Anexo Estadístico del Sector Externo Peruano, 1970-1981, Febrero 1982.  
 3.- Instituto Nacional de Planificación-Oficina Nacional de Estadística, Cuentas Nacionales del Perú, 1950-1978, Mayo 1979.

ciales: el coeficiente promedio anual de los ingresos tributarios en relación al producto bruto interno pasó de 14.2% en 1968-1972 a 13.7% en 1973-1977. La reforma fiscal tiene que incidir también en la estructura de la tributación: los impuestos que gravan la renta y propiedad, dentro del grupo de origen interno, y los que gravan el comercio exterior, mostraron una tendencia decreciente en el período 1968-1977.<sup>43</sup> Y, en ter-

cer lugar, habría que impulsar el desarrollo de la producción de bienes intermedios y de capital, restringiendo desde el inicio la utilización de este tipo de bienes a los producidos internamente. Este esfuerzo de sustitución, para ser de nuevo tipo, debe evitar el drenaje hacia el exterior de los efectos multiplicadores de la inversión y del gasto público situando selectivamente el origen y destino de las inversiones en el ámbito de la producción y mercado internos y eliminando el liderazgo de las empresas penetradas por el capital extranjero en la orientación del proceso de acumulación. Además, para asegurar la efectividad de este proceso tendría que complementarse con políticas fiscales y de comercio exterior activas, selectivas y claramente intervencionistas.

43. Ver Aníbal Pinto y Héctor Assael, Perú 1968-1977 la política económica en un proceso de cambio social, CEPAL-NN.UU., enero 1981. pp. 73 y 74. Para una mayor explicación de los problemas de financiamiento de las inversiones y del gasto público, ver E. V. Fitzgerald, La Economía Política del Perú 1956-1978. Desarrollo económico y acumulación de capital, Instituto de Estudios Peruanos, noviembre 1981.

CUADRO A2

Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos 1950-1980  
(En porcentajes)

PERIODO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1952	-0.70	3.95	-4.65	-10.02	-15.24	-19.88	13.90	-5.98	5.33	-0.65
1953	2.51	15.62	-13.11	-12.57	-15.45	-28.56	17.15	-11.41	8.58	-2.83
1954	-2.50	-13.58	11.08	-8.78	-18.06	-6.98	-1.84	-8.82	11.35	2.53
1955	-2.74	1.90	-4.63	-12.87	-28.26	-32.89	7.13	-25.77	24.49	-1.28
1956	0.76	7.78	-7.02	-16.05	-26.91	-33.92	15.67	-18.25	22.94	4.69
1957	-7.24	12.52	-19.76	-15.67	-23.70	-43.46	17.77	-25.69	16.29	-9.40
1958	-8.92	7.59	-16.51	-15.29	-21.69	-38.20	9.11	-29.09	24.91	-4.18
1959	-2.64	-15.35	12.71	-13.34	-24.78	-12.07	6.70	-5.37	10.62	5.25
1960	12.96	-13.30	26.26	-12.76	-24.28	1.98	5.62	7.60	-0.10	7.50
1961	15.93	-2.61	18.54	-12.29	-21.36	-2.82	4.14	1.32	6.52	7.84
1962	12.90	-2.86	15.76	-13.38	-23.31	-7.55	3.53	-4.02	10.27	6.25
1963	4.02	-2.95	6.97	-12.18	-22.30	-15.33	-0.92	-16.25	22.62	6.37
1964	12.52	-14.91	27.43	-15.66	-25.11	2.32	2.05	4.37	2.65	7.02
1965	-1.43	-5.01	3.59	-15.15	-24.10	-20.52	5.14	-15.38	16.59	1.21
1966	0.18	3.07	-2.88	-13.38	-26.14	-29.02	2.96	-26.06	20.52	-5.54
1967	-3.19	5.64	-8.83	-12.53	-27.92	-36.75	-2.33	-39.08	18.53	-20.55
1968	14.35	-8.38	22.73	-12.66	-28.25	-5.53	-3.08	-8.61	12.20	3.59
1969	12.90	-15.43	28.33	-8.69	-28.38	-0.05	2.49	2.44	2.08	4.52
1970	26.21	-14.63	40.84	-10.12	-18.28	22.56	-9.66	12.90	18.51	31.41
1971	4.71	-14.06	18.77	-12.63	-22.76	-3.99	-5.91	-9.90	0.93	-8.97
1972	-3.70	-17.25	13.55	-8.46	-16.78	-3.23	2.47	-0.76	5.90	5.14
1973	-4.92	-11.66	6.74	-11.26	-23.12	-16.39	4.22	-12.16	13.29	1.13
1974	3.02	30.82	-27.80	-15.64	-27.52	-55.32	9.85	-45.46	64.78	19.32
1975	-30.40	28.87	-59.27	-13.38	-23.68	-82.95	17.02	-65.92	34.83	-31.09
1976	-27.79	11.54	-39.33	-7.59	-23.98	-63.31	9.07	-54.24	8.16	-46.08
1977	-10.00	12.87	-22.87	-6.16	-25.44	-48.31	2.82	-45.49	27.28	-18.21
1978	5.59	-12.92	18.51	-0.56	-28.95	-10.44	1.36	-9.08	13.21	4.13

Notas:

- (1) Todas las series de tiempo están expresadas como desviaciones porcentuales de los valores promedio tendenciales de las exportaciones e importaciones a precios y tasa de cambio constantes de 1973.
- (2) Los valores tendenciales se obtuvieron mediante promedios geométricos móviles de cinco años, centrados en el tercero.

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú (INP-ONE) y Cuadro A1.

Notas generales sobre los cuadros

1) Las series de exportación e importación de bienes incluyen las transacciones de oro no-monetario.

2) Las transferencias netas incorporan tanto a las del sector público como a las del sector privado.

3) La Inversión extranjera directa neta incluye el concepto de "portafolio investment".

4) Las entradas de capital financiero netas están constituidas por los préstamos de mediano y largo plazo del sector público y privado, por los flujos de capital a corto plazo y por la cuenta de errores y omisiones netas.

# Daniel Carbonetto / POLITICAS DE MEJORAMIENTO EN EL SECTOR INFORMAL URBANO

*El Anexo 4 presenta un documento, de Daniel Carbonetto, sobre políticas y programas específicos para el mejoramiento del empleo en el área informal urbana. Su inclusión obedece a la evidente necesidad de atacar este problema sin más pérdida de tiempo. (1984)*

## EL DISEÑO DE POLITICAS PARA EL MEJORAMIENTO DEL EMPLEO EN EL AREA INFORMAL DE LA ECONOMIA

LA eficacia de políticas y estrategias que apunten al mejoramiento de la calidad del empleo y de los ingresos del sector informal urbano depende de la visión que se tenga de la especificidad de los puestos existentes en esta área, su origen (autogeneración) y las restricciones que en materia de disponibilidad de factores imponen tales aspectos al proceso de autoocupación característico del SIU. Por ello, las políticas de promoción se promueven a partir del estudio de tales restricciones, surgiendo de este modo como metodologías e instrumentos dirigidos al levantamiento y/o superación parcial de aquéllas.

A continuación, examinaremos las principales restricciones que afectan a las actividades informales, sus causas y orden de importancia con el objeto de extraer de ese análisis un conjunto priorizado de propuestas orientadas al mejoramiento del empleo en el área informal de la economía urbana.

## RESTRICCIONES ORIGINARIAS A LA PRODUCTIVIDAD Y EL INGRESO EN EL SECTOR INFORMAL

Un doble origen reconoce el contingente de la PEA que no tiene acceso a los puestos del sector formal. El primero, de carácter estructural, es el desfase que se produjo en las últimas décadas entre la demanda de trabajo del sector moderno (determinada a su vez por

el ritmo de acumulación formal de capital y el tipo de tecnología incorporado en el acervo productivo en expansión) y el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral. Ese desfase dio lugar a que cerca de un 30 por ciento de la PEA fuera excluida de las plazas de trabajo que van siendo creadas en el sector moderno. Esta exclusión posee un carácter estructural y de largo plazo, pues se mide contra la demanda de trabajo que generaría la plena utilización de los activos instalados. El segundo es carácter estructural y de largo plazo, variable con la evolución cíclica de la economía. El sector formal —en períodos recesivos— excluye una fracción de trabajadores de sus dotaciones de plena producción en proporción a la disminución del nivel de utilización de sus activos productivos.\* Vista su magnitud, su estabilidad y el nivel de ingreso familiar medio en el que opera, este sistema de exclusiones no puede ser enfrentado a través de la creación de fondos de desempleo o de otros mecanismos que permitan a la economía el sostenimiento de un segmento significativo

\* Tal definición conlleva al reconocimiento de un proceso "moderno" de acumulación de capital en el cual: (a) las dotaciones de trabajadores son relativamente fijas y definidas ingenierilmente para un nivel formal de utilización de las plantas; (b) no hay sustitución significativa de factores en el corto y mediano plazo; y (c) los cambios en las combinaciones de factores se determinan en los diseños tecnológicos y vienen incorporados en los nuevos equipos en su gran mayoría importados.

de la PEA urbana en condiciones de desempleados abiertos y financiar el mismo con recursos generados por los otros dos tercios de la población ocupada. Siendo ello así, la PEA no ocupada no puede permanecer mucho tiempo dentro de la categoría de "desempleados buscando activamente trabajo". La mayoría, constreñidos por la necesidad de obtener un ingreso de subsistencia, tiende a generar actividades por su cuenta. Así, por este nuevo ámbito de actividades y sólo en parte quedan como desocupación abierta.

Es evidente que la estrategia de autogeneración de puestos depende de numerosos condicionamientos tanto del lado de la oferta como de la demanda.

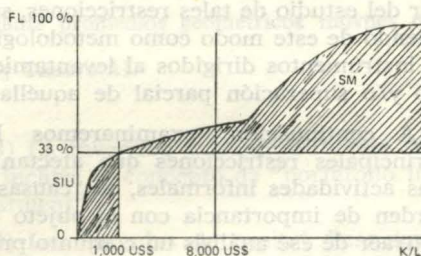
### 1. Restricciones por el lado de la oferta

En lo que concierne a la oferta las dificultades más significativas que debe resolver el informal son: a) la escasez de capital fijo y de giro con que inician sus operaciones y el pobre acceso al crédito impuesto por la carencia de activos de respaldo; b) el bajo nivel de capacitación técnica y en gestión aunado a la ausencia de adiestramiento o experiencia en los nuevos puestos; c) el carácter unipersonal que define límites muy estrechos en tamaño de producción y en organización.

A continuación se examinarán sumariamente estas restricciones por el lado de la oferta.

a) *La carencia de capital y las barreras de entrada al sistema financiero tradicional.* Las características particulares bajo las cuales se gestan las unidades informales —no ocupados que inventan o autogeneran puestos— hace que las mismas se inicien con un muy bajo nivel de capital por trabajador. El proceso peculiar de gestación de las unidades informales determina que el nacimiento de las mismas se realice con un muy bajo nivel de capital por trabajador. De acuerdo a la evidencia empírica disponible, los recursos usados provienen habitualmente de ahorros familiares (en dinero o especie), del cobro de indemnizaciones por cesantía o

retiro del sector moderno o del préstamo de amigos o parientes. De este modo, el que opta por crear un puesto está obligado a detectar actividades que no exijan inversiones sustantivas. En servicios y comercio ambulatorio la actividad informal se inicia con niveles inferiores a los 100 US\$ por hombre. Manufactura y reparaciones exigen algo más, pero tampoco superan el nivel de los 400 US\$. Cerca del 33% de la PEA urbana ha generado así su ocupación actual operando, en general, con una relación capital-trabajo inferior a los 1,000 US\$ por hombre. Además, la composición sectorial del SIU sugiere que más de 2/3 de ese sector tiene una relación K/L inferior a los 400 US\$. Esta característica común de todos los puestos generados por el remanente de fuerza laboral excluida del sector moderno permite definir operacionalmente y con bastante precisión el ámbito de producción y empleo "informal", tan heterogéneo en otros aspectos. A su lado, el sector moderno se caracteriza por tecnologías cuyo umbral de capital por hombre se ubica entre 8 y 10,000 US\$ y se extiende hasta valores superiores de 40,000 US\$.



A la escasa dotación de capital, el informal suma la precariedad en la existencia de insumos y baja calidad del equipo con el que opera. Numerosos estudios de caso indican que lo más habitual es el uso de maquinaria, herramientas e infraestructura precaria, generalmente adquirida en el mercado de segunda mano y reparada por el mismo usuario. Todo ello converge en el sentido de que el valor comercial de venta de los activos sea despreciable o muy bajo.

Si a esto se agrega que parte de los activos con que operan los informales suele no estar amparada por títulos de propiedad debidamente regularizados, es fácil comprender que la capacidad de garantía prestada por aquellos es prácticamente nula. Se deriva de ello la principal barrera de acceso de los informales al sistema financiero formal. Sin contar con un patrimonio prendable o hipotecable y dadas las reglas que gobiernan la práctica financiera, este sector de la economía queda marginado del proceso formal de adquisición de pasivos de largo plazo y de habilitación de capital de giro. La posesión de capital propio se convierte así en la condición de acceso a la obtención de crédito. Su carencia —atributo definitorio del proceso de autoocupación conlleva una barrera insalvable para el acceso del informal al mercado de capitales.

b) *El bajo nivel de capacitación técnica y en gestión.* Como se sabe, es en función de los requerimientos de calificación de mano de obra del área moderna de la economía que el sistema educativo y los servicios de capacitación profesional diseñan sus principales orientaciones. Por consiguiente, a la concentración de capital productivo en este sector debe añadirse la acumulación de la mayor parte de las inversiones realizadas por el país en materia de educación regular, capacitación extraordinaria y formación profesional específica.

Las dos restricciones descritas —capital y capacitación— circunscriben el empleo informal dentro de una gama de posibilidades técnicas muy estrechas. Vista su situación, el no-ocupado está obligado no sólo a detectar actividades que pueden desenvolverse sin mayores requerimientos de capital y de formación previa, sino —y en gran medida— a inventar estrategias de venta y métodos de producción que constituyen verdaderas “tecnologías alternativas” a las usadas por el sector moderno. Se trata —en rigor— de la selección de distintas combinaciones de factores —mucho más intensivas en trabajo— a las

contempladas en los proyectos de inversión o a las incorporadas en la estructura productiva del sector moderno.

Teniendo en cuenta que la disponibilidad de tecnologías adecuadas a las restricciones de lanzamiento que caracterizan la creación de puestos informales (baja intensidad de capital, pocas exigencias de capacitación, pequeño tamaño) son sumamente escasas, el auto-ocupado finaliza asumiendo el costo del desarrollo —vía el método del ensayo y error— de las tecnologías alternativas.

De otro lado, la labor de las instituciones dedicadas al desarrollo de tecnologías se ha venido orientando durante las últimas décadas a apoyar el proceso de industrialización sustitutiva, concentrando los recursos del país —públicos y privados— en inversiones de investigación aplicada y de adaptabilidad técnica de procedimientos en el área moderna de la economía. Debe reconocerse igualmente que los enfoques más audaces en torno a la necesidad de impulsar simultáneamente tecnologías más adecuadas a la disponibilidad con que cuenta el país no han prosperado suficientemente en el campo de las realizaciones prácticas (tal vez por su propio desarraigo inicial respecto a la evolución histórica específica experimentada en materia del empleo y de las técnicas productivas.) Lo anterior sugiere la existencia de una demanda insatisfecha importante de mejoramiento tecnológico en el sector informal de la economía. Acciones de mejoramiento que partiendo de las “tecnologías informales” desarrolladas y usadas en la actualidad por el 30% de los ocupados urbanos y arraigadas en ese proceso, contribuyan a incrementar la productividad y el ingreso de los puestos de trabajo existentes.

c) *El carácter unipersonal que adopta el desarrollo de las actividades informales,* consustancial a su proceso de gestación determina dos limitaciones importantes de su desempeño.

En primer lugar, el tamaño de la unidad restringe drásticamente las posibilidades del informal en materia de: a)

Selección de tecnologías (la mayoría de las técnicas disponibles exigen tamaños mayores); b) Tipos de actividad (sólo algunos giros muy específicos se corresponden con tamaños tan pequeños de empresa).

En segundo lugar el exiguo tamaño limita el desarrollo organizacional, la especialización de funciones y —en general— la capacidad de gestión. El negocio unipersonal, con escaso o ningún uso de trabajo asalariado, suele trabar el desarrollo personal en gestión del productor o comerciante, traba sus posibilidades de evolucionar hacia la etapa de pequeñas empresas de eficiencia y productividad más aceptables y tiende a fijar en una situación de sobrevivencia precaria a la mayoría de las EI.

## 2. Las consecuencias: de la heterogeneidad de los factores a la de las productividades

La suma de restricciones a las que se ha aludido del lado de la oferta —especialmente las referidas a la calidad y cantidad de equipamiento por trabajador— se constituye así en la principal variable explicatoria del bajo nivel de productividad con que operan las unidades informales. A la apreciable distancia que separa el valor modal de la relación capital-trabajo del sector formal respecto del informal se le añade, guardando fuerte correspondencia, un diferencial significativo de sus productividades. La heterogeneidad estructural de la economía se revela entonces en un doble plano, el de la heterogeneidad de las productividades por puesto y el de la disponibilidad de capital por hombre. Con lo dicho se pretende destacar el hecho de que la heterogeneidad de las productividades no es ya un fenómeno reconocido pero de difícil y compleja comprensión; se explica con bastante facilidad a partir de otro hecho sobre el que durante los últimos años se ha venido acumulando creciente evidencia empírica: la ruptura tecnológica de la base de acumulación de capital (heterogeneidad de los factores productivos).

## 3. Restricciones del lado de la demanda

Desde el punto de vista de la demanda son los aspectos más relevantes desde este punto de vista. El primero, de carácter microeconómico, se refiere al método, forma y/o estrategia puesta en juego por los informales para superar el diferencial negativo de productividades que los separa de los ofertantes del sector moderno y a los límites que ese hecho impone al desarrollo de una inserción mercantil estable de la actividad informal. El segundo, de carácter macroeconómico, concierne a la dependencia de las ventas sectoriales del SIU vis a vis la evolución cíclica y el comportamiento a largo plazo de la demanda agregada del sector moderno. Subsiguientemente se examinarán ambos aspectos.

a) *Las estrategias de superación del diferencial negativo de productividad y las condiciones de desarrollo de la inserción mercantil.* La inserción mercantil del informal y las modalidades que reviste este proceso dependen de la superación de las desventajas de productividad ocasionadas por las restricciones ya señaladas del lado de la oferta. La insuficiente calidad y cantidad de los recursos por hombre determina bajos niveles de productividad de los puestos. Esto último conduce a que el costo en horas hombre de los bienes y servicios generados por los informales sea —rama por rama y producto por producto— más alto que el del sector formal.

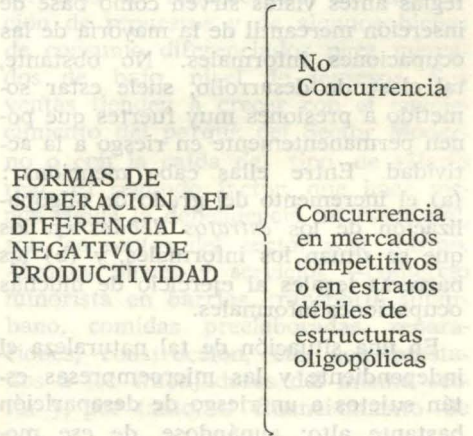
En tales circunstancias se abren para los autoocupados posibilidades de acción. La primera es evitar la concurrencia en los mercados de las empresas modernas, sea a través de la oferta de bienes y servicios que aquel no genera (diferenciación de productos); sea vía la inserción en mercados fuertemente segmentados (especialmente por bajos ingresos) proporcionando bienes análogos a los del sector moderno pero de calidad y precio inferior. La segunda consiste en compensar los mayores costos que da lugar el diferencial de productividad por medio de la compresión de otros elementos del cos-

to y aceptar la concurrencia con los ofer-  
tantes del sector moderno, tratando de  
situarse en mercados relativamente com-  
petitivos en los estratos más débiles de  
las estructuras oligopólicas.

La reducción de otros componentes  
del costo se traduce en:

i) *Economía de capital.* Si la reduc-  
ción del monto de las depreciaciones al-

### Estrategias de inserción mercantil de los autoocupados



ii) *Compresión o liquidación del mar-  
gen de ganancia.* Es en condiciones de  
reproducción simple que operan la ma-  
yoría de los informales, siendo un gru-  
po menor el que logra conservar cier-  
to margen de ganancia y —más peque-  
ño aún— el que logra acumular.

La información disponible sugiere que  
una fracción muy alta del SIU, tal vez  
en el orden del 80 al 85% del total ope-  
ra con un exiguo o nulo margen de ga-  
nancia, sin acumulación de capital. Re-  
sultados semejantes han arrojado, en  
este aspecto, investigaciones en otros  
países. En todos ellos se encuentra un  
segmento menor del SIU que registra  
tasas de acumulación aceptables y cuya  
magnitud fluctúa entre el 15 y el 20%  
del total de establecimientos del sector.

iii) *Disminución del costo de la mano  
de obra.* Por lo general, no es suficien-  
te para tornar competitivo al informal  
la renuncia al margen de ganancia y la  
economía en el factor capital. Se aúna

canza a equilibrar un alza del costo por  
mayor uso de mano de obra, la tecno-  
logía desarrollada por el autoocupado  
constituye una alternativa válida de ca-  
rácter laboral intensivo frente a la usa-  
da por el sector moderno. Aunque este  
fenómeno está presente en todas las  
ocupaciones SIU, en la mayoría de los  
casos sólo permite compensar una frac-  
ción menor del diferencial intersector.

Bienes y servicios no ofertados por  
el sector moderno.  
Diferenciación de producto.  
Segmentación de mercado.

Compensación del mayor costo laboral  
vía:

- Economía en el uso de capital (re-  
ducción del monto de las deprecia-  
ciones)
- Disminución del costo de la hora-  
hombre (economía en el tipo de  
remuneración al factor trabajo)
- Compresión o liquidación del  
margen de ganancia.

a ello una reducción del tipo de remu-  
neración en relación con la predominan-  
te en el S.M. La reducción de su ingre-  
so y/o del salario de ayudantes y otros  
trabajadores (en el caso de las micro-  
empresas) constituye la vía más impor-  
tante de compensación de la brecha de  
productividades. Es precisamente la  
búsqueda de la inserción mercantil y de  
la competitividad con las empresas de  
mayor productividad, lo que explica las  
diferencias de ingreso personal prome-  
dio de los ocupados SIU respecto a los  
ocupados del S. M.

Se entiende fácilmente que cuando  
los no-ocupados despliegan sus esfuer-  
zos por detectar y poner en marcha nue-  
vas actividades informales combinan, en  
la práctica, varias de las estrategias exa-  
minadas anteriormente. Un buen ejem-  
plo de ello es el pequeño almacén bar-  
rial de productos alimenticios y bebi-  
das. Su subsistencia se asienta por un  
lado en la diferenciación de productos  
y servicios. Se venden artículos frac-

cionados en dosis inferiores a lo que es habitualmente en un supermercado, se otorga crédito a la clientela estable, se atiende en horarios más amplios, en días festivos y durante el fin de semana, etc. Por otro lado, la remuneración del propietario es mucho más baja que la que se percibe en un puesto equivalente del sector formal (por lo general se trata de la mujer u otros miembros de la familia que se turnan en la atención de acuerdo a sus tiempos libres), el negocio habitualmente no deja utilidades netas y, además se ahorra capital fijo usando generalmente una parte de la vivienda familiar y reduciendo drásticamente el equipamiento normal de un centro de expendio moderno.

A lo expuesto anteriormente se suma la existencia de barreras legales al desempeño de la actividad que traban la inserción mercantil del informal. Las reglamentaciones municipales sobre comercios minoristas, venta ambulatoria, expendio de alimentos preparados, etc., así como las normas bromatológicas, las referidas a higiene y seguridad y otras exigencias de carácter legal al ejercicio de un oficio, ocupación o negocio, constituye trabas significativas para la mayoría de los informales. Gran parte de esta legislación fue concebida a partir de la idea de un sistema económico moderno y homogéneo que en condiciones normales de funcionamiento estaría en condiciones de absorber a la mayoría de la fuerza laboral del país. Se normó entonces protegiendo el buen desempeño de ese tipo de economía, atendiendo al derecho de los consumidores y de los productores y asegurando un régimen laboral adecuado para los trabajadores de un sistema de tal clase. Pero, la evidencia empírica demuestra que la economía real no se corresponde con la visión que sirvió de base a la legislación. Una parte demasiado significativa de la fuerza laboral excluida del sector moderno no es beneficiaria de aquel régimen. Todo lo contrario, sus estrategias de sobrevivencia chocan en él. Se requiere por ello, efectuar una adaptación pragmática de los dispositivos legales vigentes que incorpore la situación de

hecho: los no-ocupados están constreñidos a desplegar estrategias de auto-ocupación pues el sistema es incapaz hasta aquí —y todo indica que lo será siendo por varias décadas más— de resolver sus problemas de sobrevivencia.

Hemos presentado, pues, una diversa gama de factores que facilitan la sobrevivencia del pequeño comercio informal, tornándolo competitivo (viable) frente a los grandes supermercados. Combinaciones análogas de las estrategias antes vistas sirven como base de inserción mercantil de la mayoría de las ocupaciones informales. No obstante, tal clase de desarrollo, suele estar sometido a presiones muy fuertes que ponen permanentemente en riesgo a la actividad. Entre ellas cabe mencionar: (a) el incremento del grado de oligopolización de los *estratos débiles* en los que se sitúan los informales, y (b) las barreras legales al ejercicio de muchas ocupaciones informales.

En una situación de tal naturaleza el independiente y las microempresas están sujetos a un riesgo de desaparición bastante alto; aunándose, de ese modo, un elemento de inseguridad (incertidumbre sobre ingresos futuros) al bajo nivel de productividad e ingreso característico del sector.

b) *Dependencia de las ventas sectoriales respecto a la demanda agregada del sector moderno.* La segunda restricción, por el lado de la demanda, es de tipo macroeconómico y se refiere a las posibilidades de expansión del SIU en función de sus relaciones intra e intersectoriales.

La mayoría de las actividades informales se encuentran fuertemente articuladas con el Sector Moderno, tanto por el lado de la colocación de sus productos y servicios, cuanto por su eslabonamiento hacia atrás como comprador de insumos y de equipamiento.

Variaciones del nivel de producción y empleo del sector formal están asociadas —por lo general— con variaciones del nivel de la producción y empleo del sector formal se asocian con varia-



ciones de igual signo de las ventas agregadas del SIU. Esta asociación se funda principalmente en el hecho de que la masa de salarios y sueldos del sector moderno constituye el componente principal de la demanda de bienes y servicios. Cabe señalar que existen dos factores capaces de atemperar tal subordinación. El primero, es la existencia de rubros de actividad del SIU que evolucionan de modo inverso al del producto moderno. Se trata básicamente de servicios de reparaciones, de fabricación de repuestos y de algunos bienes de consumo diferenciados para mercados de bajo nivel de ingresos. Sus ventas tienden a crecer con el envejecimiento del parque del Sector Moderno o con la caída del tipo de salario real. El segundo factor, que hace menos rígida la dependencia intersectorial, son las ventas del sector a sí mismo. Algunos bienes y servicios —comercio minorista en barrios, transporte suburbano, comidas preelaboradas, reparaciones, construcción, etc. son prestados a los trabajadores del mismo sector y, por tanto, el financiamiento de

esa demanda proviene de la masa de remuneraciones de los ocupados en el SIU.

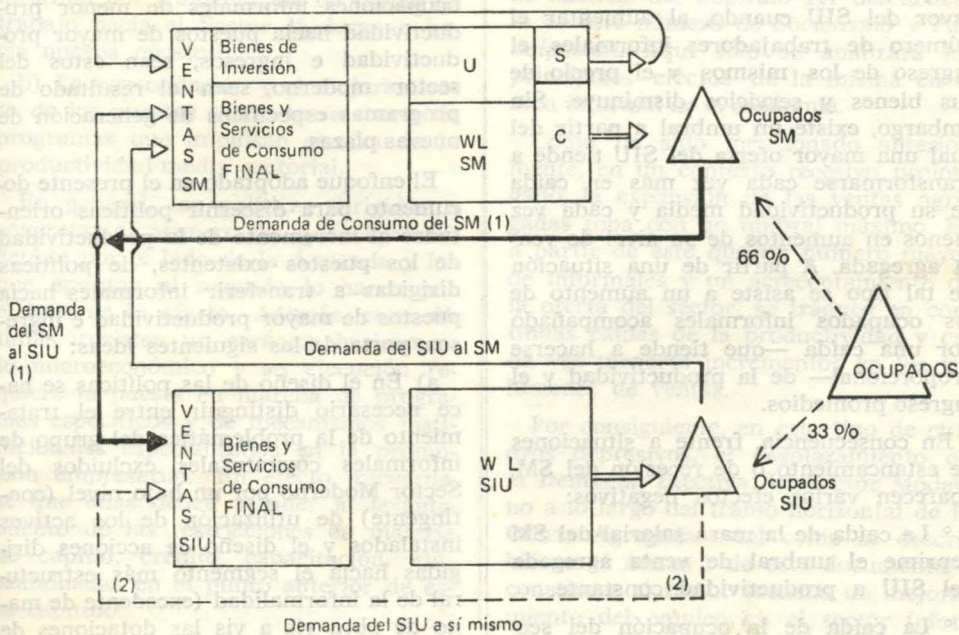
A continuación se presenta, muy esquemáticamente, la articulación Ingreso-Gasto del SIU con el Sector Moderno (Ver Diagrama).

De este modo, para un cierto nivel de producción e ingreso del sector moderno, y dejando de lado la cuenta de ahorro-inversión del SIU, el esquema permite destacar los dos circuitos más relevantes:

El circuito (1) de demanda del sector moderno al SIU generado en la cuenta de consumo del primero y financiado con el ingreso de los factores descontando el ahorro del período. Ya se ha señalado que en este flujo los componentes que varían en el mismo sentido que el producto del sector moderno predominan respecto a los que cambian con signo contrario.

El circuito (2) refleja la aplicación de parte de los ingresos de los informales en compras dentro del sector.

Circuito Ahorro - Inversión SM



Al observar el diagrama se infiere que las ventas totales SIU dependen, en primer lugar, de la masa total de salarios y otros ingresos del sector moderno; en segundo lugar, de la propensión de los ocupados del SM a comprar bienes y servicios del SIU; en tercer lugar, de la masa de remuneraciones del mismo SIU; y, en cuarto lugar, de la propensión de los ocupados informales por comprar bienes y servicios dentro del sector. No obstante, habida cuenta que las propensiones pueden ser consideradas poco elásticas a cambios en el nivel de actividad económica, es razonable aceptar que dentro del corto plazo de variable explicatoria más importante de la magnitud de las ventas SIU es la masa salarial del sector moderno.

De lo que precede se deduce que para cada nivel de producción e ingreso del SM existe un *techo máximo* de expansión de las ventas agregadas del SIU. Este techo estará más o menos lejos según sea el peso que tenga el circuito (2) del esquema examinado más arriba y del valor de las propensiones a consumir bienes y servicios informales que posean los ocupados del SM. Estas propensiones pueden variar algo en favor del SIU cuando, al aumentar el número de trabajadores informales, el ingreso de los mismos y el precio de sus bienes y servicios disminuye. Sin embargo, existe un umbral a partir del cual una mayor oferta del SIU tiende a transformarse cada vez más en caída de su productividad media y cada vez menos en aumentos de su nivel de venta agregada. A partir de una situación de tal tipo se asiste a un aumento de los ocupados informales acompañado por una caída —que tiende a hacerse proporcional— de la productividad y el ingreso promedios.

En consecuencia, frente a situaciones de estancamiento o de recesión del SM, aparecen varios efectos negativos:

◦ La caída de la masa salarial del SM deprime el umbral de venta agregada del SIU a productividad constante.

◦ La caída de la ocupación del sec-

tor moderno da lugar a un aumento del desempleo abierto y éste tiende a ser absorbido por la ampliación del segmento de fuerza laboral que desarrolla ocupaciones informales.

◦ Los dos efectos anteriores convergen, empujando a la baja, el ingreso medio del SIU.

Cuando la recesión es más profunda los efectos examinados se agudizan, se avanza hacia un punto de agotamiento de la capacidad de absorción del SIU y éste pierde su rol de variable de ajuste del desempleo abierto.

## LINEAMIENTOS DE POLÍTICA PARA EL MEJORAMIENTO DEL EMPLEO EN EL AREA INFORMAL URBANA

### 1. Objetivos y Estrategias

La finalidad que plantean las políticas dirigidas al sector informal de la economía es la de mejorar el nivel de ingresos y la calidad de vida de sus integrantes. Ello se puede lograr por dos vías. La primera consiste en *incrementar la productividad de las ocupaciones informales* y, por ese medio, elevar su nivel de ingresos. La segunda es la de *transferir parte de la fuerza de trabajo* de las ocupaciones informales de menor productividad hacia puestos de mayor productividad e ingresos, sean éstos del sector moderno, sean el resultado de programas específicos de generación de nuevas plazas.

El enfoque adoptado en el presente documento para discernir políticas orientadas al incremento de la productividad de los puestos existentes, de políticas dirigidas a transferir informales hacia puestos de mayor productividad e ingresos, parte de las siguientes ideas:

a) En el diseño de las políticas se hace necesario distinguir entre el tratamiento de la problemática del grupo de informales coyunturales excluidos del Sector Moderno por un bajo nivel (contingente) de utilización de los activos instalados y el diseño de acciones dirigidas hacia el segmento más estructural de la informalidad (excedente de mano de obra vis a vis las dotaciones de

trabajo requeridas para la plena utilización de la capacidad instalada).

b) En lo que concierne al primer grupo, las respuestas más significativas en el corto plazo se hallan en la formulación de políticas globales que permitan reactivar la economía y absorber ese contingente de fuerza de trabajo en la esfera moderna. Ello es posible con la puesta en marcha de programas especiales de empleo intensivo generalmente de tipo vial o infraestructural a nivel de municipios. En el largo plazo, ello debe ser sostenido mediante una debida priorización del componente empleo en la definición del gasto público y en la promoción de los proyectos de inversión del país (públicos y privados).

c) Respecto al segmento estructural del SIU, las políticas se estructuran alrededor del levantamiento o superación parcial de las restricciones de carácter microeconómico que traban el crecimiento de la productividad sectorial.

Consistente con las ideas expuestas, el diseño de políticas SIU se ha organizado atendiendo a dos objetivos específicos:

a) La reducción del tamaño del área informal por transferencia de fuerza de trabajo hacia el Sector Moderno o hacia nuevos puestos.

b) La consolidación y el mejoramiento de los puestos existentes a través de programas que impulsan el alza de la productividad media sectorial.

En general, las políticas dirigidas a concretar el primero de esos objetivos, actúan por el lado de la demanda y las que apuntan al segundo lo hacen por el lado de la oferta. Además, estas últimas, revisten un carácter básicamente microeconómico y su ejecución requiere la puesta en marcha de programas específicos y de mecanismos institucionales especializados en la promoción empresarial. En efecto, recuérdese que ellas deben atender al levantamiento de las restricciones en materia de capital, crédito, capacitación, etc., examinadas en el punto anterior de este capítulo.

La exposición de los lineamientos de política guardará —de acuerdo a tales criterios— el orden siguiente. En primer lugar se presentan las políticas de carácter macroeconómico que actuando por el lado de la demanda agregada tienden a transferir fuerza laboral al sector moderno y a incrementar las ventas agregadas del SIU. Enseguida se expondrán aquellas otras que también por el lado de la demanda, pero de modo específico, influyen en igual sentido. En segundo lugar se propone un conjunto de políticas de tipo microeconómico que, actuando básicamente por el lado de la oferta, tienen el propósito de mejorar la productividad y el ingreso medio del Sector. En cada caso se distinguirá entre políticas de corto plazo y de mediano y largo plazo.

## 2. Políticas que actúan por el lado de la demanda

### Corto Plazo

#### a) *Reactivación del Sector Moderno vía el crecimiento de la demanda agregada*

La viabilidad y el contenido de la política de reactivación han sido materia de análisis del Capítulo III del artículo de este número de *Socialismo y Participación*. Aquí sólo se analizará los principales efectos de la misma en el área informal de la economía.

Como ha sido mencionado anteriormente, en un contexto recesivo prolongado, la expansión de las ventas agregadas topa con un umbral máximo. Es a partir de éste que un número mayor de informales y un acrecentamiento de la oferta del sector, se traduce en continuas caídas de la productividad y cada vez menores incrementos en los volúmenes de ventas.

Por consiguiente, en este tipo de cuadros depresivos, el desplazamiento de la Demanda Efectiva del Sector Moderno a lo largo del tramo horizontal de la Oferta Agregada —tal como se describió en el Anexo 1 de este documento— constituye el factor esencial de mejoramiento del empleo en el sector infor-

mal puesto que actúa por vías simultáneas:

° Cuando en el Sector Moderno se produce un incremento de la masa salarial y su nivel de producción e ingresos, este incremento arrastra al alza el umbral de ventas agregadas a productividad constante del Sector Informal.

° La demanda de empleo del SM disminuye el excedente coyuntural de mano de obra, permitiendo una reducción de la oferta de trabajo (y de bienes y servicios) del Sector Informal.

La combinación de esos efectos —aumento de la demanda al SIU y disminución de su nivel de oferta— crea un espacio importante para la mejora de precios, productividad e ingresos.

Si la recuperación del nivel de actividad económica alcanza el punto de la oferta agregada correspondiente a un nivel de utilización normal de la capacidad instalada, el SIU tenderá a reducirse hasta su dimensión estructural. A partir de este tamaño, las políticas macroeconómicas de corto plazo ya no tendrán efecto y el mejoramiento de los puestos dependerá casi exclusivamente de las acciones orientadas a superar las restricciones de recursos productivos disponibles con el fin de incluir en el mediano plazo la mejora de la productividad del puesto. Pero lo que importa destacar es que tales acciones se desarrollarían entonces dentro de un escenario mucho más favorable que el actual, con menos competencia entre los autoocupados, un mayor nivel agregado de ventas y, por ende, con precios más remunerativos para los bienes y servicios.

#### b) *Programas de minimización de la informalidad estructural*

La implementación de las políticas de reactivación del sector moderno conlleva, tal como se hizo notar en el párrafo anterior, una reducción sustantiva del segmento de autoocupados. Todo parece indicar que a esa acción de restricción y de saneamiento del sector (que lo reduce a su dimensión de carácter estructural y mejora su espacio de producción y ventas) conviene re-

forzarla con la aplicación simultánea de *programas de empleo intensivo* sustentados en el uso de recursos públicos y, eventualmente, en una contribución especial de los empleados de la esfera moderna. Nos referimos a programas municipales de mejoramiento vial, pequeñas obras de ornato público, forestación urbana y suburbana, barrido y limpieza y otras mejoras a la infraestructura que no exijan más que una pequeña proporción de capital por hombre, cuyo diseño sea sencillo y de rápida formulación y que se puedan comenzar a ejecutar en el muy corto plazo. Los municipios pueden recurrir a diversos coejecutores (Universidad, organizaciones barriales, entidades privadas de bien público, parroquias, otras entidades del gobierno central como museos, dirección de parques y reservas forestales suburbanas, etc.), a fin de agilizar la puesta en marcha y descentralizar la gestión administrativa de programas de tal clase.

Visto el contexto de austeridad en el gasto público que presidirá la evolución próxima de la economía, este tipo de programas se concibe como: (i) de reducida dimensión cuya función es sólo complementaria del efecto sobre empleo e ingreso informales que derivan de la reactivación global de la economía; (ii) financiables a través de la mejora del ingreso fiscal —por expansión de la masa— que se asocia a la política de expansión de la demanda y oferta agregada; y contribuciones especiales del sector privado moderno (empleadores y asalariados).

La finalidad mayor de esta línea de política es contribuir —en el corto plazo— a la minimización del SIU estructural. Se espera que con pequeños programas de empleo intensivo se pueda captar a los ocupados informales que se desempeñan en los segmentos menos dinámicos del SIU, en actividades de baja productividad e ingresos y cuya eliminación permitiría reforzar la tendencia de saneamiento de la calidad del empleo en el área informal que acompaña a la política de reactivación recomendada para el Sector Moderno.

c) *Políticas de consolidación de la inserción mercantil de los informales en el corto plazo*

El primer lineamiento de política para el mejoramiento del ingreso de los informales es el de restringir su dimensión al punto mínimo, de carácter estructural, por medio de una política de reactivación y crecimiento del sector moderno y vía de aplicación complementaria de Programas Especiales de empleo urbano intensivo. Es con esa fórmula que se puede lograr un mayor espacio para el crecimiento de las ventas y un menor número de ofertantes SIU, con obvias consecuencias en materia de precios e ingresos. Sobre esta base de *saneamiento macroeconómico de la esfera informal* se pueden desarrollar con mayores probabilidades de éxito las políticas microeconómicas de promoción y mejoramiento de las unidades de producción y servicios del SIU.

Desde este punto de vista, en el corto plazo, y del lado de la demanda existen tres líneas de acción:

i) *Estabilización de las ventas de algunos rubros del SIU a través de la implantación de un régimen de prioridad sectorial para la contratación de obras y/o de convenios de abastecimiento con el Sector Público.* Ya se ha dicho que los procesos de oligopolización que registran muchos rubros del mercado local coloca a los informales en una situación insegura y la *incertidumbre* suele constituir un factor que perturba la dinámica de las unidades productivas y que desanima iniciativas de mejoras empresariales. El propósito de esta medida se explica, por tanto, a partir de la necesidad de otorgar un grado relativamente más alto de estabilidad de algunas actividades (individuales y microempresas) informales. Las dos primeras actividades son la definición de un régimen provisorio de prioridades y de su marco legal; y la selección de los rubros y promoción de los acuerdos con el sector público. La cobertura inicial de un programa de esta clase es limitada y, en general, lo recomendable es que se desarrolle progresivamente a me-

da que las experiencias más exitosas vayan indicando el camino y permitiendo afinar los mecanismos de selección de rubros y de promoción de los acuerdos SIU-sector público.

ii) *Reducción de las restricciones legales al ejercicio de algunas ocupaciones informales.* Se ha subrayado la necesidad de efectuar una adaptación esencialmente pragmática de las normas y dispositivos vigentes que traban el ejercicio de las actividades informales. Ello es especialmente notable en el caso de la venta ambulatoria. Existen también procedimientos y requisitos para la tramitación de licencias que, por su grado de complicación, se tornan muy difíciles de cumplir por parte de los trabajadores dedicados a tales ocupaciones.

Es indudable que estas actividades suelen ir contra el ornato de la ciudad y compiten "desigualmente" con el comercio "formal", pero si la economía no brinda el empleo requerido a un tercio de la población urbana, es evidente que por razones elementales de equidad no se puede perseguir a todos los que crean puestos por su cuenta para poder subsistir. Parece razonable que el ingreso y la subsistencia sean argumentos superiores al de la estética ciudadana o al de la competencia ilegítima.

Una primera línea de acción puede ser —en ese sentido— la conformación de una Comisión Especial de expertos en el tema, con participación de las entidades públicas que norman estos aspectos, del Ministerio de Trabajo y de organizaciones o grupos de los informales afectados que se oriente a estudiar la problemática y a proponer un conjunto razonable de modificaciones a las normas vigentes.

iii) *Desarrollo de la infraestructura comercial del SIU.* La selección de áreas urbanas de propiedad pública que son entregadas a cooperativas de vendedores informales previo acondicionamiento de las mismas, ha sido una vía ensayada con éxito para enfrentar el problema de la venta ambulatoria. En muchos casos, la entidad de gobierno planifica

el espacio y realiza las obras mínimas necesarias en materia infraestructural (desagües, baños, etc.). En otras se encarga incluso de construir los puestos de expendio. La transferencia a la cooperativa puede asumir múltiples formas: alquiler, alquiler-venta, venta financiada a largo plazo, etc.

### *Mediano Plazo*

Continuando el examen de políticas de promoción por el lado de la demanda se expondrán a continuación aquellas líneas de acción cuyos efectos se esperan en el mediano plazo (más de 1 año y menos de 3).

#### *a) Reserva o protección de áreas específicas del mercado doméstico*

Asumiendo que en condiciones de auge el sector moderno sigue excluyendo de su mercado de trabajo un segmento significativo de la fuerza laboral y habida cuenta que la relación existente entre una tasa razonable de acumulación de capital y la tasa de crecimiento de la fuerza laboral sugiere que durante este siglo la expansión del Sector Moderno no será capaz de eliminar totalmente lo que se ha designado como SIU estructural de la economía, parece conveniente que los organismos nacionales de planificación estudien la posibilidad de seleccionar algunas ramas de actividad muy intensivas en el factor trabajo a fin de reservarlas al área informal. La "protección" puede adoptar distintas modalidades. Entre ellas cabe señalar la eliminación de todo régimen promocional de inversiones modernas competitivas en esos rubros, la no-concesión de crédito industrial para plantas modernas e incluso la aplicación de criterios más extremos como el de no otorgar licencia para la implementación de firmas de mayor grado de mecanización en esas líneas.

Una política de tal naturaleza supone contar con diagnósticos muy precisos y criterios claros y sólo puede ser aplicada con extrema selectividad en rubros en que no quede dudas de que los beneficios a nivel de empleo justifican las pérdidas en materia de productividad,

precios y acumulación. A pesar de todo ello un enfoque de este tipo puede ser sumamente útil puesto que —bien concebido y aplicado— podría conducir no sólo a cumplir mejor con las metas de empleo sino también a una mayor concentración del esfuerzo de capitalización nacional en aquellas ramas que convengan a los objetivos de desarrollo de largo plazo.

#### *b) Apoyo en materia de comercio exterior*

Hay rubros del SIU, sobre todo de tipo artesanal, que poseen potencial exportador. El aprovechamiento de ese potencial depende, en gran medida, de la acción del gobierno para promoción de las exportaciones.

La estructura de tipo de cambios efectivos elegida por el país es —desde luego— el primer condicionante. Pero hay muchos otros. Entre ellos los dos más relevantes son: (1) La implantación de un régimen de reintegro al productor informal sobre el valor de sus exportaciones; y (2) La creación de una entidad de apoyo en materia de comercio externo orientada exclusivamente a promover, prestar asesoría y facilitar gestiones administrativas, de comercialización, aduaneras y crediticias al exportador informal.

La exportación de artesanías y otros bienes generados por el SIU en otros países de la región ha experimentado un crecimiento significativo durante la última década a partir de la aplicación de políticas del tipo descrito anteriormente.

#### *c) Inducción de cambios favorables en el patrón de consumo interno*

Publicidad en los órganos de comunicación masiva, organización de ferias y exposiciones, inclusión de módulos sobre este tema en los programas educativos y otras múltiples acciones en la esfera de la comunicación y la enseñanza pueden ser instrumentos importantes para inducir en el mediano y largo plazo una propensión mayor del consumidor hacia el mercado de bienes informales.

## Enfoque General

El conjunto de las políticas, por el lado de la demanda, expuestas en el punto anterior cumplen en esencia dos funciones.

a) Restringen la dimensión de la informalidad urbana a su nivel de carácter estructural transfiriendo al sector moderno el segmento que éste puede absorber en una ruta de crecimiento sostenido.

b) Incitan al saneamiento básico del segmento restante de informales al elevar el nivel de ventas agregadas del SIU, mejorar precios y eliminar o reducir drásticamente las labores menos productivas y de más exiguos retornos.

El beneficio inmediato de esas políticas es su horizonte de rápida ejecución, pero su límite no es menos duro: subsiste un sector informal de tamaño significativo —tal vez superior al 25% de los ocupados urbanos— sobre el que se requiere actuar con otras políticas y *del lado de la oferta*. Estas otras políticas, por su parte, tienen dos desventajas:

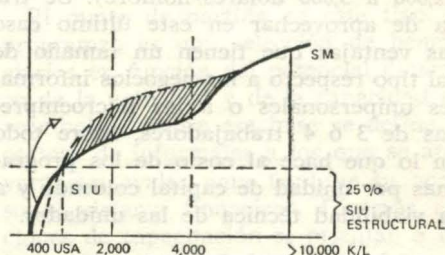
(1) Producen efectos menos inmediatos que las anteriores y (2) Para actuar del lado de la oferta exigen: concebirlas en forma de programas específicos y montar mecanismos institucionales eficientes para su ejecución.

La experiencia de las últimas décadas y las proyecciones disponibles, indican —no obstante— que de no impulsarse tales políticas un porcentaje importante de los excluidos del sector moderno seguirán sobreviviendo con los escasos ingresos que proporcionan los puestos de magra productividad.

La heterogénea distribución de capital por trabajador —se ha señalado— es la variable explicatoria principal del diferencial negativo de productividades del SIU. Una política que enfrenta el tema de la heterogeneidad de las productividades debe, por consiguiente, comenzar por aliviar la desigualdad en el acceso al factor capital.

Con esto no se quiere decir que se pretenda sustituir la tecnología intensiva en empleo que desarrollan los infor-

males por tecnologías del sector moderno. Poco se ganaría con ello pues es bien conocido que a esa relación capital-trabajo, dada la tasa de acumulación de capital permitida por el ahorro neto interno y la capacidad de financiamiento externo, no se mejoraría el escenario del empleo urbano en varias décadas. En cambio, es posible desarrollar una línea de mejoramiento de las unidades informales existentes basada en el levantamiento de las restricciones que soportan por el lado de la oferta. Un acceso mayor al uso de capital, capacitación especializada y apoyo en materia técnica permitiría un desplazamiento de la relación capital-trabajo de su exiguo valor modal actual —situado en alrededor de 400 US\$— hacia un tramo de 2,000 a 4,000 dólares por hombre con un salto importante en la productividad y el ingreso de los trabajadores.



La estrategia consiste —en resumen— en lograr un desplazamiento de la curva de distribución del capital por puesto como el que se indica en la figura precedente, ganando homogeneidad productiva. Es de presumir que ello disminuiría algo la productividad muy alta del escaso capital empleado actualmente en el área informal pero en contrapartida daría lugar a un incremento significativo de la productividad del trabajo.

Marcando diferencias frente a las políticas que, por el lado de la demanda, transfieren trabajadores a otros puestos de mayor capital por hombre, en esta estrategia se transfiere el puesto hacia un área de mayor productividad. Para ello se recurre a una mejora en la dotación de los factores productivos con que opera el informal.

Es necesario subrayar que estrategias de este tipo se orientan finalmente a atacar un fenómeno conocido y antiguo de las economías de la región: la heterogeneidad de la estructura productiva. Esta idea debe contextualizar los esfuerzos que se realizan en la materia pues advierte bastante bien acerca de la complejidad y las dificultades que deben confrontarse.

Dos vías son posibles. La primera, de corto y mediano plazo, opera a partir de las unidades informales existentes. Su propósito es consolidar y mejorar aquel segmento de unidades empresariales del SIU que presenten un mejor potencial dinámico. La segunda, de largo plazo, es crear empresas de tipo asociativo de pequeño o mediano tamaño —habitualmente entre 15 y 25 trabajadores/socios— que operen con una relación capital-trabajo intermedia (2,000 a 3,000 dólares/hombre). Se trata de aprovechar en este último caso las ventajas que tienen un tamaño de tal tipo respecto a los negocios informales unipersonales o a las microempresas de 3 ó 4 trabajadores, sobre todo en lo que hace al costo de los programas por unidad de capital colocada y a la viabilidad técnica de las unidades.

### 3. *Contenidos de una política de corto y mediano plazo por el lado de la oferta*

Dentro del marco expuesto más arriba, la promoción empresarial y el desarrollo técnico-productivo de las unidades informales, presupone la ejecución simultánea y articulada de acciones de apoyo en —cuando menos— tres materias específicas: a) el acceso de los informales al uso de capital; b) la capacitación en gestión; y c) el mejoramiento tecnológico.

a) *El acceso al uso de capital.* Se ha dicho que la restricción decisiva en este punto es la carencia de activos prendables o hipotecables. Sin garantías suficientes los informales no pueden hacer uso de las líneas crediticias comerciales o promocionales. Este es un aspecto que conviene resaltar. Suele creerse que el problema principal radica en lograr que haya mejor disponibi-

lidad de créditos concesionales, con menores costos, mayores plazos, etc. y que con ello se podría mejorar sustantivamente la situación de los microempresarios y los cuenta-propia. Sin duda, tal cosa es necesaria pero no está allí el cuello de botella principal. Existe larga experiencia en el país sobre el hecho de que el acento en este tema no hay que ponerlo del lado de la oferta de crédito sino en el de la capacidad de garantía insuficiente del lado del usuario potencial. En varios países de la región, numerosos casos ilustran lo dicho. Bancos privados y de fomento han abierto líneas especiales blandas concebidas para apoyar a los informales y en casi todos los casos chocaron con el mismo problema: carencia de garantías. Consecuentemente, muchos programas fueron reducidos o cerrados por su incapacidad de desembolso.

Es necesario agregar al tema de las garantías otros dos factores que traban este proceso. En primer lugar, los informales, en su gran mayoría, no cuentan con experiencia y formación adecuada para realizar las gestiones de financiamiento. En segundo lugar, la administración bancaria no posee instrumentos operacionales y metodologías eficaces para seleccionar y evaluar a las unidades de carácter informal. La atención individual, de tipo consultor empresarial del sector moderno, es muy cara y eleva enormemente los gastos de operación del programa de crédito.

Lo expuesto converge en tal sentido de que el esfuerzo para mejorar el acceso del informal debe centrarse en la *creación de mecanismos económico-financieros e institucionales* aptos para mejorar la *capacidad de llegada* del informal. En este sentido un primer paso que se constituye en condición de posibilidad de los subsiguientes es la creación de **FONDOS DE GARANTÍA**. En este punto, sin la acción pública, no es posible levantar la restricción básica al uso de capital. Más adelante se discutirá el modo de ejecución de este tipo de programas y se analizará el tema de la capacidad de reembolso de los informales.



b) *La capacitación en gestión.* El informal que desarrolla microempresas tiene una muy baja probabilidad de que sus conocimientos previos —adquiridos en el sistema educativo regular o en formación profesional— coincidan con sus necesidades. Las circunstancias lo convirtieron en un pequeño empresario y en su gran mayoría se desempeñan sin haber recibido, ni contar con la posibilidad de obtener, una formación mínima en gestión.

El desfase existente entre lo ofertado por el sistema educativo y los requerimientos de los ocupados SIU ha movido en los últimos años a distintos organismos públicos y privados de la región a experimentar formas especiales en la materia que van desde cursos regulares de capacitación hasta talleres de discusión y análisis de carácter informal.

Se torna indispensable —por consiguiente— la puesta en marcha de acciones de capacitación en la materia, sobre todo, si se pretende impulsar programas de financiamiento y mejora tecnológica.

Tal clase de programas —la experiencia disponible así lo indica— deben cumplir, como mínimo, dos requisitos: (a) ser suficientemente específicos y responder a las cuestiones que la empresa plantea cotidianamente al informal; y (b) estar articulados con los programas de financiamiento y mejora tecnológica.

c) *Tecnología.* La disponibilidad de capital no lo es todo. Ciertamente, el éxito en las políticas de promoción de la productividad estará asociado con la eficacia que se tenga en vincular a instituciones privadas y públicas dedicadas al mejoramiento y adaptación de tecnologías con los potenciales usuarios SIU. En esta materia puede decirse que casi no existe experiencia en la región. Los trabajos realizados por instituciones públicas en el área de las tecnologías adecuadas o no-tradicionales se han centrado en otros temas (como energía no-convencional) y, hasta aquí no hay signos de que hayan articulado sus trabajos y funcionamiento con los ocupados informales.

Promover un acercamiento de centros y entidades especializados en la materia conforma una línea de trabajo de significativa importancia. Cabe en esto explorar la posibilidad de celebrar convenios específicos entre aquellas instituciones y organismos representativos de trabajadores informales.

*Modo de Ejecución:* Programa de Mejoramiento de la productividad y el ingreso de las unidades informales existentes.

Una condición de éxito —la experiencia lo indica— de los programas de mejoramiento y desarrollo empresarial de unidades informales es la unificación de las tres líneas de acción —financiamiento, capacitación, mejora tecnológica— en un Programa Especial que permita estructurar las mismas en función de las características específicas de los beneficiarios.

El punto de partida en este tipo de programas es una selección de beneficiarios en función del potencial dinámico de la actividad y de la capacidad de reembolso. Sobre esa base se define la cartera de informales a los que se apoyará con avales para facilitar su acceso al sistema financiero. Diversas acciones de capacitación se orientan a reforzar la capacidad de gestión del grupo y promotores especializados prestan asesoría cuando ciertas gestiones o decisiones de los informales atendidos por el Programa así lo requieren. Lo conveniente es que la concesión de avales asociada con cambios o mejoras en el equipamiento y la infraestructura o con ampliación del capital de giro queda así respaldada por una acción más integral.

En algunos países de la región (Colombia, Brasil) programas de este tipo se hallan en curso y, aunque son experiencias bastante preliminares, puede considerarse que la viabilidad es satisfactoria. Lo que conviene destacar sin embargo es que su implementación exige una cuidadosa puesta en marcha tanto en lo que se refiere al marco institucional como a la adopción de instrumental adecuado para su gestión.

El primer punto —en relación a los requerimientos institucionales— es la necesidad de contar con una entidad especializada que reúna la titularidad del programa con la de un FONDO DE GARANTÍA debidamente proporcionado a la cobertura de aquel. Se han ensayado distintas formas institucionales y jurídicas: FUNDACIÓN, ASOCIACIÓN SIN FINES DE LUCRO, ENTIDADES PÚBLICAS DESCENTRALIZADAS, etc. Cualquiera de ellas puede asumir la ejecución de programas de este tipo; lo que conviene señalar es que, a diferencia de ellas, las reparticiones públicas no están en condiciones de hacerlo.

Estas últimas, órganos normativos y supervisores, no cuentan con personería jurídica y se comprende que la administración de avales (Fondo de Garantía), la ejecución de documentos, la transferencia de fondos, la ejecución de donaciones, están fuera de su competencia. Programas de este tipo, bien concebidos y con financiamiento disponible, han sido bloqueados en su desarrollo porque, frente a la carencia de entidades especiales, han quedado dentro de la competencia de órganos públicos que, por cierto, no estuvieron en condiciones jurídico-patrimoniales y operativas para llevar adelante la ejecución de aquellas.

En lo que se refiere a las metodologías e instrumentos técnico-operacionales requeridos para la implementación de este tipo de programas cabe mencionar:

a) Metodología de selección y evaluación de cartera. Se comprende que para mantener el costo del programa dentro de niveles razonables, es necesario que un procedimiento eficaz (y barato) de identificación, selección y priorización de los beneficiarios haga posible que la tasa de incobrable con que opera el fondo de garantía se mantenga en niveles aceptables.

Es recomendable partir de un reconocimiento general de la población-objeto por medio de la determinación de un marco muestral de presuntos informales usando las encuestas de hogares

que aplica anualmente el Ministerio de Trabajo y, sobre esa muestra, colocar las denominadas "encuestas de establecimientos informales". Estas últimas pueden ser diseñadas de modo que proporcionen la información requerida a nivel microeconómico para elaborar diagnósticos preliminares de los informales alcanzados durante la aplicación de este sistema de encuesteo mixto (hogar-establecimiento).

En base a esos diagnósticos es posible definir el nivel de potencial dinámico de las unidades, así como aplicar criterios de funcionalidad o disfuncionalidad de las mismas que sean compatibles con la política de desarrollo global del país.

La creación de carteras debidamente priorizadas es un instrumento importante para rebatir la tasa de incobrables. Sin un procedimiento cuidadoso en este aspecto dicho nivel puede superar el 25% del total colocado. Esa cifra puede descender del 8% según la metodología seguida.

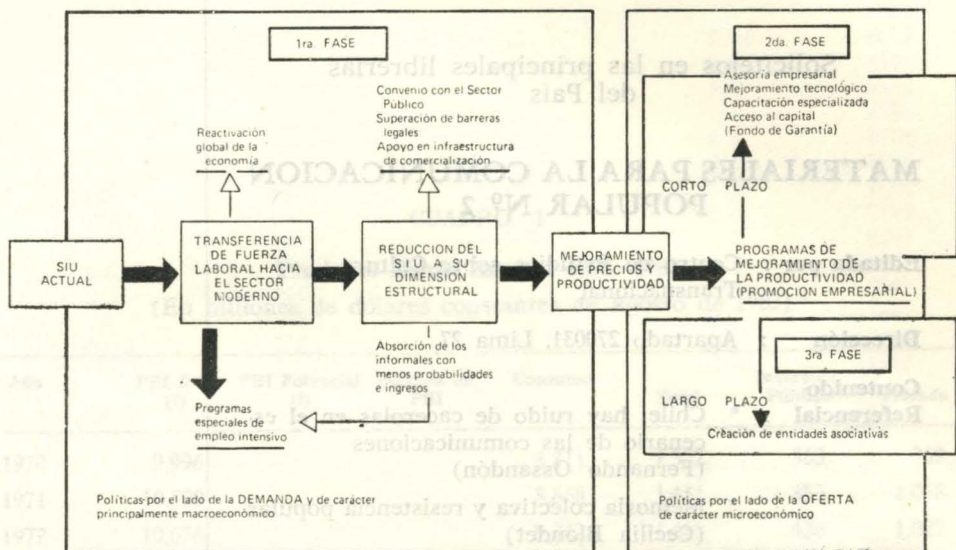
b) Metodología de capacitación. Todo parece indicar que es necesario poner énfasis especial en la adopción de sistemas que se apoyen en el análisis y discusión de la realidad concreta del informal. Para su implementación —bajo la forma de taller— el diagnóstico preliminar mencionado en el punto anterior constituye un instrumento sumamente útil.

c) Metodología de seguimiento. Se han venido desarrollando en los últimos años experiencias interesantes en esta materia. En casi todas ellas se vincula la acción de capacitación con la de seguimiento a partir de técnicas promocionales basadas en la discusión y análisis en campo y en reuniones de grupo del comportamiento y evolución de las unidades beneficiadas por la ejecución del programa.

Cabe relieves, finalmente, que para la ejecución de este tipo de programas suele ser conveniente adoptar el principio de organización modular y replicable de programas con cobertura restringida. Se puede seleccionar una ex-

tensión del programa que coincida con las necesidades de un área suburbana definida y, luego de ajustar la experiencia, replicar en áreas vecinas programas autónomos. Lo importante en este aspecto es no sobredimensionar el

programa y el tamaño de la entidad ejecutora, pues se pierde manejabilidad, rigor técnico, calidad del seguimiento y se corre el riesgo de burocratizar la toma de decisiones del organismo responsable.



### Los costos del Programa

Las evaluaciones y proyecciones disponibles en algunos países de la región indican que el costo del mejoramiento de puestos de trabajo existentes varía entre 200 US\$ y 550 US\$, dependiendo del nivel de recuperación que logre mantener el programa. El valor mínimo señalado coincide con una ejecución que asegure tasas de incobrables menores del 10%. El máximo corresponde a tasas de 23 a 25%. Los valores indicados se estimaron para programas que coloquen avales de hasta 2,000 US\$ por unidad informal y que operen con líneas de crédito blandas y de plazos de 10 a 15 años.

### Política de generación de empresas asociativas (Mediano y Largo Plazo)

La creación de empresas asociativas de pequeño tamaño (15 a 25 trabajadores) y de tecnología intermedia (2,000

a 4,000) cuenta con ventajas significativas en relación a los programas de mejoramiento de las unidades existentes en dos aspectos que ya fueron señalados antes: (a) mayor facilidad y menor costo de promoción por unidad de capital colocada; y (b) escala más aceptable para la introducción de mejoras tecnológicas.

Pero presenta asimismo un número mucho mayor de dificultades en lo que hace a su organización e implementación. La calidad y entrenamiento de los cuadros de promoción en programas de este tipo es mucho más exigente. La gestión inicial de entidades asociativas conlleva el desarrollo de conflictos internos numerosos y de tratamiento difícil.

Aquí se recomienda que este tipo de programas se conciba como una continuación evolutiva del programa de mejoramiento examinado en el punto anterior.

# Actualidad Editorial Nacional

## REVISTAS

Solicítelos en las principales librerías  
del País

### MATERIALES PARA LA COMUNICACION POPULAR N° 2

**Editada por :** Centro de Estudios sobre Cultura  
Transnacional

**Dirección :** Apartado 270031, Lima 27.

**Contenido**

- Referencial :**
- \* Chile: hay ruido de cacerolas en el escenario de las comunicaciones (Fernando Ossandón)
  - \* Memoria colectiva y resistencia popular (Cecilia Blondet)
  - \* Revistas y boletines de América Latina
  - \* Caricatura de Juan Acevedo

### ANDINA N° 1

**Editada por :** Centro de Estudios Rurales Andinos  
"Bartolomé de las Casas"

**Dirección :** Ahuacpinta 598, Apartado 477, Cusco - Perú

**Contenido**

- Referencial :**
- \* ¿Problema de empleo o de reproducción de la fuerza de trabajo?: las Comunidades Campesinas del Cusco (Efraín Gonzales)
  - \* Guamán Poma historiador del Perú antiguo: una nueva pista (Pierre Duviols)
  - \* Economía campesina: guía para planificadores progresistas (David Lehmann)

CUADRO 1

Producto Bruto Interno 1970-1983

(En millones de dólares constantes de Agosto de 1983) \*

Año	PBI Real (1)	PBI Potencial (2)	Pérdida de PBI	Consumo	Inversión		
					Total	Pública	Privada
1970	9,996			8,311	1,332	363	969
1971	10,509			8,868	1,451	353	1,098
1972	10,676			9,342	1,463	436	1,027
1973	11,161			9,354	1,748	411	1,237
1974	11,982			10,017	2,181	928	1,253
1975	12,522			11,146	2,335	830	1,504
1976	12,769	13,133	364	11,213	2,224	739	1,485
1977	12,758	13,774	1,016	11,385	2,016	632	1,384
1978	12,704	14,446	1,742	10,621	1,735	454	1,281
1979	13,222	15,151	1,929	10,118	1,842	551	1,291
1980	13,738	15,890	2,152	10,833	2,340	766	1,574
1981	14,268	16,666	2,398	11,899	2,705	912	1,793
1982	14,320	17,479	3,159	12,325	2,911	1,132	1,788
1983	12,458	18,332	5,874	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Total</b>			<b>18,634</b>				

**Fuente:** Cuentas Nacionales 1950-1982, INE, mayo de 1983 y Nota Semanal N° 35, setiembre de 1983, Banco Central de Reserva del Perú.

**Elaboración:** CEDEP. Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

(1) Tipo de cambio de agosto de 1983 = 1,964.90. **Fuente:** Nota semanal N° 35, setiembre de 1983, Banco Central de Reserva.

(2) Se tomó la tasa de crecimiento correspondiente al período 1960-1975 a partir de la idea de que representa bastante bien el comportamiento histórico del modelo de sustitución de importaciones en su fase más diversificante de la oferta final (4.88%).

\* Deflactor de 1983 estimado en base a la inflación de diciembre de 1982/agosto 1983. **Fuente:** Nota Semanal N° 35, 1983, setiembre de 1983, Banco Central de Reserva del Perú.

CUADRO 2

**Ahorro Nacional 1970-1983**  
(En millones de dólares constantes de Agosto de 1983)

Año	Coefficiente de ahorro/PBI	Ahorro nacional	Ahorro potencial (1)	Pérdida de ahorro
1970	10.7	107		
1971	9.0	950		
1972	5.8	621		
1973	9.2	1,030		
1974	9.5	1,143		
1975	4.0	503		
1976	4.1	517	1,445	928
1977	0.8	100	1,515	1,415
1978	4.9	624	1,589	965
1979	11.1	1,464	1,667	203
1980	10.3	1,418	1,748	330
1981	5.9	845	1,833	988
1982	2.9	417	1,923	1,506
1983	2.9 (2)	361 (3)	2,016	1,655
<b>Total:</b>				<b>7,990</b>

Fuente: Cuentas Nacionales 1950-1982. INE, mayo de 1983.

Elaboración: CEDEP, Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

- (1) Se ha tomado como coeficiente de ahorro potencial (ahorro potencial/producto potencial  $\times 100$ ) = la cifra de 11% que corresponde al coeficiente ahorro nacional/producto de 1979.  
 (2) Se asume el coeficiente ahorro/producto de 1982.  
 (3) Estimado en base al coeficiente ahorro-producto 1982.

CUADRO 3

**Evolución de sueldos y salarios**  
(En índices, soles corrientes y constantes de 1973)

	Sueldo Mensual Nominal	Sueldo Mensual Real	Índice Sueldo Real	Salario Mensual Nominal	Salario Mensual Real	Índice Salario Real
Dic. 73	11,061	11,061	100	5,820	5,820	100
Jun. 74	11,768	9,964	90	6,546	5,550	95
Ago. 75	13,847	9,154	83	6,913	4,560	78
Jun. 76	15,843	9,041	82	9,343	5,310	91
Dic. 77	20,391	6,860	62	11,880	3,997	69
Dic. 78	28,994	5,617	51	18,210	3,528	61
Dic. 79	48,243	5,606	51	32,070	3,727	64
Dic. 80	86,389	6,243	56	56,010	4,047	69
Dic. 81	150,289	6,290	57	92,430	3,868	66
Dic. 82	254,363	5,264	48	161,997	3,353	58
Feb. 83	304,014	6,343	57	178,110	3,720	64
May. 83	343,785	4,914	44	205,110	2,932	50
Ago. 83	407,177	4,587	41	238,710	2,689	46

Fuente: Encuesta de Establecimientos (Sueldos y Salarios), Dirección General de Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social e Informe Estadístico I.N.E.

Elaboración: CEDEP, Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle y Armando Tealdo.

Salarios reales, nivel de actividad y desocupación abierta  
(Porcentajes)

	Crecimiento del producto (a)	1975-78			Cambios en la desocupación abierta (c)	Crecimiento del producto (a)	1978-81			Cambios en la desocupación abierta (c)
		Variación de los salarios (b)					Variación de los salarios (b)			
		w <sub>m</sub>	w <sub>i</sub>	w <sub>c</sub>			w <sub>m</sub>	w <sub>i</sub>	w <sub>c</sub>	
Argentina	1.6	-50.4	-54.9	-55.9	0.2	0.2	8.9	19.9	—	0.7 (d)
Brasil	6.6	3.5	13.3	12.0	0.6	3.5	-10.2	-6.3	-15.5	1.7 (e)
Colombia	6.1	9.4	13.3	5.1	-2.0	4.1	20.3	7.4	14.3	-0.8
Costa Rica	6.9	25.3	31.3	34.9	0.4	0.6	1.8	0.7	1.4	3.3
Chile	7.2	30.0	20.6	44.4	-1.7	6.7	-0.6	18.1	23.6	-4.3
Jamaica	-2.1	-17.2 (f)	—	—	4.0	-3.8 (d)	-12.0 (f)	—	—	5.0 (d)
México	6.6	7.9	8.0	—	-0.3	8.5	-9.0	-5.7	—	-2.4
Panamá	3.6	-11.7	—	-11.7	1.0	5.0	2.1	—	-2.5	2.0 (g)
Perú	0.5	-32.0	-27.4	-38.6	0.5	3.9	13.8	2.6	2.6	-1.2
Trinidad y Tobago	9.9	8.8 (f)	—	—	-1.7	4.9 (d)	5.1 (d)	—	—	1.8 (d)
Uruguay	4.1	-16.8	-26.3	-25.9	1.6	4.1	-15.1	-15.0	-13.6	-3.4
Venezuela	6.1	-19.6	2.1	—	-3.2	-0.1	-3.0	-12.8	—	1.9

Fuente: Elaboración PREALC a base de información de los países.

(a) Tasa anual de crecimiento.

(b) w<sub>m</sub> : salarios mínimos urbanos.

w<sub>i</sub> : salarios industria manufacturera.

w<sub>c</sub> : salarios en la construcción. Variación porcentual durante el período en los 3 casos.

(c) Puntos de por ciento entre los años extremos de la tasa de desocupación urbana.

(d) Se refiere a 1978-1980.

(e) Estimación preliminar.

(f) Se refiere a salarios totales.

(g) Se refiere a 1978-79.

CUADRO 5

Relación de intercambio insumo-producto

Valle	Año	CULTIVOS				Vid
		Algodón	Maíz Amarillo	Caña	Pallar	
Ica	1978	1.00	1.00		1.00	1.00
	1979	1.09	1.33		1.17	1.32
	1980	1.15	1.48		1.51	2.42
	1981	1.25	1.09		1.13	1.69
	1982	2.19	1.34		3.37	3.43
	1983	1.73	1.57		1.81	3.28
Cañete	1978	1.00	1.00			
	1979	1.17	1.15			
	1980	1.30	0.89			
	1981	1.32	1.18			
	1982	1.91	1.40			
Barranca	1978	1.00	1.00	1.00		
	1979	1.23	1.50	1.30		
	1980	1.39	1.55	0.86		
	1981	1.21	1.60	0.61		
	1982	1.29	1.47	1.11		

Fuente: CEDEP. Daniel Martínez.

CUADRO 6

Participación del gasto financiero en el costo total por hectárea

Año	CULTIVO					
	Algodón	Maíz Amarillo	Caña	Pallar	Vid	Papa
1978	13.10	7.31	21.51	8.1	10.9	8.27
1979	20.13	10.85	33.09	12.0	16.7	12.27
1980	20.13	10.85	33.09	12.0	16.7	12.27
1981	29.80	16.85	48.97	18.6	24.8	19.04
1982	29.30	16.31	48.20	18.0	24.4	18.44
1983	68.63	30.24	s.d.	30.24	48.63	30.24

Fuente: CEDEP. Daniel Martínez.



CUADRO 7

Resultado global de pérdidas y ganancias

— Ica, Cañete, Barranca y Chira: 30 empresas —  
(Miles de soles corrientes)

Valle		1978	1979	AÑO 1980	1981	1982
Ica	(10)	110'201	231'699	90'230	(1,595'867)	(1,493'316)
Cañete	(6)	99'754	313'733	165'585	(461'387)	(332'226)
Barranca	(4)	13'446	198'906	151'082	(1,367'019)	(1,464'750)
Chira	(10)	(7'092)	10'911	(699'553)	(1,556'511)	(2,030'981)
<b>Total</b>	<b>(30)</b>	<b>216'309</b>	<b>755'249</b>	<b>(292'656)</b>	<b>(4,980'784)</b>	<b>(5,321'273)</b>

Elaboración: CEDEP, sobre estados financieros de 30 empresas.

CUADRO 8

Resultado global de pérdidas y ganancias  
Años 1978 - 1982

— Ica, Cañete, Barranca y Chira: 30 empresas —  
(En miles de soles de 1979)\*

Valle	1978	1979	AÑO 1980	1981	1982
Ica	189,544	231,699	49'582	(659,831)	(456,351)
Cañete	216,480	313,733	93,572	(220,527)	(81,738)
Barranca	21,514	198,906	78,232	(477,561)	(334,800)
Chira	12,228	10,911	(384,370)	(643,186)	(621,095)
<b>Total</b>	<b>415,310</b>	<b>755,249</b>	<b>(162,984)</b>	<b>(2'001,105)</b>	<b>(1'448,984)</b>

Fuente: CEDEP, sobre información de estados financieros de 30 empresas. D. Martínez y J. Ruitón.

\* Se ha deflactado utilizando el índice de precios al productor de los cuatro valles, para el conjunto de los cinco cultivos principales.

CUADRO 9

**Ingreso tributario 1970 - 1983**  
(En millones de dólares constantes de Agosto 1983)

Año	Ingreso Tributario	Ingreso Tributario Potencial (1)	Pérdida de Ingreso Tributario
1970	1,258		
1971	1,274		
1972	1,282		
1973	1,349		
1974	1,470		
1975	1,637		
1976	1,571	2,758	1,187
1977	1,626	2,890	1,267
1978	1,783	3,034	1,251
1979	2,070	3,182	1,112
1980	2,508	3,337	829
1981	2,224	3,500	1,276
1982	2,285	3,671	1,406
1983	1,968 (2)	3,850	1,881
<b>Total</b>			<b>10,209</b>

Fuente: Memoria 1980 y 1982, Banco Central de Reserva del Perú.

Elaboración: CEDEP. Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

(1) Se tomó una presión tributaria del 21.0% del PBI potencial.

(2) Estimado en base a la presión tributaria de 1982.

CUADRO 10

**Monto de remuneraciones a los asalariados y consumo privado**  
— En millones de dólares constantes de Agosto de 1983 \* y números índice (73 = 100) —

	Remuneración a los asalariados	Índice de remuneraciones	Consumo privado	Índice de consumo
1970	4,465	77.1	9,204	85.7
1971	4,763	82.3	9,576	89.2
1972	5,218	90.1	10,245	95.4
1973	5,790	100.0	10,737	100.0
1974	5,886	102.0	11,621	108.2
1975	6,066	105.0	12,571	117.1
1976	6,079	105.2	12,307	114.6
1977	6,020	104.2	12,138	113.0
1978	5,357	92.7	11,343	105.6
1979	5,104	88.4	12,260	114.2
1980	5,693	98.6	12,633	117.7
1981	5,799	100.4	12,842	119.6
1982	6,083	105.3	12,843	119.6

\* Tipo de cambio S/. 1,964.9 y deflactado en base al índice de precios al consumidor.

Fuente: Nota Semanal N° 35/83, setiembre de 1983, Banco Central de Reserva del Perú y Cuentas Nacionales 1950-1982, Instituto Nacional de Estadística, mayo de 1983.

Elaboración: CEDEP. Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle y Armando Tealdo.

CUADRO 11

Ramas de producción orientadas principalmente a la satisfacción de las necesidades básicas: Bienes de consumo masivo

1 9 7 6

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1976	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
311-12	Alimentos	154.9	70	124.78	80.6	19.4	24.1
3220	Prendas de vestir	111.7	74	102.50	91.8	82	89
3240	Calzado	126.7	76	126.7	100	—	—
3320	Muebles de madera	129.7	65	89.0	68.6	31.4	45.7
3420	Imprenta, edit. y conexas	100.0	73	92.50	92.5	75	75
3522	Farmacéut. y medicam.	159.7	76	159.70	100	—	—
3811	Cuchillería, herramientas manuales, ferretería	146.1	75	121.64	83.2	16.7	20
3832	Radio y TV	149.5	75	149.40	100	—	—
3833	Artefac. electrodoméstic.	137.2	75	127.33	92.3	7.2	77
5000B	Construcción privada	108.7	74	100.58	100	—	—

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 79; Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 12

Ramas orientadas a la producción de bienes no esenciales

1 9 7 6

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1976	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
3131	Bebidas espirituosas	124.8	78	110.39	100	—	—
3132	Industria vinícola	123.6	79	111.64	100	—	—
3134	Bebidas no alcohólicas	162.3	76	162.30	100	—	—
3140	Tabaco	117.9	75	117.20	99.4	0.6	0.6
3214	Tapices y alfombras	160.6	76	160.63	100	—	—
3523	Art. limpieza y tocador	162.5	78	138.60	100	—	—
3551	Llantas y cámaras	126.8	76	126.8	100	—	—
3559	Productos caucho	162.4	76	162.40	100	—	—
3560	Productos plásticos	123.3	75	121.0	98	2	2
3610	Produc. porcelana y loza	148.0	77	138.60	100	—	—
3620	Productos vidrio	164.0	79	134.40	100	—	—
3843	Vehículos, automóviles	108.3	75	107.20	99	1	1
3844	Motos y bicicletas	107.7	75	86.10	79.9	20.1	75.2
3901	Joyas	100.8	71	64.82	74.3	35.7	55.5
3902	Instrumentos musicales	161.8	75	154.71	95.6	4.4	4.6
3903	Artículos deportivos	100.0	73	77.30	77.3	22.7	29.4
949	Serv. diverso y esparcim.	191.0	80	131.4	100	—	—
7131	Transporte aéreo	329.0	80	199.4	100	—	—

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 79; Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 13

Sector de producción de insumos y bienes de capital

1976

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1976	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
3122	Alimentos preparados para animales	120.6	76	120.6	100	—	—
3312	Envases de madera	178.9	70	116.70	65.2	34.8	53.3
3411	Pulpa madera, papel y cartón	126.8	74	108.20	85	15	17.6
3412	Envases y cajas de papel y cartón	146.6	77	130.60	100	—	—
3419	Pulpa papel-cartón	178.9	79	173.33	100	—	—
3511	Substancias químicas industr. excepto abono	192.3	79	119.30	100	—	—
3512	Abonos y plaguicidas	152.4	77	139.13	100	—	—
3521	Pinturas, barnices, lacas	116.0	75	99.90	86	14	16.2
3529	Productos químicos	125.1	75	112.90	90.2	9.8	10.9
3530	Refinería de petróleo	130.6	79	115.0	100	—	—
3540	Deriv. de petróleo y carbón	139.6	70	58.73	42	58	13.8
3691	Fab. arcilla para construcc.	126.9	76	117.75	93	7	7.5
3692	Fab. cemento, cal, yeso	140.8	79	113.90	100	—	—
3699	Fab. product. minerales no metálicos	105.6	76	105.60	100	—	—
3710	Ind. básica hierro y acero	149.3	79	126.07	100	—	—
3720	Ind. básica metal no ferroso	200.8	79	9.85	100	—	—
3813	Produc. metálicos estruct.	125.3	75	173.91	98.9	1.1	1.1
3821	Motores y turbinas	131.7	76	131.70	100	—	—
3822	Maquinaria y eq. agrícola	218.2	76	218.20	100	—	—
3823	Maquin. para metal y madera	114.6	76	114.63	100	—	—
3824	Maquin. y equipo especial excepto 3823	107.5	76	107.51	100	—	—
3829	Construcc. maquin. y equipo excepto eléctricos	145.8	75	145.10	99.5	0.5	0.5
3831	Construcc. maquinaria y aparatos eléctricos para la industria	211.9	79	153.60	83.7	16.3	19.5
3840	Construcc. de mat. de transporte	107.7	75	86.10	80.0	20	25

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 79. Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 14

Ramas de producción orientadas principalmente a la satisfacción de las necesidades básicas: Bienes de consumo masivo  
1 9 8 0

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1980	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
311-12	Alimentos	154	70	105.7	68.3	31.7	46
3220	Prendas de vestir	111.7	74	79.5	71.2	28.8	40
3240	Calzado	126.7	76	76.2	60.2	39.8	66
3320	Muebles de madera	129.7	75	65.3	50.3	49.7	98.7
3420	Imprenta, edit. y conexas	100.0	73	58.5	58.5	41.5	70.9
3522	Farmacéut. y medicam.	159.7	76	128.2	80.3	19.7	24
3811	Cuchillería, herramientas manuales, ferretería	146.1	75	120.3	82.4	17.6	21
3832	Radio y TV	149.5	75	97.1	65.0	35.0	53
3833	Artefact. electrodoméstic.	137.2	75	104.2	76.0	34.0	44
5000B	Construcción privada	108.7	74	86.9	80.0	20.0	25

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.  
Cuentas Nacionales del Perú 1970-78. Cuadros Suplementarios, INE, noviembre 1979.  
Información estadística del MITI, 1975-80.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 15

Ramas de producción orientadas a la producción de bienes no esenciales  
1 9 8 0

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1980	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
3131	Bebidas espirituosas	124.7	78	124.0	100.0	—	—
3132	Industria vinícola	123.6	79	123.0	100.0	—	—
3134	Bebidas no alcohólicas	162.3	76	127.5	78.6	21.4	27
3140	Tabaco	117.9	75	103.0	87.4	12.6	14
3214	Tapices y alfombras	160.6	76	160.0	100.0	—	—
3523	Art. limpieza y tocador	162.5	78	162.0	100.0	—	—
3551	Llantas y cámaras	126.8	76	122.9	97.0	3.0	3
3559	Productos caucho	162.4	76	115.3	71.0	29.0	40
3560	Productos plásticos	123.3	75	112.3	91.1	8.9	9
3610	Produc. porcelana y loza	148.0	77	148.0	100.0	—	—
3620	Productos vidrio	164.0	79	164.0	100.0	—	—
3843	Vehículos, automóviles	108.3	75	54.9	50.9	19.1	96
3844	Motos y bicicletas	107.7	75	39.4	36.5	63.4	173
3901	Joyas	100.8	71	27.8	27.6	72.4	260
3902	Instrumentos musicales	161.8	75	127.7	78.9	21.1	26.7
3903	Artículos deportivos	100.0	73	62.0	62.0	38.0	61
949	Serv. diverso y esparcim.	191.0	80	191.0	100.0	—	—
7131	Transporte aéreo	329.0	80	329.0	100.0	—	—

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 79.  
Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 16

Sector de producción de insumos y bienes de capital  
1980

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1980	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
3122	Alimentos preparados para animales	120.6	75	50.7	42.1	57.9	137
3312	Envases de madera	178.9	70	93.6	52.3	47.7	91.1
3411	Pulpa madera, papel y cartón	126.8	74	111.5	88.0	12.0	13.0
3412	Envases y cajas de papel y cartón	146.6	77	93.6	63.9	36.1	56
3419	Pulpa papel-cartón	173.6	77	139.4	80.3	19.7	24
3511	Substancias químicas industr. excepto abono	194.1	79	194.0	100.0	—	—
3512	Abonos y plaguicidas	152.3	77	147.4	96.8	3.2	3
3521	Pinturas, barnices, lacas	116.0	75	85.1	73.4	26.6	36
3529	Productos químicos	125.1	75	92.3	73.8	26.2	35
3530	Refinería de petróleo	130.6	79	130.6	100.0	—	—
3540	Deriv. de petróleo y carbón	139.6	70	72.5	52.0	48.0	92
3691	Fab. arcilla para construcc.	126.8	76	126.0	100.0	—	—
3692	Fab. cemento, cal, yeso	140.8	79	140.0	100.0	—	—
3699	Fab. product. minerales no metálicos	105.6	76	74.3	86.1	13.9	42
3710	Ind. básica hierro y acero	149.3	79	149.0	100.0	—	—
3720	Ind. básica metal no ferroso	200.8	79	200.0	100.0	—	—
3813	Produc. metálicos estruct.	125.2	75	111.4	89.0	11.0	12
3821	Motores y turbinas	131.7	76	131.7	100.0	—	—
3822	Maquinaria y eq. agrícola	218.2	76	149.0	68.3	31.7	46
3823	Maquin. para metal y madera	114.6	76	114.6	100.0	—	—
3824	Maquin. y equipo especial excepto 3823	107.5	76	107.5	100.0	—	—
3829	Construcc. maquin. y equipo excepto eléctricos	145.8	75	145.8	100.0	—	—
3831	Construcc. maquinaria y aparatos eléctricos para la industria	211.9	79	211.9	100.0	—	—
3840	Construcc. de mat. de transporte	131.6	79	110.1	83.7	16.3	19.5

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 79.  
Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 17

Ramas de producción orientadas principalmente a la satisfacción de las necesidades básicas: Bienes de consumo masivo  
1 9 8 3

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1983	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
311-12	Alimentos	154.9	70	82.4	53.2	46.8	88.0
3220	Prendas de vestir	111.7	74	71.6	64.1	35.9	56.0
3240	Calzado	126.7	76	44.2	34.9	65.1	186.6
3320	Muebles de madera	129.7	75	49.0	38.0	62.0	163.0
3420	Imprenta, edit. y conexas	100.0	73	58.5	58.5	41.5	70.9
3522	Farmacéut. y medicam.	137.5	76	96.3	70.0	30.0	42.8
3811	Cuchillería, herramientas manuales, ferretería	106.5	75	73.0	68.5	31.5	46.0
3833	Artefac. electrodoméstic.	145.8	75	87.5	60.0	40.0	66.6
3832	Radio y TV						
5000B	Construcción privada	108.8	74	77.8	71.5	28.4	39.8

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.  
Cuentas Nacionales del Perú 1970-78, Cuadros Suplementarios, INE, noviembre 1979.  
Información estadística del MITI, 1975-80.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

CUADRO 18

Ramas de producción orientadas a la producción de bienes no esenciales  
1 9 8 3

Código CIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Índice de producción física 1983	Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible
		Índice físico	Año				
3130	Indust. de bebidas	140.5	76	157.6	100.0	—	—
3140	Tabaco	117.9	75	126.0	100.0	—	—
3210	Tapices y alfombras	113.7	79	91.3	80.3	19.7	24.5
3520	Fab. art. quím. limpieza y tocador	137.5	76	121.0	88.5	11.5	13.0
3550	Llantas y cámaras	140.0	76	85.9	61.4	38.6	62.9
3560	Produc. plásticos	123.3	75	112.4	91.1	8.9	9.7
3610	Produc. porcelana y loza	148.0	77	148.0	90.0	10.0	11.1
3620	Produc. vidrio	164.0	79	120.4	73.4	26.6	36.2
3843	Vehículos, automóviles *	108.3	75	38.0	35.0	65.0	18.5
39	Otros ind. manufacturera	115.8	76	67.6	58.4	41.6	71.3
949	Serv. diverso y esparcim.	174.0	79	40.0 **	59.2	40.3	67.6
7130	Transporte aéreo	246.0	79	242.3 **	73.6	26.4	35.8

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 1979.  
Cuentas Nacionales del Perú 1950-80, INE, mayo 1981.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.

\* Estimado en base a boletines de APIA, octubre 1983.

\*\* 1982.

CUADRO 19

Sector de producción de insumos y bienes de capital

1983

Código CIIU	Nombre	Capacidad máxima probada		Capacidad usada	Capacidad ociosa	Tasa de oferta expandible	
		Índice físico	Índice de producción física 1983				
312	Fab. de prod. aliment. (alimentos prepar. para animales)	154.9	70	92.8	60	40	66.7
331	Ind. de la madera (envases de madera)	146.1	76	71.4 *	48.9	51.1	104.6
341	Fab. de papel y prod. de papel (pulpa de madera y cajas de papel cartón)	132.8	77	66.4	50.0	50.0	100.0
351	Fab. de subst. químicas (quím. bás., abonos, plaguicidas, resinas sintéticas, etc.)	172.8	79	198.6	100	—	—
352	Fab. de otros productos químicos (pintura, barnices, lacas y otros)	137.5	76	121.7	88.5	11.5	13.0
3530	Refin. de petróleo	132.2	79	108.5	82.1	17.9	21.8
369	Fab. de otros productos no metálicos (arcilla para construcc., cemento, cal y yeso)	111.9	76	104.4	93.3	6.7	7.2
3710	Ind. básica, hierro y acero	151.8	79	82.6	54.4	45.6	83.8
3720	Ind. básica, metal no ferroso	195.2	79	145.6	74.6	25.4	34.1
3810	Fab. de productos metálicos, excepto maq. y equipo (prod. estruct. metál.)	106.5	75	83.6	78.5	21.5	27.4
3820	Construcc. de maq. excepto eléct. (motores, turbinas, maq. y equipo agrícola, maq. para metal y madera, etc.)	113.0	76	96.7	67.6	32.4	47.9
3830	Construcc. de maquinaria, aparatos, acces. y sum. eléct. (maq. y aparatos eléct. para ind.)	145.8	75	93.9	64.4	35.6	55.3
3840	Construcc. de mat. de transp.	131.6	79	50.0	50.0	100.0	200.0

\* Estimado.

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú 1950-80. INE, mayo 1981.

Cuentas Nacionales del Perú, Cuadros Suplementarios, ONE, noviembre 79. Información estadística del MITI, 1975-80.

Elaboración: CEDEP; Daniel Carbonetto, Jenny Hoyle, Daniel Martínez.



CUADRO 20

**Ingreso y egresos del Gobierno Central 1970-1983**  
(Millones de dólares constantes de Agosto de 1983)

Año	Ingresos Tributarios	Ingresos Corrientes	Egresos Corrientes	Ahorro en Cuenta Corriente	Gasto de capital	Superávit o déficit económico
1970	1,258	1,454	1,205	249	372	-123
1971	1,274	1,473	1,317	155	443	-288
1972	1,282	1,489	1,381	108	245	-353
1973	1,349	1,517	1,478	39	438	-399
1974	1,470	1,662	1,513	149	192	-341
1975	1,637	1,754	1,806	- 52	558	-610
1976	1,571	1,713	1,887	-174	571	-745
1977	1,626	1,719	2,155	-436	447	-883
1978	1,783	1,819	2,007	-188	398	-586
1979	2,070	2,149	1,720	-429	500	- 71
1980	2,508	2,501	2,203	644	644	-346
1981	2,224	2,288	2,260	28	652	-624
1982	2,265	2,323	2,318	5	522 *	-509
1983	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

\* Sólo en este año se presenta ingresos de capital por 8 millones de dólares.

**Fuente:** Memorias 1980 y 1982, Banco Central de Reserva del Perú.

**Elaboración:** CEDEP. Daniel Carbonetto y Jenny Hoyle.

## Actualidad Editorial Extranjera

### REVISTAS

Solicítelas en las principales librerías  
del País

#### **CHASQUI: Revista Latinoamericana de Comunicación N° 8**

**Editada por :** CIESPAL

**Dirección :** Apartado 584, Quito - Ecuador

**Contenido**

- Referencial :**
- \* Comunicación popular, contradicciones y desafíos (Luis Gonzaga)
  - \* ¿Contradicción en libertad y equilibrio informativo? (Antonio Pasquali)
  - \* El actor como comunicador social (Jorge Laguzzi)

#### **NUEVA SOCIEDAD N° 69**

**Editada por :** Editorial Nueva Sociedad

**Dirección :** Apartado 61712, Chacao - Caracas 1060 - A,  
Venezuela

**Contenido**

- Referencial :**
- \* **Tema Central:**  
Estados Unidos por dentro
  - \* El Federalismo y la visión progresista (Edward M. Kennedy)
  - \* EE.UU. ¿un modelo agotado? (Luis Maira)
  - \* Sindicalismo Norteamericano: garante del status (José Miguel Insulza)

## Laurilyn J. Harris / LAS DESPOJADORAS Y LAS DESPOJADAS: La Representación de las mujeres en la obra dramática de Lillian Hellman

(Traducción de Julia G. Cruz)

DESDE hace mucho tiempo un gran número de críticos han visto en Lillian Hellman una de las dramaturgas de más importancia en los Estados Unidos. Su obra dramática se destaca por su artificio pulido, poderosas situaciones dramáticas y estudios de caracteres fuertes. Entre sus representaciones más dignas de memoria figuran las mujeres que ha creado, desde la niña malévola y neurótica que destruye las vidas de sus maestras en *La Hora de los niños* (*The Children's Hour*) hasta la rapaz Regina Giddens en *Los Zorritos* (*The Little Foxes*) que sacrifica cruelmente la vida de su marido para lograr una victoria económica en contra de sus hermanos.

Los habitantes del mundo dramático de Lillian Hellman a veces parecen dividirse en dos grupos principales: "Los que devoran la tierra"<sup>1</sup> y sus víctimas conmovedoras y desvalidas. Hellman no fija sus personajes femeninos ni en una ni en otra de estas categorías puesto que se los encuentra tanto entre los personajes rapaces como entre los que son sus presas. Cada Regina Giddens tiene su Birdie Hubbard, explotada y lastimosamente perdida. Estos personajes corresponden a esos grupos y ofrecen un material psicológico fascinante y fértil para el análisis del personaje.

Por consiguiente, el propósito de este estudio es examinar y comparar un número selecto de los personajes femeni-

nos de Hellman, tanto la mujer despojadora como la despojada, centrándose especialmente en aquéllas que se encuentran en *La Hora de los niños* (1934), *Los Zorritos* (1939), y *Los Juguetes en el Atico* (*Toys in the Attic*, 1960).

El personaje rapaz en el primer drama exitoso de Hellman, *La Hora de los niños*, es un caso extraño —una chica de catorce años, "ni bonita ni fea... una chica de aspecto indistinto".<sup>2</sup> Sin embargo, la personalidad de Mary Tilford es cualquier cosa menos ordinaria. A medida que se desenlaza la trama, vemos su desarrollo. Pasa de una niña enfadada con una inclinación desagradable por la mentira y la agresión en contra de sus compañeras de colegio a un monstruo adolecente malévolo que sin ninguna compasión ni remordimiento hace trizas de las vidas de los adultos que la rodean. No obstante, aun así "detestable como es ella, es el personaje de más viva fuerza en la obra".<sup>3</sup>

La *mise en scène* de *La Hora de los niños* es un exitoso colegio internado bajo la dirección de dos mujeres jóvenes, inteligentes y competentes, Karen Wright y Martha Dobie. Sin embargo, "la autoridad y la madurez" resultan ser "armas inútiles" en contra de Mary.<sup>4</sup> Esta es una mentirosa inveterada que ingenia accesos de cólera, desmayos y hasta ataques cardíacos fingidos para con-

1. Lillian Hellman, *The Little Foxes*, en *Lillian Hellman: The Collected Plays* (Boston: Little, Brown and Company, 1972), p. 188.

2. Lillian Hellman, *The Children's Hour*, en *The Collected Plays*, p. 8.

3. Richard Moody, *Lillian Hellman: Playwright* (New York: The Bobbs-Merrill Company, Inc., 1972), p. 55.

4. *Ibid.*, p. 46.

seguir lo que quiere o evitar el castigo de sus maldades. Amedrenta a sus compañeras de colegio más tímidas por medio de una combinación de chantaje y de violencia. Por ejemplo, cuando le hace falta dinero para el transporte, tuerce el brazo "dura y expertamente"<sup>5</sup> a otra chica, obligándola a que le entregue sus ahorros. El comportamiento de Mary tiene inquietas a sus maestras. Martha dice, "Algo anda mal con la chica. Eso ha sido cierto desde el primer día en que llegó. Causa problemas aquí; representa un mal para las otras chicas. No sé qué es —es un presentimiento que tengo— que algo anda mal".<sup>6</sup>

Verdaderamente "algo anda mal" con Mary. Es alabada, perversa, astuta y paranoica. Cuando Karen trata de castigarla por sus constantes mentiras compulsivas, al suspenderle sus privilegios recreativos, Mary se queja de persecución ("A mí se me echa la culpa de todo"<sup>7</sup>) y resuelve huir del colegio para mostrarles a sus maestras que "no pueden salirse con la suya tratándome así".<sup>8</sup> Corre a su influyente abuela, consentidora y crédula, a quien puede manipular tan fácilmente como a sus compañeras de colegio: "Mi abuelita me quiere mucho —La puedo manejar muy bien".<sup>9</sup>

Después de armar una escena, al llorar histéricamente de la persecución que según ella tiene que soportar ("¡Abuela! ¡ Por favor! ¡No puedo regresar! ¡No puedo! ¡Me matarán!... Les temo, Abuela"<sup>10</sup>), empieza a insinuar que hay algo "anormal" en la relación entre sus dos maestras: "Supongo que es por eso que se quieren deshacer de nosotras —de mí— porque, oímos cosas... hay ruidos y nos da miedo... Y hemos visto cosas, también".<sup>11</sup> La señora Tilford, horrorizada, inmediatamente llama a sus amistades y todos los padres retiran a sus hijas del Colegio Wright-Dobie.

Mary, al darse cuenta que necesitará corroboración para su cuento, chantajea a Rosalía, otra chica del colegio, amenazánola con revelar que ella le robó un brazalette a una de sus compañeras de colegio. Mary hace de la impresionante Rosalía su virtual esclava obligándola a hacer un juramento impresionante: "De hoy en adelante, yo, Rosalía Wells, soy la vasalla de Mary Tilford y haré y diré lo que ella me dicte bajo el juramento solemne de caballero andante".<sup>12</sup>

Cuando Karen, Martha y Joe, el prometido de Karen, vienen a encararse con la señora Tilford y Mary, encuentran que es imposible razonar con ellas. Martha suplica, "Traten de comprender esto: que no están jugando con muñecas de papel. ¿No se dan cuenta? Somos seres humanos. Son nuestras vidas".<sup>13</sup> Karen está espantada: "Estamos aquí para defendernos y ¿de qué? De una mentira. Una gran y fea mentira".<sup>14</sup> Pero a sus protestas se las recibe con incredulidad, "los adultos quedan indefensos ante el manejo de esta niña odiosa".<sup>15</sup> Mary repite sus mentiras tranquilamente y, cuando Karen descubre algunas discrepancias en su relato, Mary reacciona con otro ataque de histeria ("Todos me gritan... confundíndome totalmente"<sup>16</sup>) y llama a Rosalía como su testigo. Al principio Rosalía lo hace de mala gana; sin embargo, al recordarle Mary el brazalette robado, grita "¡Sí! ¡Sí! Lo vi... Lo que Mary dice es cierto".<sup>17</sup> Karen y Martha desesperadamente tratan de comprender por qué Mary las odia tanto. Con tristeza concluyen que "no había ninguna razón. Ella odia todo y a todo mundo".<sup>18</sup>

El Tercer Acto de *La Hora de los niños* se dedica a las víctimas. Mary nunca aparece; sólo vemos los resultados desastrosos de sus mentiras. La deci-

12. *Ibid.*, pp. 40 y 41.

13. *Ibid.*, p. 44.

14. *Ibid.*, p. 45.

15. Moody, Lillian Hellman: *Playwright*, p. 50.

16. Hellman, *The Children's Hour*, p. 50.

17. *Ibid.*, p. 52.

18. *Ibid.*, p. 47.

5. Hellman, *The Children's Hour*, p. 27.

6. *Ibid.*, p. 13.

7. *Ibid.*, p. 22.

8. *Ibid.*, p. 26.

9. *Ibid.*

10. *Ibid.*, pp. 31 y 33.

11. *Ibid.*, pp. 35 y 36.

sión del tribunal en cuanto al pleito por difamación que plantearon contra la señora Tilford no ha sido favorable a Karen y Martha. Se encuentran sentadas, ofuscadas y perdidas en el colegio desierto. No se atreven a salir y, de todas maneras, "no hay ni tres tiendas en Lancet que nos vendieran algo".<sup>19</sup> Hasta el dependiente de la tienda de abarrotes se ríe ahogadamente de ellas y se las queda viendo como si fueran monstruos. No pueden mudarse de allí "estarían enterados de nosotras. Nuestro caso es notorio".<sup>20</sup> Martha resume su situación: "Nos sentaremos. Y pasaremos el resto de nuestras vidas sentadas y preguntándonos qué fue lo que nos ha sucedido".<sup>21</sup> Karen pierde a su novio, sabiendo que hasta él duda ahora de su relación con Martha. Ella le dice "no resultaría... lo de nosotros dos... Lo supe de seguro el día que perdimos el pleito. Te estaba observando la cara en el tribunal. Te la noté avergonzada —y triste de estar avergonzado".<sup>22</sup> Si se casaran se convertirían en "gente enfermiza, trágica",<sup>23</sup> y suavemente lo separa de su lado. Pero Joe no es el único que ha empezado a creer en las acusaciones de Mary. La misma Martha llega a darse cuenta de que sus sentimientos por Karen pueden abarcar más que amistad: "Nunca he amado a un hombre —antes nunca supe por qué. Tal vez se trate de eso... Es curioso; todo me parece confuso. Algo le sucede a uno, y uno ni se da cuenta ni hace nada por resolverlo. Repentinamente, una niña se aburre y miente —y allí está uno, viéndolo por primera vez".<sup>24</sup> Sale del salón y se suicida.

La señora Tilford se une al grupo de víctimas al enterarse, al fin, de la verdad. Asqueada por lo que ha hecho y no siendo posible ninguna reparación adecuada, la señora Tilford temerosamente ofrece dinero, una disculpa pública, cualquier cosa —"Debo quedar convencida de que usted no sufrirá más".<sup>25</sup>

La amargada Karen la zahiere: "Con una disculpa pública y dinero pagado, usted podría dormir y comer bien de nuevo. Una vez hecho, usted tendría la paz... Pero, ¿qué hay de mí? Para mí representa una vida. Toda una maldita vida".<sup>26</sup> La señora Tilford comprende más de lo que se supone. Tal vez Karen escape, pero "yo sabía que para mí no habría ningún alivio, Karen, que jamás lo habría".<sup>27</sup> Ella tendrá que pasarse el resto de su vida al lado de su monstruosa nieta, ya que "lo que ella haga será tan sólo a mí y a nadie más".<sup>28</sup> Karen empieza a darse cuenta "ya para mí ha terminado pero para usted jamás terminará. Nos ha hecho daño a ambas, pero supongo que es a usted a quién más daño le ha hecho. Lo siento".<sup>29</sup> Sólo Mary, niña-víbora, permanece ilesa, sin compasión para sus víctimas, triunfante en su venganza.

En *Los Zorritos*, "la obra maestra en el estudio del mal"<sup>30</sup> de Lillian Hellman, los personajes rapaces son adultos y sus posibles víctimas incluyen no sólo a su familia inmediata sino el país entero. La familia Hubbard es avarienta, endurecida, e insaciablemente ambiciosa —en palabras de Hellman, "un nido de víboras de cascabel especialmente entregado al mal".<sup>31</sup> No obstante, los Hubbard fascinan así como son, odiosos y *Los Zorritos* resulta una obra compulsora y de gran fuerza, "un drama mordaz y tirante de la avaricia".<sup>32</sup>

El personaje más digno de memoria en esta "obra de horror adulto"<sup>33</sup> es el de Regina Hubbard de Giddens, "la magnífica personificación del mal: fría, dura, decidida y bella".<sup>34</sup> Ella domina la obra así como domina a su familia. Es astuta, agresiva y egoísta; en ella "todo

19. Ibid., p. 55.  
 20. Ibid., p. 64.  
 21. Ibid.  
 22. Ibid., p. 61.  
 23. Ibid.  
 24. Ibid., pp. 65 y 66.  
 25. Ibid., p. 69.

26. Ibid., pp. 69 y 70.  
 27. Ibid., p. 70.  
 28. Ibid.  
 29. Ibid.  
 30. Jean Gould, *Modern American Playwrights* (New York: Dodd, Mead & Company, 1966), 174.  
 31. Moody, Lillian Hellman: *Playwright, p. 161.*  
 32. Ibid., p. 85.  
 33. Ibid.  
 34. Ibid., p. 104.

valor humano ha quedado destruido por su codicia de poder y dinero".<sup>35</sup> Rica, por familia, Regina sueña con llegar a ser millonaria; vivir en Chicago; e ir de compras a París. Está dispuesta a sacrificar la salud de su marido y el futuro de su hija con tal de lograr su meta. Tampoco le preocupa, en lo absoluto, chantajear a sus hermanos para que le den una parte mayor de lo que le corresponde del negocio que comparten. Cuando Horacio, su marido moribundo, amenaza el sueño de Regina al rehusar invertir su dinero en el nuevo y provechoso negocio de los Hubbard, una hilandería de algodón, ella lo aguijonea y hostiga a pesar de su indisposición cardíaca. Aparentemente, ella está desprovista totalmente de cualquier remordimiento de conciencia así como de toda compasión. Horacio persiste en su negativa, y airadamente le pregunta a ella, "Y, ¿por qué he de darte el dinero? ¿Para que le muelas los huesos a este pueblo redituando ganancias para tus gastos?"<sup>36</sup> Sonriente, Regina le responde, "Ojalá mueras. Ojalá mueras pronto. Estaré anhelando tu muerte".<sup>37</sup> Después, enfurecida por su esfuerzo de excluirla de la empresa de la hilandería de algodón y encolerizada por su decisión de cambiar su testamento y dejarle la mayor parte del dinero a su hija, Alejandra, se burla despiadadamente de él hasta provocarle un ataque cardíaco: "Sólo te tengo desprecio. Siempre te lo he tenido... de noche yacía allí, deseando que no te me acercaras".<sup>38</sup> En la agonía de su ataque, Horacio accidentalmente rompe el frasco de su medicina y Regina fríamente observa su esfuerzo frenético por subir las escaleras para conseguir el otro frasco —y su desplome.

Ha ganado Regina. Así como le dice a su marido agonizante, "Siempre he tenido suerte".<sup>39</sup> Al morir Horacio, se en-

frenta a sus hermanos con pruebas de que éstos le habían robado a su marido varios bonos canjeables para invertir su valor en su negocio. Con la amenaza de descubrir el robo, Regina obliga a sus hermanos a que le entreguen el control de la hilandería de algodón: "No podrían encontrar un jurado que no se compadezca de una mujer cuyos hermanos la han robado... *No intentarán ningún regateo en esta casa. Tomaré el setenta y cinco por ciento y nos olvidaremos del asunto para siempre*".<sup>40</sup> Su hermano Ben la comprende perfectamente: "¡Avarienta! ¡Qué mujer tan avarienta eres! ¡De todo requieres tanto!".<sup>41</sup> Sin embargo, él toma la pérdida filosóficamente porque "hay la vuelta de siglo; el mundo está expuesto. Está expuesto a personas como tú y yo... y ellos se adueñarán de este país algún día".<sup>42</sup> Triunfante, Regina se prepara para mudarse a Chicago, su sueño está a punto de realizarse. Sólo al final de la obra dramática, muestra alguna intranquilidad acerca de lo que ha hecho. Le pregunta a su hija, "¿No quieres venir a conversar conmigo, Alejandra? ¿No quisieras — no quisieras dormir en mi habitación esta noche?"<sup>43</sup> Pero a la brusca pregunta de Alejandra, "¿Tienes miedo, Mamá?", no contesta. Si Regina siente remordimiento, lo suprimirá inexorablemente así como ha superado y aplastado todo lo que le ha sido obstáculo. Verdaderamente es uno de esos seres destinados, tal como su sirvienta Addie dice, a "devorar la tierra y devorar a toda la gente sobre ella como lo hacen los saltamontes de la Biblia".<sup>44</sup>

Pero los saltamontes y los zorros tienen que tener sus víctimas, y esas víctimas se representan en la obra en Birdie Hubbard, la conmovedora cuñada de Regina. Casada con el inhumano y sádico Oscar, la aristocrática Birdie es tímida, nerviosa y fácilmente aturdida. Tristemente, se ha dado cuenta de por qué se casó Oscar con ella:

35. Allan Lewis, *American Plays and Playwrights of the Contemporary Theatre*, Revised ed. (New York: Crown Publishers, Inc., 1970), p. 106.  
36. Hellman, *The Little Foxes*, p. 183.  
37. *Ibid.*  
38. *Ibid.*, p. 194.  
39. *Ibid.*, p. 195.

40. *Ibid.*, pp. 203 y 204.  
41. *Ibid.*, p. 201.  
42. *Ibid.*, p. 204.  
43. *Ibid.*, p. 207.  
44. *Ibid.*  
45. *Ibid.*, p. 188.

"Soy de buena familia y el algodón de los campos de Lionnet era mejor. Ben Hubbard quería ese algodón y Oscar Hubbard se casó para conseguirlo. En ese entonces era bueno conmigo. Me sonreía. Desde entonces no me sonríe. Todo el mundo se enteró de que se casó conmigo por eso. Todos, menos yo. Estúpida, estúpida de mí".<sup>46</sup>

Gentil y desvalida, a Birdie nunca se la ha advertido y más bien se la ha insultado por la poderosa familia de los Hubbard. Le dice a Alejandra que "en veintidós años, no he tenido ni un sólo día feliz".<sup>47</sup> Sólo encuentra alivio soñando con el pasado y su vida en su vieja plantación de Lionnet: "Si tan sólo pudiéramos regresar a Lionnet. Todo el mundo se portaría mejor allá. Serían buenos y bondadosos. Me agrada que las personas sean bondadosas".<sup>48</sup> Le gustaría que Oscar dejara su caza incesante ("No me gusta ver que se maten los animales y los pájaros sólo por matar"<sup>49</sup>), pero Oscar sencillamente, la considera tonta e infantil. Se hace hincapié en sus frecuentes dolores de cabeza. Pero al final le confiesa a Alejandra, "Jamás en mi vida he tenido un dolor de cabeza... Esa es una mentira que dicen acerca de mí. Bebo. Completamente sola, en mi habitación; sola... bebo. Y entonces cuando quieren ocultarlo, dicen 'Birdie tiene un dolor de cabeza otra vez'".<sup>50</sup>

Cuando Birdie se entera de que los Hubbard están proyectando consolidar la fortuna de la familia casando a Alejandra con Leo, el indigno hijo de Oscar, precipitadamente trata de advertírselo a Alejandra: "Dentro de veintidós años estarás igual que yo. Te harán lo mismo... Y te llevarán tras sí, como a mí, anhelando que ese día no vayan a ser tan crueles o a decirte algo que te haga sentir mal".<sup>51</sup> Al protestar Alejandra risueñamente que no tiene ninguna intención

de casarse con Leo, Birdie, con la voz de una larga experiencia, le replica ferozmente, "¿No te das cuenta? Te obligarán. Te obligarán".<sup>52</sup> Su recompensa es una bofetada que le da su marido.

Pero si la situación de Birdie es desahuciada, la de Alejandra no lo es. Al principio, Alejandra parece ser una Birdie joven, "una chica bonita, delicada de aspecto, de diecisiete años de edad".<sup>53</sup> Regina hasta le dice, "Llevas tanto tiempo cerca de Birdie que hasta te empiezas a parecer".<sup>54</sup> Al principio de la obra, Alejandra parece estar insegura de sí misma, temerosa de ir sola a Baltimore para traer a su padre a casa. Sin embargo, a medida que se acerca el desenlace de la obra, muestra vestigios de valor e independencia que se van marcando cada vez más.

Cuando Alejandra protesta que Horacio tal vez esté demasiado enfermo para regresar a casa con ella, Regina desafiadamente dice, "¿No *podrías* hacer lo que te dijera, Alejandra?".<sup>55</sup> La chica responde suavemente, "No. No podría si pensara que le haría daño".<sup>56</sup> Cuando Birdie le cuenta la trama de casarla con Leo, Alejandra dice firmemente, "Ya soy mayor. Nadie me puede obligar a hacer nada".<sup>57</sup>

Sin embargo, es sólo cuando Horacio regresa que Alejandra se da cuenta de lleno de los horrores de la vida familiar de los Hubbard. Al escuchar a su madre rencorosamente agredir a su padre enfermo y burlarse de él y de su muerte cercana, Alejandra le grita: "Por favor haz que Mamá desista. Tío Ben, él está enfermo, está tan enfermo. ¿Cómo puede Mamá hablarle así?".<sup>58</sup> Ben apenas observa, "Alejandra, tienes un corazón tierno",<sup>59</sup> y no hace nada para interrumpir la discusión. Al no encontrar ningún apoyo en sus parientes, Alejandra sola se enfrenta a su madre: "¿Cómo pue-

46. *Ibid.*, p. 189.

47. *Ibid.*

48. *Ibid.*, p. 188.

49. *Ibid.*, p. 151.

50. *Ibid.*, p. 189.

51. *Ibid.*

52. *Ibid.*, p. 159.

53. *Ibid.*, p. 141.

54. *Ibid.*, p. 205.

55. *Ibid.*, p. 158.

56. *Ibid.*

57. *Ibid.*, p. 160.

58. *Ibid.*, p. 181.

59. *Ibid.*

des tratar a Papá así?... No te lo permitiré".<sup>60</sup>

Horacio está decidido a que Alejandra se dé cuenta del mal que le rodea. Por eso le permite que escuche la ebria confesión de Birdie acerca de la crueldad de su matrimonio con Oscar: "Que escuche ahora. Que ella vea todo. De otra manera, ¿cómo va a saber que debe escaparse?... Si tan sólo aprendiera a odiar y a temer esto".<sup>61</sup> Al morir Horacio, Alejandra se da cuenta de que debe alejarse si quiere evitar permanecer atada, como Birdie, por los Hubbards. Alejandra le dice a Regina que ni permanecerá en casa ni la acompañará a Chicago:

"Me quiero alejar de aquí, tanto como nunca había deseado otra cosa en mi vida... Addie dijo que había gente que se devora la tierra y otra que sólo observa hacerlo. Y hace un momento Tío Ben dijo lo mismo... Bueno, le dices por mí, Mamá, que no permaneceré aquí para observar que lo hagan. Lucharé tanto como él... en otro lugar".<sup>62</sup>

Regina decide no obligarla al declarar, "Bueno, tienes valor después de todo. Pensaba que eras sólo agua azucarada",<sup>63</sup> y Ben indica, "Alejandra, te estás convirtiendo en una chica verdaderamente interesante".<sup>64</sup>

En ambas obras dramáticas se destacan claramente los bandos de las rapaces y las presas. Sin embargo, en *Los Juguetes en el Atico*, una obra más tardía, las distinciones casi se han borrado. Ya no es tan fácil distinguir a los villanos ni hacer juicios morales desautorizados acerca de los personajes ya que se encuentran en la misma persona las cualidades del bien y el mal.

Según Hellman, Dashiell Hammett le sugirió la idea inicial para esta obra, "Hay este hombre. Otra gente, gente que dice amarlo, que quiere que le vaya bien, que se haga rico. Así que por

complacerla lo logra y después nota que así no se lo quiere...".<sup>65</sup> Hellman, no obstante, se dio cuenta de que "puedo escribir acerca de hombres, pero no puedo escribir una obra que se centre en un hombre",<sup>66</sup> así que mientras *Los Juguetes en el Atico* aparentemente gira en torno a Julian Berniers, la obra en sí enfoca a las mujeres en su vida —sus hermanas chochas y su mujer infantil que al principio parecen ser sus víctimas pero que luego hacen de él su víctima.

Al principio de la obra, las dos hermanas, Carrie y Ana Berniers, se encuentran atrapadas por una rutina de tedio y aburrimiento, alternando entre empleos de segunda categoría que odian y una casa hipotecada que detestan ("A nadie jamás le gustó esta casa, jamás le gustará a nadie").<sup>67</sup> Para hacer su existencia más tolerable, constantemente se satisfacen con fantasías escapatorias, soñando con extensos viajes a Europa: "Venderemos esta casa y nunca volveremos. Saldremos en un gran, enorme y largo viaje. Por un año, o por cinco".<sup>68</sup> Pero el sueño nunca se realiza principalmente porque las hermanas gastan todos sus ahorros en tratar de ayudar a su hermano menor, Julián, un sinvergüenza encantador cuyas aventuras de negocio siempre fracasan. Parece que Julián se aprovecha que sus hermanas lo adoren; que lealmente le inventan excusas ("Muchos hombres demoran en encontrarse a sí mismos".<sup>69</sup>); y a quienes pocas veces, si hay alguna, les paga. Así que el viaje a Europa queda siempre aplazado para que Julián tenga un regalo de boda caro u otro "préstamo" para cubrir algún negocio fracasado. Ana y Carrie se dan cuenta de que la vida se les está escapando y la bonita y nerviosa Carrie particularmente temerosa "de mi cabello que ya no luce tanto, ... de esperar pequeñas cosas

65. Lillian Hellman, *Pentimento* (Boston: Little, Brown and Company, 1973), p. 206.

66. *Ibid.*

67. Lillian Hellman, *Toys in the Attic* (New York: Random House, 1960), p. 7.

68. *Ibid.*, p. 9.

69. *Ibid.*, p. 21.

60. *Ibid.*

61. *Ibid.*, p. 190.

62. *Ibid.*, p. 206.

63. *Ibid.*

64. *Ibid.*, p. 205.



sabiendo cuan pequeñas son; de pasar frente a un espejo cuando no sabía que estaría allí".<sup>70</sup> Se ve convirtiéndose en "sólo una solterona"<sup>71</sup> que antes era bonita pero que, como su hermana mayor, Ana, no puede ni siquiera pensar en abandonar a Julián, el cual se ha convertido en el centro de sus vidas. Las dos hermanas parecen dignas de lástima, víctimas engañadas, atrapadas en el auto-engaño.

Repentina y sorprendentemente, todos sus sueños parecen materializarse. Julián regresa a casa de nuevo, no como un fracaso sino como un hombre rico. Un negocio misterioso ha resultado al fin y Julián tiene setenta y cinco mil dólares. Orgullosamente les trae a las sufridas hermanas regalos extravagantes: trajes, pieles, joyas, un piano nuevo, y aun más importante, boletos para un paseo por Europa. Radiante, espera que compartan con él su regocijo por el triunfo. Sin embargo, su reacción lo decepciona. Lejos de verse complacidas, casi enojadas rechazan sus regalos y se apegan a lo antiguo, lo conocido. Lily, la esposa rica tipo niña de Julián, cuyo dinero también antes había malgastado, no reacciona tal cual esperaba y arroja el anillo de brillante que le acaba de comprar ("éste es un anillo vulgar"<sup>72</sup>). Cortado, Julián inocentemente supone que "están tan felices que les sale como descontento"<sup>73</sup> pero no comprende por qué "todas se comportaron temerosas y como si fueran a llorar"<sup>74</sup>. Su suegra, Albertina, ve algo siniestro, hasta "cruel", en su respuesta: "Nadie debió haber llorado por tu buena suerte; nadie debió haber estado menos que feliz"<sup>75</sup>.

Albertina es perspicaz. Verdaderamente hay algo raro e intranquilizante en las reacciones de las mujeres de la familia Bernier ante la nueva prosperidad de Julián. Carrie y Lily, en espe-

cial, parecen resentirse por su éxito y la base de ese resentimiento se hace patente cada vez más a medida que avanza el drama: temen perderlo. No les molestaba que usara su dinero porque eso lo hacía depender de ellas. Ahora que ha triunfado y es independiente, ya no las necesita y temen que las abandone. Su amor por él es enfermizo, posesivo. Hasta la sensata Ana viene a darse cuenta de que ama a Julián no como a un hermano sino como el hijo que nunca tuvo y se dice, "pues si tomé los dos hijos de mi madre como si fueran míos".<sup>76</sup> La neurótica de Lily disfrutó de su pobreza con Julián ya que:

"Julián y yo éramos unidos y ya no tenía sus amistades, y estaba triste y dulce y frecuentemente pasaba todo el día conmigo, en cama, y leíamos o dormíamos, y me contaba cosas. Nunca tuvimos hambre de verdad pero tenía que cuidar de la carne y darle mi ración cuando no se daba cuenta porque a él le gusta la carne y yo era feliz".<sup>77</sup>

Convencida de que Julián se había casado con ella por su dinero ("¿Quién me querría por otra razón?"<sup>78</sup>), está segura de que "Julián me abandonará ahora"<sup>79</sup> ya que "por lo que él se casó conmigo, ya no le hago falta".<sup>80</sup> A pesar de que obviamente Julián la ama, ella se siente segura de su relación sólo cuando él necesita de su dinero.

El amor de Carrie es más que posesivo. Es incestuoso. Está obsesionada con Julián y su matrimonio, llama a Lily "una putita loca",<sup>81</sup> y trata siempre de intervenir en su relación. Ana, al fin, carea a Carrie con la verdad, diciéndole que "quieres acostarte con él y siempre lo has deseado",<sup>82</sup> advirtiéndole que "esta vez yo digo que se irá para siempre. Lo codiciaste y se notó. El no

70. Ibid., p. 94.

71. Ibid.

72. Ibid., p. 41.

73. Ibid., p. 65.

74. Ibid.

75. Ibid.

76. Ibid., p. 107.

77. Ibid., p. 56.

78. Ibid., p. 92.

79. Ibid., p. 57.

80. Ibid., p. 97.

81. Ibid., p. 82.

82. Ibid.

sabe que lo vio pero sí lo vio y algún día sabrá lo que vio".<sup>83</sup>

Ante la posibilidad de que Julián se vaya verdaderamente para siempre, Carrie se decide a destruir su prosperidad y su independencia. Provoca a Lily para que revele el paradero de Julián a un abogado despiadado, a quien aquél defraudó en una especulación dudosa de unas tierras. El abogado consigue que a Julián se lo golpee y robe. Roto de cuerpo y de espíritu, Julián cojea hasta su casa. Carrie y Lily, encantadas, se preparan para mimarlo de nuevo. El se da cuenta superficialmente de la verdad: "¿Por qué empiezan a susurrarme. Así como si hubiera hecho algo bueno —ustedes me sonrían. ¿Qué diablos pasa para que sonríen? ¿Me prefieren así?"<sup>84</sup> El verdadero horror es que así es.

La tragedia en *Los Juguetes en el Atico* surge no de la mala voluntad sino de un amor perverso y egoísta: "La gente que externamente es buena, la que aparentemente sacrifica su vida por los demás, ahora son los instrumentos del sufrimiento humano".<sup>85</sup> Carrie y Lily aman a Julián, asegurándole a él y a sí mismas que "así es mejor, mejor para todos, ¿no?"<sup>86</sup> De verdad creen que "lo único que deseo de este mundo es lo que te conviene".<sup>87</sup> Hellman demuestra el poder destructor del amor, nos muestra que almas bien-intencionadas frecuentemente infligen más daño que aquellas poseídas por el mal.<sup>88</sup> Albertina tristemente refleja que "la gente pura e inocente a veces se daña a sí misma y a los que aman y, cuando lo hacen, por algún motivo que desconozco, el daño es enorme".<sup>89</sup>

Julián no es la única víctima dañada en la obra. La gentil Ana se da cuenta de que jamás irá a Europa y, en lugar

de ello, quedará condenada a pasar el resto de su vida a lado de su hermana que la odia ahora por conocer la verdad acerca de su amor incestuoso. Para Albertina la tragedia yace en el reconocimiento de su última obligación para con Lily, "la bebe y niña rica, practicando la detención en otras personas".<sup>90</sup> Sabe que Carrie algún día le contará a Julián de la participación de Lily en su ruina y que él la rechazará para dejarla otra vez con su madre ("Antes de que se lo digas, avísame. Querré venir a recogerla").<sup>91</sup> El amante de Albertina ha jurado abandonarla si Lily regresa. Pero Albertina cree no tener ninguna otra opción: "Regresarás a casa conmigo. Eres mi hija".<sup>92</sup> Hasta Lily, que no se equipara con Carrie, inevitablemente se convertirá en víctima de la devoción extraviada y obsesiva de Carrie por su hermano. Carrie misma tal vez es, de todas, la víctima más conmovedora al vivir una vida de frustración subliminal; continua vertiendo su ternura sexual sobre un hombre que jamás podrá corresponderle y que de enterarse algún día, llegará a odiarla por ello.

Lillian Hellman no escribe obras "morales". En éstas, no se premia automáticamente a los buenos ni tampoco se destruye a los malos. De hecho, "El mundo oscuro de Hellman, de los que triunfan por medio de un desprecio calculado de valores morales, es tan disforme y lleno de dolor como el teatro del absurdo más extremo".<sup>93</sup> No hay ninguna garantía de que Alejandra ha de escapar con su valor intacto ni que Karen podrá recoger los pedazos de su vida destrozada. Tampoco asoma en el horizonte ningún castigo para Regina ni para Mary Tilford ni Carrie Berniers. Lo que Hellman nos ha entregado es una serie notable de vívidos retratos dramáticos de una variedad de mujeres: las fuertes y las débiles, las corrompidas y las inocentes, las despojadoras y las despojadas.

83. *Ibid.*, p. 91.

84. *Ibid.*, p. 114.

85. Lewis, *American Plays and Playwrights of the Contemporary Theatre*, p. 106.

86. Hellman, *Toys in the Attic*, p. 101.

87. *Ibid.*, p. 85.

88. Moody, Lillian Helman: *Playwright*, p. 307.

89. Hellman, *Toys in the Attic*, p. 108.

90. *Ibid.*, p. 99.

91. *Ibid.*, p. 115.

92. *Ibid.*, p. 110.

93. Lewis, *American Plays and Playwrights of the Contemporary Theatre*, p. 107.

## ¿QUE ANIMACION RURAL PARA LOS AÑOS 80? SEMINARIO DE CONGAD, SENEGAL

¿Qué animación (promoción) rural para los años 80? La pregunta expresa las experiencias y preocupaciones de quienes trabajan en las llamadas organizaciones no gubernamentales (privadas) de desarrollo.

Como sostiene Marc Nerfin, existen tres grandes redes de cooperación en el mundo de hoy: la de los gobiernos, que tienen entre sí convenios y tratados de diversos tipos; la de las empresas privadas, que se manifiesta sobre todo a través de la actividad de las transnacionales, cooperación que se realiza entre ellas para protegerse y hacer mejores negocios; y la de las entidades privadas de desarrollo. Esta última es una cooperación que, a partir de patrones que fueron en otra época más bien conservadores, ha jugado frecuentemente en los últimos años un rol progresista en muchas partes del mundo. Es la relación igualitaria que establecen diversos grupos sociales que buscan derivar fondos de las potencias industriales hacia el Tercer Mundo para respaldar el progreso y el cambio social.

Pero la situación de las llamadas ONG no deja de ser problemática y delicada. Sus relaciones con los gobiernos locales, las burocracias nacionales y la propia población, que debería ser beneficiada por los recursos que se derivan hacia ella, es complicada por múltiples factores. El rol de esta cooperación, sigue siendo, frecuentemente, incomprendido. Los gobiernos las acusan eventualmente de propiciar la subversión, como sucedió recientemente en el Perú; en ocasiones, las organizaciones popu-

lares no las aprecian como entidades de cooperación sino como una fuente más de recursos internacionales, y tratan de perpetuar con ellas una dependencia paternalista. Lograr un exitoso y desinteresado trabajo de base, que obtenga resultados beneficiosos para los pueblos y una relación duradera e igualitaria, sigue constituyendo un desafío y un objetivo a conseguir en Asia, Africa y América Latina.

Precisamente para discutir estos problemas, el Consejo de Organizaciones No Gubernamentales de Ayuda al Desarrollo, CONGAD, de Senegal, convocó a un seminario en Dakar, del 24 al 26 de enero de 1984. La reunión contó con el apoyo de la UNESCO y el FDA. A ella asistieron las entidades no gubernamentales de Senegal, además de representantes de Gambia, Togo, Costa de Oro, Níger, Etiopía y otros países de Africa. Y estuvieron también una participante de la India y uno del Perú.

El temario incluyó exposiciones y debate sobre la situación de la cooperación en cada uno de estos países, además de un documento central sobre el tema que dio título al seminario: "¿Qué animación rural para los años 80".

Las ONG de Africa, trabajan en países recientemente llegados a la independencia política; en muchos casos enfrentan situaciones cambiantes y rígidas burocracias que repiten los comportamientos coloniales; o partidos únicos que manipulan a las organizaciones populares y constituyen una traba para su autonomía. Su labor es vista con desconfianza por los regímenes establecidos que están asentados sobre la antigua y conservadora organización tribal. En no pocos casos la promoción del des-

arrollo rural se ve asfixiada por una alianza de la burocracia gubernamental, el partido único y la organización tribal.

Además, en Africa, como en América Latina, la prioridad ha sido dada formalmente a la agricultura, pero en la práctica los modelos de desarrollo que se vienen aplicando pretenden que la agricultura financie a la industrialización.

Al enfrentarse a una realidad que se agota en sí misma y que no puede cambiar si no cambia al mismo tiempo el sistema que le sirve de estructura, las ONG que trabajan en el medio rural han tratado de reforzar la capacidad de gestión de la organización popular.

Reforzar la capacidad de gestión en poblaciones analfabetas, es, sin duda, una paradoja. Pero también lo es, tratar de impulsar formas democráticas de decisión en un contexto que no es democrático, y bajo el reino de los partidos únicos, de los poderes locales tradicionales, religiosos o feudales, que son principales apoyos de los partidos en el poder.

Sin embargo, la capacidad de gestión autónoma y las formas democráticas de decisión estuvieron entre los objetivos a lograr desde el comienzo en las áreas rurales. Y ello se expresó en la organización de cooperativas campesinas. Pero dentro de una organización social de carácter tribal, o feudal, la dirección de las cooperativas recayó a menudo en los "notables" de cada localidad, quienes gozaban de una garantía relativa de impunidad y de la complicidad de las autoridades.

En tales condiciones, la animación consistía en abrir otra vía de comunicación para la innovación de las estructuras tradicionales y políticas que eran hostiles al cambio. Había que fortalecer la capacidad de las bases para defender sus intereses. La formación de tiendas o bancos cooperativos, por ejemplo, constituía una batalla muy difícil de ganar, pues los "notables" combatían encarnizadamente, como comerciantes que eran, cualquier actividad que comprometiese o perjudicase su fuente principal de recursos: la intermediación comercial y la usura.

El respaldo de las autoridades gubernamentales resulta necesario en tal eventualidad. Pero las autoridades, heredadas del poder de los administradores coloniales, han hecho pocos esfuerzos por instaurar con las poblaciones un diálogo cualitativamente diferente del que impusieron sus predecesores.

Es claro que en la medida que el campesinado tome conciencia e iniciativa, el rol y los poderes en la administración gubernamental se reducirán. Los riesgos de oposición aumentarán también ya que un campesino consciente y responsable está menos inclinado a aceptar la arbitrariedad. Aún más, si él está informado y aprende a organizarse, toma rápidamente conciencia de su fuerza y se convierte en exigente. No es posible pedir conciencia y responsabilidad social al campesino y demandarle al mismo tiempo obediencia sumisa a las directivas políticas o técnicas del poder.

Pero este hecho no es comprendido por los partidos en el poder, que tienden a presionar a los promotores rurales de las entidades no gubernamentales para que expliquen o justifiquen ante la población las motivaciones de la política gubernamental. Y, a la vez, bajo el efecto de la demagogia, las comunidades aldeanas han tendido a elaborar proyectos más y más costosos, donde su aporte es prácticamente nulo, a pesar que los recursos que el Estado puede consagrar a los proyectos locales son muy escasos... En tales situaciones, las ONG son vistas como el mecanismo que complementa aquello que el Estado no puede atender. El resultado es que gran número de las demandas quedan sin ser atendidas.

Dentro de todo este complejo número de problemas, las ONG de Senegal y otros países de Africa están contribuyendo poderosamente a desarrollar las capacidades y aptitudes de los pueblos y su participación en la vida de la nación. Como hemos visto, el camino no es fácil y está erizado de problemas. Pero debe ser transitado.

HÉCTOR BÉJAR

**LOS MILITARES Y EL PODER: un ensayo sobre la doctrina militar en el Perú, 1948-1968**

Jorge Rodríguez Beruff. Mosca Azul Editores. Lima, 198. 264 pp.

Como sé del poco tiempo que dispongo para mi intervención, entraré directamente en materia. El libro *Los militares y el Poder* del Profesor Rodríguez es la más importante contribución que conozco al análisis del tema. La información presentada, la amplitud del enfoque, la fluidez de la comunicación son tanto más relevantes cuando sabemos el carácter contencioso del asunto, la neblina que lo envuelve y los prejuicios que evoca.

Sometido al imperio del tiempo y sus rigores, y sólo para los efectos de jugar el rol crítico que se espera asuman los comentaristas en ocasiones como éstas, desarrollaré seis observaciones de cuya consistencia no me fío y que hoy expreso con la más plena inseguridad.

El hecho de saber que Mercado y Cotler intervendrán después de mí amengua, al menos en parte, los problemas que me genera un texto escrito entre la prisa y el cumplimiento de tareas tan rutinarias como inescapables.

*Primera Observación.* No creo, como el profesor Rodríguez, que la ideología militar "esté contenida en las formula-

\* El siguiente comentario fue leído en el acto organizado por la editorial Mosca Azul y realizado en el Instituto de Estudios Peruanos.

ciones más abstractas" ... de la doctrina militar dominante" (pág. X de la Introducción). Más bien pienso, como el profesor Rodríguez, que la doctrina militar es la "principal esfera de articulación de la ideología de los militares" (Pág. XI de la Introducción). Citar al autor como fuente de dos perspectivas distintas sobre las relaciones entre ideología y doctrina militar nos revela, creo yo, la existencia de una contradicción en su enfoque del problema.

No se trata solamente de registrar aquí la conocida y diferente extensión y contenido de "la ideología" respecto a "la doctrina normativa de una actividad", distinción para la cual es irrelevante que hablemos o no de militares, sino de observar también el tipo especial de relación que vincula una y otra. Nos referimos con ello al hecho de que la doctrina normativa de la actividad militar es una forma de articulación de la ideología más general de los militares en el campo específico de su propio oficio. Con ello queremos decir que la doctrina militar está incluida, como un componente de extraordinaria importancia, pero sólo como un componente, dentro de la ideología militar y depende por tanto parcial, pero funcional, valorativa y cognoscitivamente de ésta. La expresa por ello y, en tal sentido, puede ser usada como un poderoso indicador de la misma pero no la resume, absorbe o cubre plenamente.

Me parece importante señalar estas diferencias, no sólo por su eventual relevancia para una discusión académica del asunto sino porque creo en su perti-

nencia para el análisis concreto del comportamiento militar.

*Segunda Observación.* En efecto, afirmar que la ideología político-militar está contenida en la doctrina de su actividad no sólo reduce aquella a la condición de consecuencia dependiente y única de ésta sino que impide observar que la ideología política de los militares, y su propia doctrina, se generan y se encuentran condicionadas por un diverso y complejo conjunto de antecedentes y contextos. Lo que piensan, sienten y quieren los militares respecto a su país y así mismos no se explica entonces de modo exclusivo y excluyente por su doctrina sino también por sus experiencias en diversos contextos sociales, por su exposición y acceso a diversos estímulos informativos, conductuales y simbólicos, como por su interpretación de las demandas vinculadas con su posición y rol en la sociedad. Ciertamente, las interpretaciones personales, grupales o institucionales que realicen de todo ello tenderá a moverse dentro de las fronteras del discurso doctrinario de su actividad pero sólo hasta el límite en que éste se revele apto para expresar o reconfigurar tales experiencias, informaciones y demandas.

Cuando ello no es posible, entonces el discurso "doctrinario" es reformulado. La propia historia del período narrado por Rodríguez prueba ello. Pero prueba también la necesidad de buscar, más allá de la relación doctrina militar-contexto político-social, los factores que se combinan para producir los cambios no sólo en la doctrina sino en la propia ideología de los militares peruanos. Más aún, podemos afirmar que una vez que la doctrina militar peruana se abrió a la consideración de factores extramilitares y definió el poder castrense como una función de éstos, entonces ella, como la conducta institucional, dejó de ser explicable por sí misma. Por eso su desarrollo y mutación tiene que ser analizada ineludible e inevitablemente en relación con un conjunto dinámico y variado de condiciones sociales, políticas e ideologías externas a la institución. Rodríguez es claramente consciente de

ello, como lo muestran no sólo varias de sus afirmaciones sino, lo que es más importante, su propio análisis de los hechos. Pero ello es contradictorio con su primera versión de la relación entre doctrina e ideología.

Nada de lo dicho, empero, cuestiona dos de las más importantes contribuciones del autor al conocimiento de la dinámica de las ideas y el comportamiento militar: 1) recordar la necesidad de orientar el análisis a la doctrina militar, como esfera articulativa de la ideología castrense; y 2) entender que las diferentes posiciones ideológicas de los militares deben legitimarse institucionalmente en la lectura y apropiación de la "doctrina".

*Tercera Observación.* Ahora bien, podemos preguntarnos, ¿dónde encontrar, en el caso de los militares peruanos, el agente dinámico que en el plano valorativo y conceptual los conduce a desarrollar y reformular su doctrina y, más aún, su propia ideología? No creo que esta pregunta se pueda responder plenamente refiriendo el contacto de los militares peruanos con las doctrinas de la "Guerra Total", primero, y de "la guerra contrarrevolucionaria", después. Y no lo creo, por las mismas razones por las cuales no se puede explicar la originalidad del pensamiento de Haya y Mariátegui por el marxismo de la Tercera, ni la de los intelectuales peruanos de los 60, que trabajaron en la casa que hoy nos hospeda, por las teorías dependencistas de la época. La originalidad de los enfoques, métodos y planteamientos, tanto en los casos de los intelectuales como de los militares peruanos, se revela precisamente en su voluntad de autonomía intelectual forjada en el conocimiento y la comprensión de "las especificidades nacionales". Es por ello, según mi opinión, que los intelectuales de los 30 y los 60, como los militares de los 40 y los 60, convierten su relación con el marxismo de la Tercera y las teorías dependencistas, en el primer caso, y "la guerra total" y la "guerra contrarrevolucionaria" en el segundo, como medios instrumentales para el desarrollo de su propio conocimiento del país y de sus

propios puntos de vista. De allí, en uno y otro caso, la específica y selectiva dirección del interés intelectual frente a las teorías que se les presentan, dirección que los conduce a seleccionar o descartar tal o cual dimensión temática y conceptual de las mismas; de allí también su necesidad de someterlas al imperio de su confrontación con la intransferible realidad problemática del país. Es acaso por ello que, del mismo modo que Mariátegui y Haya en los 20, como los intelectuales en los 60 fundaron dos formas heterodoxas del marxismo y del dependentismo, los militares hicieron lo propio con las doctrinas de la guerra total y la guerra contrarrevolucionaria. Que Rodríguez es consciente de ello, lo prueba su insistencia en usar la expresión "versión nacional" para dar cuenta de la reformulación o transfiguración que de tales doctrinas realizan los militares peruanos. Y es precisamente aquí donde yo encuentro uno de los valores de su trabajo, esto es, reitero, en la contrastada y conflictiva versión del encuentro entre el esfuerzo intelectual autónomo de hombres como Marín o Mercado y las teorías militares provenientes del exterior.

*Cuarta Observación.* Que la doctrina militar deba ser vista, como señala Rodríguez, "como una región ("aunque no por eso no exenta de contradicciones", agrega), de la ideología de la clase dominante" me parece discutible si antes no aclaramos de qué doctrina militar y de qué clase dominante estamos hablando. Si para Rodríguez, como lo señala expresamente, la clase dominante en el Perú era la alianza de terratenientes y burgueses exportadores; y si, para el mismo Rodríguez y como lo dice con idéntica claridad, la doctrina militar peruana sirvió de base ideológica para que la Fuerza Armada retire a aquélla, y por la fuerza, del poder (e incluso la cancele históricamente), entonces no veo cómo, al menos para el caso bajo estudio, la doctrina militar peruana pueda ser considerada parte de la ideología de la alianza de terratenientes y burgueses exportadores. Lo que ocurre aquí, según mi opinión, es que el concepto de

clase dominante, tal como lo emplea Rodríguez, es usado para referir a veces el concreto grupo o fracción de la burguesía en el ejercicio político directo del poder y otras para referir a todas las fracciones de la burguesía que ejercen el dominio económico en los distintos planos de la vida social. Ese empleo, ambivalente, según mi opinión, es el mismo que se da a la noción de revolución. El uso, para mi gusto laxo, de las nociones de "clase dominante" y "revolución" nos invitan a una discusión que, sin embargo, no puedo desarrollar en el tiempo que dispongo para mi intervención.

*Quinta Observación.* La orientación ideológica reformista de los militares en los 60 explica, en interacción con la crisis política de final de la década, el porqué se derrocó a Belaúnde y se comenzó a ejecutar las reformas. Pero no creo que explique el contenido del discurso desde el poder ni la progresiva radicalidad de los cambios que se promueven a partir de los 70. La dinámica socialmente expansiva de las reformas, el comportamiento político del gobierno americano y de los grupos de poder locales, las nuevas necesidades percibidas en relación con el desarrollo del proceso crearon las disposiciones para la elaboración de un nuevo discurso y de nuevas reformas. Estos no estuvieron contenidos en la ideología y los programas reformistas de los militares en los 60. Resulta difícil creer, en este sentido, que la expropiación de los diarios, la extensión de las nacionalizaciones, el no-alineamiento internacional, la creación del sector de propiedad social, etc., etc. constituyeran expresiones directas de la ideología reformista anterior. Estos respondieron más bien, y en el plano ideológico, a una nueva orientación en cuya elaboración intervinieron, en medida importante, los grupos civiles presentes en el Estado. Lo que queremos decir con ello es que la doctrina y la ideología militar analizada por Rodríguez antecedieron y prefiguraron el comportamiento de los militares hasta aproximadamente los 3 primeros años de su ejercicio del poder. Pero es allí donde

se comienza a producir una suerte de salto conceptual que no por azar es elaborado cooperativamente por grupos civiles trabajando *con grupos militares cuyos miembros*, y esto importa retener, *o no habían pasado por el CAEM* (la mayoría provenía de los servicios de inteligencia) *o no le debían a esta institución, sino a su propio esfuerzo, su desarrollo intelectual e ideológico*. Es precisamente por ello que me resulta tan difícil aceptar la presunción de Rodríguez de que fueron las motivaciones inherentes a la ideología reformista de los 60 las que impidieron al gobierno militar ir más allá de lo realizado el 75. Los motivos y factores que pesaron en el 75 para relevar a Velasco y bloquear las reformas fueron otros.

*Sexta Observación.* Si el profesor Rodríguez piensa así es porque, según él, no debe olvidarse que la "revolución peruana fue hecha a nombre de la contrarrevolución". Esta expresión concluye por cristalizar una tendencia de su análisis que subraya el carácter psicológicamente defensivo e ideológicamente preventivo del pensamiento militar y su reformismo práctico. Que ello fuera así en un número importante de militares me parece evidente. Pero que ello sea atribuible a la dirigencia político-militar del gobierno e incluso a la mayoría del Ejército me parece discutible. Y digo discutible recordando, en primer lugar, lo que el mismo autor nos señala en el texto: a) que la ideología y los programas reformistas militares surgieron en oposición a los intereses e ideología de los grupos de poder en la sociedad y el Estado; b) que la ideología y los programas reformistas militares antecedieron, coexistieron y se prolongaron luego de los movimientos campesinos, la insurgencia de Hugo Blanco y las guerrillas del 65; c) que la ideología y los programas militares reformistas impulsaron la toma del poder y las reformas cuando no sólo se habían liquidado las guerrillas sino que la fórmula política de recambio pasaba por una alianza conservadora entre el APRA y el Sector Carlista y Ulloísta del Belaundismo.

o A esas razones yo agregaré las mías.

Según mi opinión, no había otra forma de terminar con el régimen oligárquico sino por la fuerza militar o por un movimiento nacional, masivo y popular, *dispuesto a emplear la violencia contra el poder*. Pero ni el PC, ni la nueva izquierda marxista y mucho menos el APRA estaban en condiciones de movilizar el país y recurrir a la violencia. Más allá de sus ritos verbales, ni el PC ni la nueva izquierda se habían comprometido plenamente ni con la guerrilla ni con la violencia popular y ambas eran fuerzas minúsculas y sin implantación nacional. Más aún, no estaban en condiciones de aliarse entre ellas y, menos aún, con otras colectividades populares y políticas. Con ello lo que quiero decir es que, según mi opinión, *no existían en el Perú del 68 agentes políticos revolucionarios*. No fue por tanto la inminencia de una revolución popular "desde abajo" lo que directamente motiva el 3 de octubre del 68.

Cierto es que de acuerdo a la percepción militar del país la continuidad de la desigualdad, la explotación y la injusticia podían crear las condiciones para una insurrección popular en el futuro. Pero ello puede ser interpretado de un modo distinto al de Rodríguez. Pero para ello sería preciso que éste se abra a la consideración de que, más allá de los intelectuales de izquierda, de los partidos marxistas leninistas o de los obreros y campesinos pueden generarse impulsos endógenos, concepciones autónomas, proyectos independientes de cambio y transformación que no tienen una raíz más fuerte ni un fundamento más intenso que la experiencia de la desigualdad, los valores de la justicia y los ideales de un país mejor. Creo que es aquí, esto es, en el descarte de la hipótesis que los militares peruanos podían —basados en su propia experiencia y en sus propias ideas— producir transformaciones sociales que explica la tendencia de Rodríguez a subrayar el carácter preventivo y finalmente modernizador de la acción militar.

Nada de lo dicho, empero, desvanece la impresión que tuve al cerrar la última página de *Los Militares y el Poder*: que



había leído el más estimulante, informativo e inteligente texto escrito sobre el tema. Por ello, Profesor Rodríguez, muchas gracias.

CARLOS FRANCO

GRAMSCI. *Filosofía, Política, Cultura*

Francis Guibal. TAREA. Lima, 1981. 350 pp.

## I

¿Cuál es la importancia de la obra de Antonio Gramsci dentro del marxismo contemporáneo?, ¿cuál su importancia para la izquierda en el Perú de hoy?

Gramsci ha expuesto cómo en los escritos de Marx que conoció, sólo hay en rigor una filosofía implícita, por lo que consideraba una tarea teórica esencial la de explicitar la filosofía del fundador del marxismo. En Engels encontraba una sistematización inacabada e insatisfactoria. Y en Lenin una decidida orientación política e histórica. Gramsci admiraba en el padre de la Revolución Rusa al hombre de pensamiento y acción, cuya fuerza está en su carácter moral; y estimaba que como teórico Lenin había enfocado la política de una manera global y había dado un lugar central a la noción de hegemonía revalorando el frente de la lucha cultural. Al mismo tiempo rechazaba la concepción leninista del partido como un grupo de políticos profesionales que conforman la vanguardia del movimiento obrero, y contestaba la teoría leninista del conocimiento como reflejo.

El hecho evidente y efectivo es que el marxismo ortodoxo al que hoy conocemos fue codificado por Plejanov, quien fue el primero en dividirlo en materialismo histórico y dialéctico. Esta división fue luego adoptada por Stalin que sólo la alteró en cuanto hizo del materialismo dialéctico la base del materialismo histórico. Por otro lado, Stalin asumió la noción de partido de Lenin y, asimismo, su ingenua y burda teoría del conocimiento.

Ahora bien, en 1932 se publicaron simultáneamente en Moscú y en Alemania por primera vez los *Manuscritos Económico-Filosóficos* que Marx redactara en París en 1844. El estudio de los *Manuscritos* ha permitido plantear una versión distinta del marxismo a la del materialismo dialéctico e histórico, a saber la del marxismo como filosofía de la praxis. Esta nueva interpretación ha sido formulada independientemente, por Erich Fromm, quien una vez perteneciera a la Escuela de Frankfurt, por Gajo Petrovic, y la Escuela Yugoslava, por el marxista checo Karel Kosik y por el marxista hispano-mexicano Adolfo Sánchez Vásquez, entre otros. Y también y antes que todos ellos por Antonio Gramsci que curiosamente no llegó a conocer los *Manuscritos* de Marx por haber permanecido preso por orden de Mussolini entre 1926 y el año de su muerte 1937. No obstante, en el esfuerzo de explicitar la filosofía que encontraba implícita en los textos juveniles de Marx, sobre todo, Gramsci logró formular una filosofía de la praxis que sorprendentemente coincide en gran parte con la que se encuentra en los *Manuscritos*.

La importancia de la obra de Antonio Gramsci para el marxismo contemporáneo consiste, por lo tanto, en inaugurar una nueva concepción del marxismo, a saber como filosofía de la praxis, anticipando así un vasto movimiento de ideas actual. Esta nueva exégesis no sólo que evita el cientificismo de Engels, el dogmatismo de Plejanov y Stalin, el mecanicismo de las grandes interpretaciones imperantes en la época de la Segunda Internacional, sino que parece ser más fiel a los textos y sobre todo al espíritu de Marx; y resolver la alternativa entre voluntarismo y determinismo, que por mucho tiempo pareció insuperable dentro del marxismo. Tan sólo otros contados marxistas como Georg Lukács y Karl Korsch han podido resolver cada uno a su manera esta aporía, como señala Kolakowski. Por otra parte, Gramsci ha sabido rescatar la noción de hegemonía defendida por Lenin y revalorizar el lugar que le corresponde a la superestructura o cultura en todo proyecto revolucionario; al mismo tiempo que

ha planteado implícitamente una crítica a la noción de partido de Lenin, proponiendo sustituirla por la del movimiento de las masas que realizan la revolución no dirigidas por el aparato político, sino autónomamente gracias a la madurez que han alcanzado. Gramsci era partidario de la dictadura del proletariado, pero no por intermedio del partido sino de las comunas a las que Lenin adhería en *Estado y Revolución*, pero que dejó de lado poco después de la toma del poder en 1917. Importante es al valorizar la idea gramsciana de la hegemonía, realzar la significación que el gran marxista italiano otorgaba a las culturas populares o culturas subalternas frente a la cultura dominante u oficial. Y por último, Gramsci se ha apartado del realismo ingenuo y dogmático de Lenin, postulando en su lugar un "subjetivismo colectivista".

## II

Francis Guibal, el autor del libro que motiva este comentario, nació en Francia en 1941; ha escrito un estudio destinado a examinar la noción de Dios en Hegel (1976), otros dos volúmenes consagrados a Heidegger (1980) y a Levinas (1980) y numerosos artículos publicados en las revistas *Esprit*, *Etudes*, *Revue Philosophique de Louvain*, entre otras. Llegó al Perú en 1973; ha enseñado en las Universidades Católica de Lima, San Agustín de Arequipa, San Cristóbal de Huamanga y en la de Tacna. Actualmente reside en Francia. *Gramsci. Filosofía, Política, Cultura*, el libro más reciente de Guibal, se origina en dos amplios artículos que el autor publicó en la revista *Etudes* en 1976. El primer artículo ha dado lugar a la primera parte de la obra: "Un pensamiento ubicado"; y el segundo a la segunda "Un historicismo consecuente". El libro consta además de una pequeña introducción, una conclusión "En torno al marxismo de Gramsci y su vigencia hoy" y un Anexo con dos Secciones: "I. (Gramsci) Una fuente de inspiración (para América Latina)", y "II. Mariátegui, ¿un Gramsci peruano?".

En la Introducción Guibal escribe:

"Este pequeño libro se presenta como una obra de iniciación al pensamiento de Antonio Gramsci, acaso el más eminente filósofo marxista de este siglo. Se esfuerza en desarrollar, según su coherencia viva, las principales perspectivas de una "concepción del mundo" cuya fecundidad nos parece todavía muy lejos de haberse agotado. Dentro de esta riqueza, pone decididamente el énfasis sobre los planteamientos filosóficos, pero relacionándolos constantemente con las cuestiones políticas y culturales que dan su vida concreta y su alcance verdadero a la reflexión abstracta" (p. 23).

Tras esta presentación tan modesta, se encuentra una realidad mucho mayor: el libro de Guibal no es muy pequeño que se diga: cuenta con 350 pp. Y es cierto: no es un libro para especialistas, sino más bien una obra de divulgación, pero que va más allá de ser una mera introducción al pensamiento de Gramsci, tratando de sus aspectos más significativos y realizando algunas contribuciones interpretativas de importancia. Estamos persuadidos que es uno de los mejores estudios escritos sobre el pensador y político italiano en español, en general una de las mejores introducciones a los planteamientos gramscianos, y que ha de ser muy bien recibido no sólo por el público no profesional, sino también por los especialistas.

En su primera parte, "Un pensamiento ubicado", el libro esboza la vida y la obra de Gramsci (capítulo primero), proporciona una primera aproximación a la concepción gramsciana de la filosofía en y con el proceso histórico (capítulo segundo), muestra cómo entendió Gramsci la ligazón del marxismo con las revoluciones burguesas y muy en especial con la síntesis hegeliana (capítulo tercero, explica el sentido de las campañas que Gramsci emprendió en nombre de un pensamiento popular y progresista contra el catolicismo tradicional, el neohegelianismo burgués de Croce y contra la variedad del marxismo que se

presenta como materialismo vulgar (capítulo cuarto).

En la segunda parte de su libro, "Un historicismo consecuente", estudia Guibal los elementos fundamentales de la "filosofía de la praxis" gramsciana. Examina cómo explicitó Gramsci la concepción del mundo implícita en la teoría económica de Marx, la praxis política de Lenin y las luchas del movimiento obrero (capítulo quinto). Expone a continuación el concepto de "praxis" en el pensador y político italiano en sus relaciones con el conocimiento, la vida histórica y la realidad en su conjunto (capítulo sexto); señala luego cómo la filosofía de la praxis asigna lógicamente un papel nuevo al pensamiento en el corazón del mundo histórico, subrayando su significado político y la función social y práctica de los intelectuales (capítulo séptimo); y, finalmente, relievaa la dimensión decisiva de la cultura en un proyecto histórico integral en la lucha revolucionaria por una sociedad renovada (capítulo octavo).

En su Conclusión, Guibal fija por medio de tres notas el marxismo de Gramsci: a) en la primacía que otorga, dentro de una relación dialéctica, a los movimientos de masas y a sus Consejos frente a los partidos, a la sociedad civil frente a la sociedad política, y a la espontaneidad popular frente a la conciencia intelectual; b) en el reconocimiento a la especificidad y originalidad de lo nacional-histórico, o sea en la particularidad del sistema hegemónico correspondiente a cada pueblo y a su formación económico-social; c) en el respeto al pueblo concreto. Según Guibal el interés siempre actual de Gramsci radica en que vuelve a mostrar en qué consiste el espíritu vivo del marxismo: en ser un pensamiento activo y no una teoría absoluta.

Guibal considera en el Anexo que Gramsci puede ser una fuente de inspiración para América Latina precisamente por su marxismo vivo, por su revalorización de lo nacional-popular, y por su concepto de un "Occidente" formado por una sociedad política y otra civil que

se relacionan de modos diversos; así en América Latina no existiría una clase dominante autónoma, ni un Estado fuerte, ni un desarrollo nacional efectivo. Finalmente, el autor cree que entre la vida, obra y planteamientos de Gramsci y Mariátegui hay paralelismos múltiples y comprobables.

### III

Luego de reconocer sus méritos al libro de Francis Guibal sobre Gramsci, quisiéramos formularle dos críticas generales. Una es que este libro tiene en cuenta en forma muy insatisfactoria el contexto histórico *italiano* en que la obra de Gramsci surge, y además la literatura secundaria *italiana* y las discusiones *en Italia* originadas por Gramsci. Aquí se revela que la investigación de Guibal es, en efecto, de un carácter fundamentalmente introductorio, y realizada desde una perspectiva, en lo esencial, francesa y teniendo en cuenta la utilidad que esta obra pueda prestar en América Latina. Y la segunda crítica es que esta investigación es muy poco exigente con el pensamiento de Gramsci: lo expone, lo comenta, lo explica, pero no lo pone en cuestión. En verdad, bien se pudiera resumir nuestros dos reparos manifestando que el libro de Francis Guibal se contenta con efectuar un espléndido análisis inmanente, lo que ya conlleva por cierto sobrados méritos.

Y ya que hemos formulado estas críticas a la investigación de Guibal, tratemos de articular nuestras propias objeciones frente a la gran obra de Gramsci. Se trata de dos reparos de carácter teórico y de uno de índole política. El primero atañe a que el marxismo de Gramsci nos parece pertenecer, como también el marxismo de Lukács, a una cierta variedad de "marxismo literario", en el cual se echa de menos los análisis económicos que caracterizan la obra de madurez de Marx. Es cierto que tanto Gramsci como Lukács han tenido razones comprensibles para ello, pero que no son concluyentes. Sucede que en Marx, al lado de las obras de juventud, que sirven de fundamento tanto a una "filosofía de la praxis" como a los análi-

sis de las "alienaciones" humanas en el sistema capitalista —Lukács habla del proceso de "cosificación"— los *Grundrisse*, *El Capital* y los *Estudios sobre la plusvalía* han pensado en detalle los mecanismos mediante los cuales el capitalismo impide al hombre realizarse dentro de la sociedad. Nada equivalente hay ni en Gramsci ni en Lukács —y no pensamos que esta crítica tenga que ver con una supervaloración de una interpretación "economicista" del marxismo. Nuestra segunda crítica teórica a Gramsci concierne a su concepción de la naturaleza y de la ciencia que prolonga la del Idealismo Alemán, impidiéndole hacer justicia al proceso de desarrollo de las ciencias naturales modernas y llevándolo a una infundamentada extensión del concepto de dialéctica a la naturaleza. Lukács vio en este último caso más claro reservando el empleo de la dialéctica para el análisis de los fenómenos sociales.

Nuestro reparo de índole política toca a la noción de hegemonía de Gramsci y, más precisamente, a la sobravaloración que creemos encontrar en sus planteamientos del rol de la cultura en relación a la revolución. En nuestra opinión, una de las grandes vislumbres de Marx es que la cultura es, en relación a la estructura económica, precisamente algo superestructural. Que esto es así se observa de la experiencia histórica italiana en la cual la hegemonía cultural que los planteamientos de izquierda han obtenido por muchos años, no ha conducido ni mucho menos a una situación revolucionaria. Aquí quisiera anotar que la noción de cultura de Gramsci me parece muy cuestionable; y por ejemplo encuentro que es un error plantear, como el pensador italiano hace, que formas como la filosofía o la ciencia sean tan sólo articulaciones elaboradas de un saber espontáneo existente preteóricamente. Lo que no equivale por cierto a afirmar que dichas formas pueden independizarse del mundo cotidiano de la vida y adquirir una validez de por sí.

Todas estas observaciones nuestras sólo quieren apuntar a que, conviniendo nosotros con Francis Guibal en la utili-

dad del pensamiento de Gramsci en la América Latina actual, deseamos prevenir contra entusiasmos fáciles. El día de hoy, así como en la praxis política mundial no hay más faros orientadores, tampoco los hay en el terreno teórico: en América Latina debemos elaborar una alternativa teórica original aprovechando para ello, eso sí, todas las experiencias foráneas, y entre ellas las de un pensamiento tan rico y privilegiado como el de Antonio Gramsci.

En este sentido actualmente podemos congratularnos en el Perú, ya que, después del largo sueño de invierno de la teoría marxista después de la muerte de Mariátegui, hoy parece que algo se ha vuelto a poner en movimiento entre nosotros en el campo de la teoría. Las pruebas son trabajos como los de López Soria sobre Lukács, el de Luis Silva Santisteban sobre Marx, el de José Carlos Ballón sobre el carácter de la crisis contemporánea y, sobre todo, ahora este espléndido libro de Francis Guibal.

DAVID SOBREVILLA

#### POÉTICA E IDEOLOGÍA EN JOSÉ CARLOS MARIATEGUI

Eugenio Chang-Rodríguez. Ediciones José Gorrúa Turanzas S.A. Madrid, 1983. 238 pp.\*

Acaso el mérito mayor de *Poética e Ideología en José Carlos Mariátegui* no radique allí donde el análisis académico puede encontrarlo. Ciertamente es que el conocimiento y uso diestro de las fuentes, el carácter parsimonioso y matizado de la reflexión, el reconocimiento de la complejidad de su personaje así como la, creo yo, original interpretación acerca de las determinaciones del pensamiento y acción de Mariátegui constituyen sin duda alguna, valores evidentes del trabajo que esta noche comentamos. Tampoco ignora la importante contribución

\* El siguiente comentario al libro del profesor Chang-Rodríguez fue leído en el acto académico organizado por la U.N. M.S.M. en el Instituto Raúl Porras Barrrechea.

que Eugenio Chang-Rodríguez realiza al conocimiento de un período de la vida de Mariátegui que, como su "edad de piedra", ha sido relegado frecuentemente por los mariateguistas a un oscuro segundo plano. Y menos aún, creo posible prescindir, en cualquier recensión objetiva de esta obra, del incisivo y refinado análisis que nos entrega de la religiosidad, la estética y la singularidad creativa de quien fuera y es uno de los pocos peruanos fundamentales que hemos tenido en este siglo.

Siendo todo ello cierto, mi impresión es que el valor del análisis que el profesor Chang-Rodríguez hace de Mariátegui radica en su intento de explicar el personaje por la persona que lo habita. Por personaje aquí estoy entendiendo tanto la conducta, la obra escrita y la palabra conocida de Mariátegui, como las percepciones, imágenes e interpretaciones que convocó en sus coetáneos como en los peruanos de hoy. El Mariátegui "abierto a los otros" y las miradas de éstos tan imperativamente condicionadas por las necesidades y usos políticos, concluyeron fundando un personaje tan intensa y arduamente discutido que marginaron de la atención el Mariátegui íntimo y subjetivo, personal en suma, que más allá de su propia intención y necesidad de autenticidad y coherencia es inevitablemente irreductible a aquél. Comprender las complejas relaciones de inclusión y exclusión entre la personalidad y el personaje de Mariátegui y situar la mirada en el tenso contrapunto entre ambos resulta, al menos para mí, y si se me permite la expresión, el secreto encanto del libro. Expresión acaso ambigua por las analogías que evoca, lo que quiero expresar con ella es que *Poética e Ideología*... suscitó esa tensa relación de consenso y disenso, de aprobación y desacuerdo, de adhesión y distancia que son los sentimientos que gobiernan mi relación con los libros que íntimamente me interesan y comprometen.

Situación la mirada en la compleja relación entre el hombre y su apariencia es evidentemente un desafío mayor, un empeño riesgoso. Si Eugenio Chang-Rodríguez

puede soportar la prueba es porque escruta cuidadosamente la biografía personal, la atmósfera de la época y el clima cultural en que Mariátegui se fue desarrollando como persona y personaje. Pero la soporta mejor por la madurez e independencia de su juicio, como por su voluntad de construir su propia visión del "sentido" (más que del "significado") de la vida de Mariátegui. Por ello es capaz de adherir afectivamente más a la persona que a su personaje, pero no tanto como para violentar intelectualmente las fronteras interpretativas trazadas por las evidencias. Por ello, igualmente, le es posible relevar el valor de las distintas visiones de Mariátegui sin que ello, sin embargo, limite su necesidad personal de reinterpretar autónomamente la vital aventura de éste.

Si bien los puntos de vista de Chang-Rodríguez pueden ser examinados y discutidos según los tópicos y temáticas de los distintos capítulos de su libro yo quisiera ahora, obligado por el escaso tiempo que dispongo para mi intervención, centrar mi atención en lo que, me parece, son sus más fuertes convicciones. Si he entendido bien, lo que se sostiene en *Poética e Ideología*... es la existencia de una continuidad entre lo que se ha denominado el "primer" y "segundo" Mariátegui. Esta se funda en lo que Chang-Rodríguez describe como seis constantes vitales de su orientación personal: 1) profunda religiosidad; 2) antipositivismo romántico; 3) irracionalidad filosófica; 4) anti-academismo; 5) exaltación del heroísmo y 6) herejía artística. Todas ellas dan cuenta de una actitud heterodoxa que, siempre según Chang-Rodríguez, habría sido el rasgo dominante de Mariátegui desde su "edad de piedra" hasta su muerte como pensador y militante socialista.

Como se sabe, la discusión sobre el desarrollo personal e intelectual de Mariátegui se ha planteado dentro del cuadro de una polarización creciente entre quienes privilegian lo que en aquéllas hay de continuo y evolutivo y los que centran su atención en sus cambios y rupturas. Ambas posiciones, como bien

lo recuerda Chang-Rodríguez, tienen su fuente en el propio Mariátegui, el que en distintos momentos optó por una u otra al intentar acercarse a la comprensión de su propia vida. Como es posible advertir, los argumentos de ambos lados, no dejan de ser pertinentes pues se basan en la acumulación de evidencias e interpretaciones plausibles. Mucho me temo, sin embargo, que las formas en que se organizan evidencias e interpretaciones terminen por bloquear la comprensión del problema. Con ello lo que quiero decir es que los partidarios del modelo interpretativo rupturista han concluido por desvincular la adolescencia y la vida adulta de Mariátegui en tanto que los partidarios del modelo "evolutivo" tienden, por su parte, a inadvertir el sentido de los cambios operados. No me cabe duda que si se hiciera una historia de las interpretaciones de la vida de Mariátegui pronto se advertiría que el desconocimiento de su "primera etapa" y el interesado uso político de su obra son las que se dieron la mano para inducir a la mayoría de los llamados "mariateguistas" a aceptar con excesiva facilidad la imagen de un corte radical y, por esa vía, a perder todo interés en el conocimiento de sus primeras experiencias y escritos. Es precisamente en oposición a esa imagen convencional y sus excesos que un reducido número de estudiosos, más interesados en la persona de Mariátegui que en el personaje, han descubierto al interés público el período inicial de su vida y contribuido a crear una imagen más integral de su desarrollo. Por esa vía, concluyeron oponiendo a la imagen tradicional la de un proceso de maduración por el cual el Mariátegui socialista preexiste en el Mariátegui de la "edad de piedra". Eugenio Chang-Rodríguez es, según mi opinión, uno de ellos.

Sin poner en duda la riqueza y calidad mayor de los trabajos de esta segunda corriente y convencido como estoy de que ellos constituyen la más importante fuente para proceder a rediscutir el sentido del desarrollo vital de Mariátegui yo quisiera ahora expresar brevemente mis observaciones y, aunque

fuere en parte, mis disensos más generales en relación con la consistencia del modelo "evolutivo".

Resulta obvio, creo yo, el diferente comportamiento de Mariátegui en su edad de piedra y su edad socialista. Para explicar esas diferencias conductuales, manteniendo la tesis de las constantes intelectuales y actitudes básicas en Mariátegui, debemos optar por cualquiera de las dos siguientes hipótesis: o las atribuimos a los cambios producidos en el ambiente inmediato de la primera y segunda década del siglo, posición que se aviene mal con el peso que la tesis de Chang-Rodríguez concede a las constantes psicológicas e intelectuales de Mariátegui en la producción de su propia conducta; o las atribuimos a los distintos contenidos objetivos en que se expresaron las mismas orientaciones en diferentes momentos de su vida. El profesor Chang-Rodríguez parece inclinarse por esta explicación. Yo me pregunto, sin embargo, si las nuevas experiencias del 18 al 30, si los cambios producidos en los ambientes en que vivió y las diversas tareas de Mariátegui en el mismo período no produjeron en él una transformación en el sentido mismo de sus orientaciones básicas y, por esa vía, en su propia conducta. Un ejemplo, acaso, ilustre mejor lo que quiero decir: la religiosidad.

#### *La religiosidad de Mariátegui*

No pongo en duda la actitud religiosa de Mariátegui como una constante decisiva de su orientación frente a sí mismo y a la realidad. Y subrayarla, qué duda cabe, es uno de los valores del libro que comentamos. Y, sin embargo, la orientación que condujo a Mariátegui en su adolescencia a comportamientos tales como el retiro en el Convento de los Delcalzos; la asistencia a clases de latín y filosofía escolástica en la Universidad Católica; escribir poemas y sonatas ganados por la obsesión del pecado, la violación de la Ley de Dios y la profesión de fe católica; enviar artículos a la revista de la Asociación Católica de la Juventud; o expresar su vocación por una "carrera religiosa" —desde el car-

denalato hasta la condición de cura en las serranías—, etc., no parece ser la misma de su edad adulta. No se trata aquí simplemente de constatar la desaparición entre el 18 y el 30 del específico tipo de conductas religiosas presentes en su adolescencia. Tampoco, al menos de modo exclusivo, de relevar la vinculación de las primeras conductas con la Iglesia, el rito y la ideología católica y de las ulteriores con el mito, la lucha política y el socialismo. Lo que parece más importante a este respecto es constatar la transformación operada en el sentido mismo de la religiosidad de Mariátegui.

Si por religiosidad estamos entendiendo una calidad específica de la vinculación del hombre con sus creencias basada en la presencia de la fe, entonces el cambio en los contenidos de las creencias no sólo altera los objetos de la fe sino también la naturaleza misma de ésta. Y ello es lo que pienso que ocurrió con Mariátegui y parece explicar los cambios de su comportamiento. Para aclarar mejor mi punto de vista al respecto quiero enfatizar que reconozco, como Chang-Rodríguez, que a lo largo de todo su periplo vital la fe, la esperanza y la trascendencia definieron la dimensión religiosa de la conducta de Mariátegui. Pero cuando el mito de la revolución, el cambio de las relaciones entre los hombres y la creación de una nueva moral social y política se enseñorearon en su conciencia, ellos produjeron una mutación profunda. Como entenderá Chang-Rodríguez, no estoy aquí afiliándome al punto de vista convencional e interesado que niega en el “segundo Mariátegui” no sólo sus creencias religiosas sino también su misma religiosidad. Lo que estoy diciendo es que las creencias religiosas cristianas y católicas de su primera época siguieron incorporadas y actuando en su conciencia y conducta pero sin tener la preeminencia motivadora que, en relación con la conducta diaria, tuvieron en el pasado. Precisamente porque siguieron coexistiendo con su “nueva religión” es que Mariátegui afirmó frecuentemente el carácter erróneo de las apreciaciones que

disociaban el socialismo de un cierto tipo de cristianismo o le negaban su carácter religioso.

Pero los cambios que constatamos en los órdenes de relación de las creencias religiosas y la preeminencia que atribuimos a las creencias socialistas en el segundo período de su vida afectaron también, según mi opinión, el propio sentido de su religiosidad o, en otros términos, la naturaleza misma de su fe. A diferencia de su fe cristiana, cuyos objetos—Dios o Cristo, la vida eterna, los contenidos y ritos de la doctrina e Iglesia Católica— le preexistían y se expresaban, sea como exterioridad, sea a través de ella misma, su fe socialista no tenía objeto preexistente, ni la existencia de éste era exterior a su conciencia. El mito de la revolución en el Perú *debía ser creado*, del mismo modo que el cambio de las relaciones entre los hombres y la nueva moral política y social. La suya no era por tanto sólo una fe o, si se quiere, una pasión en busca de su objeto (al modo como el Marx de los Manuscritos definía la esencia humana) sino la condición anterior a la construcción por él y por otros hombres de su propio objeto. La fe religiosa no subordinaba al hombre entonces a ninguna creencia, norma o poder exterior sino que aparecía como la expresión endógena de su propia poder creativo, de su original potencial de autodesarrollo. Si lo dicho es cierto, entonces las creencias religiosas y la religiosidad del segundo Mariátegui no fueron las de su primera época y ese cambio, subrayémoslo, es uno de los responsables de su transformación conductual.

#### *Palabras finales,*

Si nos hemos detenido en el análisis de la religiosidad de Mariátegui acaso más de lo necesario ha sido para ilustrar nuestras observaciones al punto de vista evolucionista que ancla la continuidad del desarrollo de Mariátegui en la constancia de sus orientaciones intelectuales y actitudes básicas. Ello empero, como esperamos se haya advertido, no implica simpatía alguna por el punto de vista rupturista, identificado con la des-

vinculación, separación u oposición entre el primer y segundo Mariátegui. Ambos enfoques padecen, según nuestra opinión, del mismo sesgo: escindir los procesos de continuidad y ruptura presentes en toda experiencia humana (y no sólo en la de Mariátegui). En tal sentido, el único enfoque que parece capaz de dar cuenta de la continuidad del desarrollo de Mariátegui sin negar las mutaciones advertibles en sus orientaciones y comportamientos, pero que al propio tiempo enraíza éstos en sus orientaciones y comportamientos antecedentes, es el que se orienta al análisis de los procesos de autotransformación subjetiva de su visión de sí mismo y del ambiente en que se desenvolvió. Para el desarrollo de este enfoque es preciso

sin embargo partir del reconocimiento de las orientaciones valorativas e intelectuales que informaron las posturas y conductas de Mariátegui a lo largo de toda su vida para luego proceder a estudiar las alteraciones de su sentido y sus efectos en los cambios de su comportamiento. El primer paso en esta importantísima tarea ha sido dado por Eugenio Chang-Rodríguez y por ello el suyo es un trabajo pionero. Más aún, creo que él coloca la reflexión interpretativa sobre la vida de Mariátegui al borde de un giro tan radical como intelectualmente estimulante. La lectura de *Poética e Ideología...* es, en este sentido, más que una obligación, una necesidad.

CARLOS FRANCO

## Actualidad Editorial Nacional REVISTAS

Solicítelas en las principales librerías  
del País

### EL CARIBE CONTEMPORANEO N° 7

**Editada por :** Facultad de Ciencias Políticas y Sociales,  
Centro de Estudios Latinoamericanos,  
Universidad Nacional Autónoma de México

**Dirección :** Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán.  
Código Postal 04510. México, D. F., México

#### Contenido

- Referencial :**
- \* Granada, nueva agresión en el Caribe
  - \* Dominación duvalierista y resistencia campesina en Haití (Suzy Castro)
  - \* El nacionalismo anticolonial en el pensamiento de Garvey (R. Lewis)



## Publicaciones recibidas

### 1. NACIONALES

#### A. Libros

#### AGROINDUSTRIA Y TRANSNACIONALES EN EL PERU.

Jorge Fernández-Baca, Carlos Parodi; Fabián Tume. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, DESCO. Lima, 1983. 260 pp.

Contenido: Agroindustria y complejos sectoriales (incluye precisiones de orden conceptual y metodológico); análisis histórico de la formación de la producción agroindustrial en el Perú; internacionalización de la agroindustria; crisis del agro y desarrollo de la agroindustria en los años 70; hacia una política agroindustrial alternativa.

#### DANTE Y LA PSICOLOGIA DEL INFIERNO

Leopoldo Chiappo. Compañía de Seguros Atlas S.A. Lima, 1983. 304 pp.

Contenido: en el fondo del infierno; degradación y excelencia de la vida humana, dimensiones estructurales de la experiencia de la vida, cerrazón y apertura de la vida, desamor y amor, insignificancia y significación; acerca del asesino de César.

#### DIAGNOSTICO DE LAS ACCIONES DE BIENESTAR SOCIAL EN LIMA METROPOLITANA: 1980-1982.

Instituto Nacional de Bienestar Familiar, INABIF y UNICEF. Lima, 1983. 300 pp.

Contenido: Aspectos analíticos generales; análisis de las unidades operativas;

análisis de las cunas maternas de las municipalidades.

#### EL COLEGIO CENTRAL DE CIENCIAS Y ARTES DE CAJAMARCA.

José Dammert Bellido, Obispo de Cajamarca. Ediciones Universidad Nacional de Cajamarca, Dirección de Invest. y Proyección Social, Impresiones y Publicaciones. Cajamarca, 1983. 151 pp.

Contiene: Orígenes del Colegio; los Directores; el Rector; breves períodos rectorales (1841-45); Lazo, Urrunaga y Velezmoro; promesa frustrada, Toribio Casanova; la Generación Brillante de Cajamarca.

#### EL SECTOR DE ECONOMIA SOCIAL Y EMPRESAS AUTOGESTIONARIAS: Cooperativas y empresas autogestionarias.

Gerardo Cárdenas. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, CEDEP. 1983. 456 pp.

Con precisión histórica y rica información estadística, el autor presenta una visión global del movimiento cooperativo en el Perú y demás empresas autogestionarias que comprende el sector de economía social. El lector encuentra una amplia gama de temas, tales como: los dos gobiernos de Belaunde, el de Juan Velasco Alvarado y el de Morales Bermúdez, ellos en relación con sus políticas hacia el mencionado sector; las desigualdades en la implantación del movimiento cooperativo peruano; las leyes generales de cooperativas (Ley 15260 y los Decretos Legislativos 85 y 141); los sectores y sus campos limitantes; el sec-

tor de economía social y sus principales manifestaciones; el cooperativismo y su contexto latinoamericano.

**EL TRABAJO ARTESANAL EN LOS ANDES PERUANOS:** el Valle del Mantaro.

Milagro Luna Ballón y Otros. CIAT y OIT. Lima, 1983. 232 pp.

Entre otros temas ofrece: generalidades acerca del Valle del Mantaro; la platería de San Jerónimo de Tunán; la cerámica de Aco; los mates decorados de Cochabamba; los bordados de Huayucachi.

**JAQUE AL BARON:** la historia del caucho en la Amazonía.

Richard Collier. Traducción del Inglés por Kerstin A. Kesson y Otros. Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica, CAAAP. Lima, 1981. 261 pp.

Contenido: la semilla secreta; el oro negro; la ciudad blanca; el juicio. A través de estos títulos, el lector encontrará una versión de los hechos y acontecimientos que ocurrieron en la zona del río Putumayo y de la reacción internacional ante las atrocidades cometidas contra los nativos por una empresa cauchera que tenía sede en Londres y que era peruana de origen.

**LA NECESIDAD DEL CAMBIO.**

Luis Alva Castro. Comisión Nacional de Plan de Gobierno del Partido Aprista Peruano. Lima, 1983. 297 pp.

Contenido: Acerca de la nueva política industrial en el Perú; políticas de reactivación económica; neo-liberalismo y desarrollo, alternativas globales; la gestión empresarial del Estado; promesas y fracasos de tres años de gobierno AP-PPC.

**LAS NACIONES INCA... RESISTEN!:** hacia la Confederación Nacional de los Andes.

Organización Amaro Runa. Editorial Pueblo Indio. Lima, 1983. 73 pp.

Contenido: Carta a los indios de América; nuestra lucha nacional y el conflicto de clases; el problema étnico y el

campesinado; dos tesis erróneas y otras ideas falsas.

**MUJERES EN EL ORIGEN DEL MOVIMIENTO SINDICAL:** Crónica de una lucha Huacho 1916-1917.

Carolina Carlessi. Ediciones Lilith y Asociación de Publicaciones TAREA. Lima, 1984. 208 pp.

Contenido: El panorama nacional y regional; el movimiento de 1916; el de 1917; presencia de la mujer en el movimiento sindical; reproducción de documentos de la época.

**REALIDAD ECONOMICA PERUANA:** problemas actuales y alternativas.

Luis Gutiérrez Aparicio. Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, 1984. 353 pp.

Contiene: Sectores productivos; sistema financiero; aspectos sociales y regionales; empresas públicas; política económica y planificación; un esquema programático para la discusión.

**SISTEMATIZACION DE LA LEGISLACION LABORAL PERUANA:** derecho individual del trabajo.

Guillermo Abrahamsohn y Otros. CIAT y OIT. Lima, 1983. 311 pp.

Entre otros temas contiene: disposiciones generales sobre el contrato de trabajo; período de prueba; régimen laboral de los trabajadores; contratación de personal extranjero; horas de trabajo y descansos; remuneraciones; estabilidad en el trabajo; indemnizaciones especiales.

**VELASCO:** Del Estado oligárquico al capitalismo de Estado.

Francisco Guerra García. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. CEDEP. Lima, 1983. 119 pp.

Con objetividad pocas veces vista en una persona que estuvo comprometida con el proceso revolucionario al que se refiere, el autor desarrolla sus temas en torno a dos puntos centrales: el Estado oligárquico y el Gobierno de Velasco.

En el primero se refiere a: la Revolución Peruana como expresión de la continuidad de las luchas populares; el surgimiento de una nueva conciencia nacional; nuevas formas de organización política; el pensamiento utópico en el Perú de los años veinte; y el proceso del Estado oligárquico.

En el segundo hace un ensayo de periodización del Gobierno de Velasco; asimismo analiza: las grandes tendencias; el régimen político; el tránsito del Estado oligárquico al capitalismo de Estado; y las perspectivas de la Revolución Peruana.

**VIENTOS DEL PUEBLO:** poesía, cuento, testimonio y pintura.

Maynor Freyre y Otros. Centro de Investigación, Educación y Desarrollo, CIED. Lima, 1983. 195 pp.

La edición de este tercer tomo de "Vientos del Pueblo", contiene los trabajos merecedores de los premios y menciones honrosas del III Concurso Artístico Popular "Jornadas 19 de Julio".

**B. Revistas de investigación y divulgación**

**AUTOEDUCACION:** Revista de educación popular/7/1983. Lima, Centro de Información, Estudios y Documentación (CIED).

Contiene: Educación de adultos en el Perú (Aurora Marrou y César Huapaya); criterios para una educación popular con adultos (Pablo Zavala); la enseñanza en las comunidades campesinas (Alfredo Prado).

**BANCA/5, 6/1983.** Lima, Superintendencia de Banca y Seguros, Editora, María del Pilar Tello.

En el número 5 puede leerse: recesión y crisis de liquidez (Reynaldo Susano); sistema nacional de contabilidad (Ramón Rosales); diezmos en Lima 1592-1859 (N. Carnero y M. Pinto). Del número 6 resaltamos: pronósticos económicos para 1984 (Ramón Remdina); el sometimiento al elemento extraño (Carlos To-

rres y Torres Lara); problemas y posibilidades de América Latina (Raúl Salazar).

**BOLETIN COMISION ANDINA DE JURISTAS/3/1983.** Lima. Editor Responsable, Diego García-Sayán.

Ofrece: La tortura en Chile; la situación de Ayacucho; la pena de muerte; los Derechos Humanos y las Ciencias Sociales de América Latina (Hipólito Salari).

**CUADERNOS DE ESTUDIO/24/1983.** Lima, Comisión Evangélica Latinoamericana de Educación Cristiana (CELADEC)

El presente número con el título "Elige la vida y vivirás", está dedicado a proporcionar algunas pautas para una lectura del Antiguo Testamento.

**CULTURA POPULAR:** Revista Latinoamericana de Educación Popular/10/1983. Lima, Comisión Evangélica Latinoamericana de Educación Cristiana (CELADEC)

El número, junto a algunos artículos sobre temas varios (como el de Alberto Flores Galindo en torno al nudo colonial), está dedicado fundamentalmente a un tema central: Bolívar. Sobre él, Carmelo Vilda de Juan, entre otros, se refiere a Bolívar y el pueblo; Alfonso Torres a Bolívar y la educación popular.

**DEBATE/23, 24/1983.** Lima, Editor: Augusto Ortiz de Zevallos.

El número 23, entre otros temas, contiene: entrevista a Alfonso Rospigliosi; la Lima libresca (Aberlado Sánchez León); contracultura a la peruana (Hugo Salazar del Alcázar). Del número 24 destacamos: la encuesta en torno a los cinco problemas que deben ser solucionados hoy; los países industrializados y el problema financiero de América Latina (Augusto Blacker) una alternativa a la política económica (Alejandro Toledo).

**DIAGNOSTICO Y DEBATE/4 al 10/1983.** Lima, Fundación Friedrich Ebert.

El número 4 versa en torno al conflicto entre teoría y realidad económica en

América Latina (Marcelo Diamand); el N° 5 se refiere a la inversión pública y gestión económica (Felipe Portocarrero); el N° 6 al periodismo económico en el Perú (Enrique Cornejo); el N° 7, a la manera como funciona el FMI con relación a la deuda externa (Grupo de investigadores de la Universidad de Hamburgo y Otros); el N° 8, a la política remunerativa y el proceso inflacionario (Jorge Rendón Vásquez); el N° 9, al crédito agrario en el Perú (José Salaverry); y el N° 10, lo hace respecto a nuevos rumbos para las finanzas en América Latina (Javier Silva Ruete).

EDUCACION/13, 14/1983. Lima, *Comisión Evangélica Latinoamericana de Educación Cristiana, (CELADEC)*.

El N° 13 ofrece: marco histórico-social y antecedentes de la Reforma (Rossanna Panizo); imágenes de vida ante proyectos de muerte (Gary Campbell); Declaración sobre América Central. El N° 14, entre otros temas, presenta: las mujeres bíblicas madres de lo nuevo (Juan Cano); lo femenino y lo masculino en los textos escolares peruanos (María Eugenia Mansilla).

EDUCACION POPULAR EN APURIMAC. Abancay, 1984. *Lina Edith Chauca Loaiza de Checo* (mimeo).

Contiene: los programas no escolarizados en el sistema educativo peruano; implementación de los Centros de Educación Inicial en las provincias de Abancay y Grau; educación de adultos; posibilidades de implementación de programas no escolarizados simultáneos por niveles.

EL MOVIMIENTO OBRERO, historia gráfica N° 4: 1956-62 Frente a la Convivencia. Carlos Basombrio y Wilson Sagástegui. *Asociación de Publicaciones Educativas, TAREA*, Lima, 1984. 70 pp.

Ofrece: La convivencia; enfrentando a la convivencia; la derecha anda suelta; la convivencia se acerca a su fin... la lucha continúa.

"EL PAIS Y SUS REGIONES" IX ENCUENTRO ECONOMICO: Cusco informe introductorio. Lima, 1983. *Banco Central de Reserva del Perú*.

El documento ofrece un diagnóstico del Cusco en torno a su anatomía social, a la infraestructura económica, a la actividad agropecuaria, el espejismo del turismo; la industria y la minería.

Acompaña a este documento otro titulado: *Cusco mapa de la pobreza*.

ENCUENTRO: Selecciones para Latinoamérica/27/1983, 28/1984. Lima, *Centro de Proyección Social*.

Del N° 27, entre otros, resaltamos los siguientes artículos: el costo real de la deuda externa para el acreedor y para el deudor (Carlos Massad); la obra de Keynes y su influencia en la moderna teoría del crecimiento (Oscar Fanjul); Max Weber, moral de convicción y política defensiva (Angel Flisfisch). Del N° 28: el surgimiento de una nueva ideología democrática en América Latina (Angel Flisfisch); la industria farmacéutica mundial y sus efectos en América Latina (Gary Gereffi); renegociación de la deuda latinoamericana (Robert Devlin); el nuevo Código del postconcilio (Francisco Javier Urrutia).

ESCUELA EMPRESARIAL ANDINA/24/1983. Lima, *Convenio Andrés Bello*.

Ofrece las ponencias del Seminario Taller Multinacional sobre administración de los planteles de educación técnica a nivel medio.

HISLA: Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social/1, 2/1983. Lima, *Centro Latinoamericano de Historia económica y Social*.

El número 1 ofrece: dominio colonial y señores étnicos en el espacio andino (C. S. Assadourian); el Viejo México Colonial y la "Nueva" Historia Económica (R. Salvucci). El número 2: el mercado interno colonial en el Ecuador (S. Palomeque) conciencia y religión entre los mineros (T. Platt).

HISTORICA/Vol. VI, Nº 2/1982. Lima, *Departamento de Humanidades, Pontificia Universidad Católica del Perú*.

Contiene: una biblioteca cusqueña del siglo XVII (Luis Jaime Cisneros y Pedro Guibovich); Técnica mural Moche (Ricardo Morales G.); las ediciones del manuscrito quechua de Huarochirí, respuesta a Roswith Hartman (Gerald Taylor).

INFORMATIVO LEGAL AGRARIO/15-16/1983. Lima, *Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES)*.

Ofrece dos temas centrales: mociones aprobadas en el I CUNA en torno a la legislación agraria; y alternativa presentada por la CCP y la FRADEPT a la Ley de Promoción y Desarrollo Agropecuario; un anexo sobre legislación agraria.

MINKA/12/1983. Huancayo, *Grupo Talpuy*.

Contenido: la política de desarrollo frente a la agricultura campesina de los Andes; el ciclo, la pacha-mama y el hombre del Valle de Yanamarca; como prevenirse para la sequía en Puno.

PAGINAS/56-57, 58/1983. Lima, *Centro de Estudios y Publicaciones (CEP)*.

El número 56-57 presenta: situación de la salud en el Perú (Alberto Gayoso); reflexiones sobre el trabajo pastoral en salud (Hna. María Van Der Linde); ser médico en los sectores populares (Wilfredo Gutiérrez). El número 58 analiza dos temas: a quince años de Medellín y los sucesos de Lurigancho.

PASOS A SEGUIR EN LA TITULACION DE LOS ASENTAMIENTOS HUMANOS MARGINALES. Lima, 1983. *Centro de Información, Estudios y Documentación (CIED)*.

Contenido: identificación y calificación de un asentamiento; legislación integral; saneamiento físico; empadronamiento; y saneamiento legal individual.

PROPUESTA PARA EL DESARROLLO/2 1983. Lima, *Asociación Nacional de Centros (ANC)*.

Contiene: Propuesta para un Plan de Desarrollo Integral de Puno (Romeo Paca); desarrollo comunal integrado o revalorizar la racionalidad económico-social de la comunidad campesina (Aníbal Aguilar); una experiencia con tecnología apropiada para la sequía (Mariano Apaza).

PROYECCION/4/1983. Chiclayo, *Dirección Universitaria de Proyección Social, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo* (mimeo).

Ofrece: Aporte de Augusto Castillo Mu-ro-Sime a la historia lambayecana (Pedro Delgado); el problema de los intelectuales (Walter M. Wereau); Universidad, independencia y autonomía (Carlos Reyes).

SERVICIO DOCUMENTAL/20/1983. Lima, *Comisión Evangélica Latinoamericana de Educación Cristiana (CELADEC)*.

Contiene una serie de artículos y documentos en torno a la vida, pasión y lucha de la nación boricua en pos de su independencia.

SHUPIHUI/25-26, 27, 28/1983. Iquitos, *Centro de Estudios Tecnológicos de la Amazonía (CETA)*.

Del número 25-26 resaltamos: Centroamérica escenario de pretensiones hegemónicas (Instituto Histórico Centroamericano); martirio y hecho en Guatemala (Testimonio de la Comunidad de la Estancia "El Quiche"); síntesis de la ponencia de un documento de Ricardo Falla sobre el genocidio del Gobierno de Ríos Montt. El número 27, íntegramente está dedicado a dar una visión de la realidad latinoamericana, presentando para ello seudatos artículos sobre cada uno de los países de esta región. El número 28, situación de los nativos frente a la minería aurífera en Madre de Dios (T. Moore); el poblador ribereño de la Amazonía Peruana (Ernesto Yépez); situación actual de las comunidades nativas

del Alto Marañón (José Lirio); actividad pesquera en la región, participación campesina y nativa (Equipo CAAAP).

**SITUACION Y PROBLEMÁTICA DE LA INDUSTRIA AZUCARERA/Vol. I, II/1984.** Chiclayo, *Centro de Estudios Solidaridad* (mimeo).

El volumen I ofrece: situación económica, financiera y social de las cooperativas; proceso productivo y tecnología; la política del Estado y las cooperativas. El Vol. II: resumen y apreciación de la propuesta del proyecto de rehabilitación de la industria azucarera; propuesta de reestructuración.

**SUR: Boletín informativo agrario/67/1983, 69-70/1984.** Cusco, *Centro de Estudios Rurales Andinos "Bartolomé De las Casas"*.

El número 67 ofrece: gobierno prepara reprivatización del agro; crisis y escasez de alimentos, el caso de la papa; terratenientes contra cooperativistas; el caso de Huaura-Sayán. El número 69-70 pone a consideración de sus lectores los acuerdos iniciales del CUNA y la propuesta del gobierno.

### C. Publicaciones de actualidad y folletos

**ACUERDOS: VI Congreso Confederación Campesina del Perú.** Lima, 1983. ILLA Centro de Comunicación y Educación.

**AGRO ANDINO/42-43/1983.** Lima, Director: Carlos L. Vela Suárez.

**AGRONOTICIAS/52/1984.** Lima, Director: Reynaldo Trinidad.

**ALIDE: Boletín Informativo/Nov.-Dic./1983.** Lima, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo.

**AMAZONIA INDIGENA/7/1983.** Lima, COPAL. Solidaridad con Grupos Nativos.

**ANC: Informativo Mensual/24,/ 1983, 26-27/1984.** Lima, Asociación Nacional de Centros.

**ANDENES/20/1983.** Lima, Servicios Educativos Rurales (SER).

**AVANCE ECONOMICO/43/1983, 44, 46/1984.** Lima, Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial (ILADE).

**BIBLIOTECA POPULAR. Serie B-documentos-Nº 6: Las luchas populares en el siglo XIX (1780-1920).** Lima, 1983. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

**BOLETIN AMIDEP/29, 30/1983.** Lima, Asociación Multidisciplinaria de Investigación y Docencia en Población (AMIDEP).

**BOLETIN DEL ARZOBISPADO DE LIMA /65/1983, 66/1984.** Lima, Director: Mons. Augusto Beuzeville Ferro.

**BOLETIN DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU/abril, mayo/1983.**

**BOLETIN ECONOMICO-INDUSTRIAL/7, 8, 9/1983.** Lima, Centro de Información, Estudios y Documentación (CIED).

**BOLETIN ESTADISTICO/al 30 junio/1983.** Lima, Superintendencia de Banca y Seguros.

**BOLETIN INFORMATIVO MENSUAL/11/1984.** Lima, Cámara de Comercio Hispano Peruana.

**BOLETIN TRIMESTRAL DEL SISTEMA ASEGURADOR/marzo, setiembre/1983.** Lima, Superintendencia de Banca y Seguros.

**CARTA DE COPPA/2/1983.** Lima, Consejo Peruano para la Autogestión (COPPA).

**CIENCIA Y TECNOLOGIA/14/1983.** Lima, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC).

**CISA/ Boletín mensual informativo/1/1983.** Lima, Consejo Indio de Sud América.

**CUADERNO CNP/1, 2/1983.** Lima, Consejo Nacional de Población.

*CUADERNOS POPULARES/4/1983.* Lima, Comisión Evangélica Latinoamericana de Educación Cristiana (CELADEC).

*EL EXPORTADOR/303/1983.* Lima, Asociación de Exportadores del Perú (ADEX).

*EL PROCESO DE LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES: Perú 1979-1982* mayo/1983. Lima, Banco Central de Reserva del Perú.

*EL PROCESO DE RENEGOCIACION DE LA DEUDA EXTERNA PERUANA: 1978-1983/enero/1984.* Lima. Banco Central de Reserva del Perú.

*DEFENSA/7-8/1983.* Cusco, Comité de Defensa de los Derechos Humanos.

*DIRECTORIO INDUSTRIAL DEL PERU: 1983-1984.* Lima, 1984 Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

*FAENA/6, 7/1983.* Chimbote, Instituto de Promoción y Educación Popular (IPEP).

*ICLA BOLETIN/52/1984.* Lima, Informativo Católico Latinoamericano.

*INDUSTRIA PERUANA/587, 588, 589/1983.* Lima, Sociedad de Industrias.

*KOMUNERO/1/1983.* Lima, Director: Marco A. Lescano Soto.

*LIMA KURIER: El mensajero de Lima/37/1983.* Lima, Asociación Cultural Peruano-Alemana, Instituto Goethe de Lima, Jefe de Redacción: José B. Adolph.

*LOS DERECHOS DEL PUEBLO/36, 37/1984.* Chimbote, Instituto de Promoción y Educación Popular (IPEP).

*MUNDO COOP/7/1983.* Lima, Director: Juan de Dios Cayo Muñoz.

*NOTA SEMANAL/46 al 51/1983, 1 al 8 1984.* Lima, Banco Central de Reserva del Perú, Gerencia de Investigación Económica.

*PERU EXPORTA/100/1983.* Lima, Asociación de Exportadores (ADEX).

*PERU INDUSTRIAL/154/1983.* Lima, Círculo S.A.

*PIURA 83.* Piura, Arzobispado de Piura y Tumbes.

*PROCESO ECONOMICO/Año II, 3/1983, 6/1984.* Lima, Instituto Proceso.

*PUEBLO INDIO/enero-febrero/1984.* Lima, Consejo Indio de Sud América (CISA).

*QUEHACER/26/1983, 27/1984.* Lima, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

*RENOVACION DE SAN MARCOS/4-5/1983.* Lima, Comisión Coordinadora de "Renovación de San Marcos".

*RESEÑA ECONOMICA/julio, octubre/1983.* Lima, Banco Central de Reserva del Perú.

*RESUMEN SEMANAL/240, 241, 244 al 247/1983.* Lima, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

*SEMANA ECONOMICA/Año II, 67, 68, 76/1983, Año III, 82 al 90/1984.* Lima, Centro de Información, Estudios y Documentación (CIED).

*SINTESIS ECONOMICA/enero/1984.* Lima, Centro de Documentación y Estudios Sociales (CEDES).

*SINTESIS SEMANAL/1394/1984.* Lima, Confederación Nacional de Comerciantes (CONACO).

*SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS: Estadística Semanal/31 oct., 07 nov., 15 nov., 22 nov., 31 dic./1983, 07 ene./1984.*

*30 DIAS: Revista mensual de sociedad y cultura/2, 3/1984.* Lima, Dirección: Antonio Cisneros.

*TIERRA/4/1983.* Lima, Confederación Nacional Agraria (CNA).

## 2. EXTRANJERAS

### A. Libros

#### AUTOGESTION

Josip Broz Tito. Cuestiones Actuales del Socialismo. Yugoslavia, Belgrado, 1983. 294 pp.

Contenido: el nuevo poder popular; democracia socialista en la economía y la sociedad; cortar las raíces de la burocracia; comunidades autogestionarias de hombres de trabajo; trabajo y responsabilidad colectivos.

EL DIOS DE LOS POBRES: el Misterio de Dios en la Teología de la Liberación.

Victorio Araya. Co-edición del Departamento Ecueménico de Investigaciones (DEI) y el Seminario Bíblico Latinoamericano. San José-Costa Rica, 1983. 244 pp.

Contenido: la teología liberadora como paradigma de sentido, como articulación dogmática, como teopraxis, como juicio valorativo.

EL SOCIALISMO DEMOCRATICO: 36 TESIS

Thomas Meyer. Traducción de Dagmar Duque, Friedrich Welsh. Bonn-Alemania Federal, 1982. 134 pp.

Contenido: bases históricas del socialismo democrático; marxismo y revisionismo; socialismo democrático y comunismo; la Internacional Socialista y el socialismo democrático del Tercer Mundo.

HISTORIA DEL MOVIMIENTO CAMPESINO

José Bengoa y Otros. Grupo de Investigaciones Agrarias. Academia de Humanismo Cristiano (GIA). Santiago-Chile, 1983. 85 pp.

Contenido: la protesta campesina en la hacienda; la lucha de los mapuches en defensa de sus territorios; la represión y el sindicalismo libre; las centrales campesinas y la reforma agraria.

LA ESPERANZA EN EL PRESENTE DE AMERICA LATINA

Raúl Vidales y Luis Rivera Editores. Departamento Ecueménico de Investigaciones (DEI). San José-Costa Rica, 1983. 479 pp.

Contenido: El dominador, el mediador y la emergencia del "otro" (Hugo Assman); utopía y los límites del conocimiento posible (Rafael Echeverría); utopía y movimiento popular (Luis E. Wanderley); problemas, límites, potencial y mediaciones en la marcha hacia la democracia en América Latina (Julio De Santa Ana).

LA INVESTIGACION TEORICA Y LA LUCHA IDEOLOGICA

E. Panfilov: Redactor-compiler. Editorial Internacional Paz y Socialismo. Praga-Checoslovaquia, 1983. 203 pp.

Contenido: cuestiones metodológicas de la teoría marxista-leninista; perspectivas del proceso revolucionario; panoramas actual de la lucha ideológica.

LATINOAMERICA: SU CIVILIZACION Y SU CULTURA

Eugenio Chang-Rodríguez. Newbury House Publishers, INC. (Rowley, London, Tokyo). Massachusetts-USA, 1983. 414 pp.

Contenido: unidad del mundo latinoamericano, las grandes civilizaciones precolombinas y su legado cultural; el régimen colonial y su legado; las guerras por la independencia hispanoamericana; nuevos desarrollos en la problemática cultural.

MARTIN PAINEMAL HUENCHUAL: vida de un dirigente mapuche.

Rolf Foerster. Grupo de Investigaciones Agrarias. Academia de Humanismo Cristiano (GIA). Santiago-Chile. 1982. 119 pp.

En una introducción y tres partes, el lector encuentra que Martín Painemal no es un caso aislado y atípico; sino que en él se encuentran instituidas, de forma ejemplar, las modalidades de una formación cultural y política bastante



extendidas. Pero también constatará que es un caso único y singular en cuanto revela, como ningún otro, una variante de lo que puede denominarse "el espíritu del pueblo".

#### PROPOSIÇÕES DE POLITICA SOCIAL PARA O NORDESTE

Gilka Tavares: Coordinadora. Superintendencia de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE). Recife-Brasil, 1983. 97 pp.

Contenido: razón y sentido de la política social; propuesta para la ejecución de una política social para el Nordeste; el Nordeste en el contexto nacional; las condiciones de vida de la población.

Asimismo, hemos recibido una publicación complementaria, editada por la misma Institución, titulada *Secas no Nordeste 1979-1983: o longo flagelo e as ações do governo*.

#### QUE ES EL FIP

Jorge Abelardo Ramos. Editorial Sudamericana. Buenos Aires-Argentina, 1983. 275 pp.

Contenido: Orígenes de la "izquierda" en la Argentina; el FIP y el capital extranjero; la provocación terrorista; el imperialismo y la partidocracia quieren desmalvinizar la Argentina.

#### B. Revistas de investigación y divulgación

AMERIQUE LATINE/15/1983. París-Francia, *Centre de Recherche sur l'Amerique Latine et le Tiers Monde*. (CENTRAL).

Ofrece: Transición hacia la democracia y nuevas predominancias en Argentina (Ricardo Sidicaro); Perú: una democracia sin crecimiento, una democracia difícil (Hugo Neira); notas en torno a las verdaderas y falsas seducciones de la tecnología apropiada (Bernadette Maueuf).

APPLIED GEOGRAPHY AND DEVELOPMENT/22/1983. Tübingen-Alemania Federal, *Institute for Scientific Co-operation*.

Contiene artículos referentes: a la influencia de Brasil en el desarrollo regional de Paraguay (Gerd Kohlhepp); a tecnologías social y económicamente apropiadas para el desarrollo (Ralf G. Cembrowicz); a los problemas en la evaluación de los proyectos de desarrollo forestal, estudiando el caso de Tarija, Bolivia (Laslo Pancel y Claus Wiebecke).

BEFREIUNG/27/1983. Berlín West-Alemania Federal, *Berliner Institut für Politik und Wissenschaft*.

Ofrece artículos en torno a: la dimensión del exterminio y la idea de emancipación (Rudolf Bahro); Irán e Irak.

CASA DE LAS AMERICAS/139, 140/1983. La Habana-Cuba, *Casa de las Américas*.

Contenido del número 139: la crisis del imperialismo y los procesos revolucionarios en América Latina y el Caribe (Manuel Piñeiro); Balada y elegía a Micaela Bastidas (Gustavo Valcárcel); el lento vuelo de los que nunca regresan (M. Arévalo). Del N° 140: Mariátegui y su crítica del latifundismo (Jaime Concha); una lectura de *Crónica de una muerte anunciada* (Pablo L. Avila); Ricardo Palma siglo y medio después (Salvador Bueno).

COLECCION PEDAGOGICA UNIVERSITARIA/10/1980. Xalapa, Veracruz-México, *Centro de Investigaciones Educativas*.

Contiene: observaciones críticas en torno a la Tecnología educativa (Raquel Glasman); sobre el estatuto de la filosofía y la ciencia (Mauricio Beuchot); la nueva educación y sus implicancias en el nivel superior (Marisela Partido Calva).

CIÊNCIA & TROPICO/Vol. 8, N° 1, 2/1980. Recife, Pernambuco-Brasil, *Fundação Joaquim Nabuco*.

Agradecemos que recién nos hayan hecho conocer esta interesante publicación trimestral, que presentamos a nuestros lectores.

Del número 1 destacamos: Nordeste (Manuel Bandeira); perfil de Euclides (Guillermo Figueiredo); seis conferen-

cias en busca de un lector (Wilson Martins). Del número 2: la alimentación del gaucho brasileño (Dante de Laytano); Nassau, cuarenta años después (Gilberto Osorio de Andrade); Palmares y el comunismo negro en Brasil (Roberto Motta).

CRISOL/1/1983. París-Francia, *Centre de Recherche Ibériques de l'Université Paris X-Nanterre* (CRI).

Contenido: un "exemplum" del Arcipreste de Talavera (H. Trouquet); luminosidad y color en la poesía de Manuel Machado (B. Sese); las barreras mentales de la España del siglo XVI ante el nuevo mundo (J. Ferreras).

CRISTIANISMO Y SOCIEDAD/76/1983. Santo Domingo-República Dominicana, *Acción Social Ecuménica Latinoamericana* (ASEL).

Contiene: Algunas lecciones de la experiencia Ríos Montt (Jorge Pixley); la autonomía del campo religioso rural (Pedro Enrique Carrasco); problemas y mediaciones en la marcha hacia la democracia en América Latina (Julio de Santa Ana).

CUADERNOS/25/1983. Montevideo-Uruguay, *Centro Latinoamericano de Economía Humana* (CLAEH).

Contiene: estrategia de transformación y política monetaria (Wálter Cancellala); fundamentos de la crítica social (A. P. Simonds); indicadores sociales del Uruguay (Antonio Viña).

CUADERNOS DE MARCHA/24/1983. México, D.F., *Centro de Estudios Uruguay- América Latina* (CEUAL-AC).

Presenta: Brasil, ascenso y caída (Luis C. Bresser); Chile: diez años de ultraliberalismo económico y dictadura política (Sergio Bitar); Buñuel, surrealista sin etiqueta (Jorge Ruffinelli).

CUADERNOS DE ORIENTACION SOCIALISTA/16/1983. Berlín West-Alemania Federal, *Secretaría Ideológica del Secretariado Exterior del Partido Socialista de Chile*.

Contiene: Los legados de Salvador

Allende (Clodomiro Almeyda); vitalidad de las tesis del 33 (César Cerda); Bolívar supo expresar las necesidades silenciosas de las masas (Galo Gómez).

CUBAN STUDIES/Vol. 13, N° 2/1983. Pittsburgh-USA., *Center for Latin American Studies, University of Pittsburgh*.

Ofrece: La nutrición de los cubanos, perspectiva histórica y análisis nutricional (Antonio Gordon); mecanización de la cosecha de la caña de azúcar en Cuba (Charles Edquist); algunas notas sobre la fuerza laboral en Cuba 1970-80 (Claes Brundenius).

CUESTIONES ACTUALES DEL SOCIALISMO/11, 12/1983. Belgrado-Yugoslavia, *Redactor en Jefe: Branko Prnjat*.

Del número 11 resaltamos: posición socio-jurídica y política de las comunidades religiosas en Yugoslavia (R. Samardzic); la sociedad socialista autogestionaria y la religión (J. Cvitkovic); del panislamismo al nacionalismo musulmán (N. Durakovic). Del número 12: la cuestión nacional y la creación de la federación yugoslava (H. Pozderac); los cuarenta años de nueva Yugoslavia (V. Srzentic).

CHASQUI/7, 8/1983. Quito-Ecuador, *Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina* (CIESPAL).

El número 7 contiene: comunicación y democracia en el debate internacional (Rafael Roncagliolo); las políticas culturales y América Latina (Néstor García) apuntes para un diseño curricular en comunicación (Raúl Fuentes). El N° 8: comunicación popular, contradicciones y desafíos (Luiz Gonzaga); ¿contradicción en libertad y equilibrio informativo? (Antonio Pasquali); el actor como comunicador social (Jorge Laguzzi).

DADOS/Vol. 26, N° 2/1983. Río de Janeiro-Brasil, *Instituto Universitario de pesquisas do Rio de Janeiro*.

Ofrece: la reforma del sistema electoral (Carlos E. Martínez); empresa y democratización en Brasil (Celina Rabe-

llo); controversia en torno al problema habitacional en las favelas (Iná Elías de Castro).

DERDE WERELD/1-2, 3, 4/1983. Nijmegen-Holanda, *Tijdschrift over imperialisme, onderontwikkeling en verzet*.

Nuevamente estamos recibiendo regularmente esta interesante revista holandesa y en idioma holandés; del número 1-2, correspondiente a 1983, resaltamos: Perú, el fenómeno de Sendero Luminoso; la guerra financiera de Reagan en Centro América; los precios del petróleo y la crisis del Tercer Mundo. Del número 3: la democracia en los Andes, Perú y Bolivia (N. Van Niekerk); el capital nacional y multinacional en Brasil (Peter Evans); el plan Reagan en la República Dominicana. Y del número 4: el entierro de los ideales de desarrollo; la derrota de los peronistas; movimientos étnicos indios y el ejercicio del poder en América Latina (Rodolfo Stavenhagen).

DESARROLLO/2/1983. Madrid-España, *Sociedad Internacional para el Desarrollo, SID, Instituto de Cooperación Iberoamericana*.

Ofrece: del mercado de trabajo dual a la economía dual (G. Sáenz de Buruga); presente y futuro de las organizaciones sociales en España (Javier Angulo); Francia en busca de alternativas; la descentralización y la autoconfianza a nivel local (Bernard Eme).

DESARROLLO Y COOPERACION (D + C)/6/1983. Bonn-Alemania, *Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional*.

Contiene: Bolivia, de la crisis económica a la crisis democrática (E. Römpcyk); Ecuador, el país petrolero pobre (Eva-María Regenhardt-Dein); cooperación Sur-Sur, expectativas y perspectivas (Benno Engels).

DEVELOPMENT DIALOGUE/1-2/1983. Uppsala-Suecia, *Dag Hammarskjöld Foundation*.

El número está íntegramente dedicado a: "La ley de la semilla, otras formas

de desarrollo y los recursos genéticos de la planta", tema que desarrolla con toda amplitud el economista agrícola canadiense Pat Roy Mooney.

DIALECTICA/13/1983. Puebla-México, *Escuela de Filosofía y Letras de la Universidad Autónoma de Puebla*.

Presenta: América Latina y la política norteamericana (Editorial); Nietzsche, el nihilismo consciente (R. Jaramillo); el antropocentrismo en la formación de la ideología socialista (R. Zavaleta); el marxismo-leninismo de Mariátegui (Harry E. Vanden).

ECONOMICS/Vol. 23/1983. Tübingen-Alemania Federal, *Institute for Scientific Co-operation*.

Contiene: la deuda de los países en desarrollo (H. Wilkens); la revolución industrial europea, ¿constituye un modelo para los países en desarrollo? (R. Hamann); papel que en el Tercer Mundo juegan las organizaciones cooperativas y no-cooperativas en la reforma agraria y el asentamiento rural (J. Wörz).

ECONOMIE & HUMANISME/274/1983, 275/1984. Lyon-Francia, *Director: O. Brachet*.

El número 274 contiene: los nuevos lineamientos de la planificación francesa (B. Cazes); coyuntura económica y financiera (A. Cedel); nacionalizaciones y desarrollo regional (R. Brun). El N° 275 ofrece una serie de artículos en torno a las pequeñas empresas y la informática; además presenta otros temas, tales como los conflictos laborales y la negociación en Francia y Gran Bretaña (F. Eyraud).

EDUCACION/Vol. 27/1983. Tübingen-Alemania Federal, *Institute für Wissenschaftliche Zusammenarbeit*.

Contenido: límites de la educación (W. Brezinka); la enseñanza en grupos (H. Gudjons); normas para la evaluación escolar (G. Bachmair); estudio de casos en la educación y enseñanza, defensa de una pedagogía casuística (K. Binneberg).

EL BIMESTRE POLITICO Y ECONOMICO/11, 12/1983. Buenos Aires-Argentina, *Centro de Investigaciones sobre el Estado y la Administración (CISEA)*.

Además de presentar la concebida síntesis económico-política correspondiente a los meses setiembre-octubre y noviembre-diciembre de 1983, el número 11 presenta un artículo sobre la extinción de las sanciones penales y la reconciliación nacional. El N° 12: el Mensaje de R. Alfonsín en el que anuncia que el gobierno no será neutral ante los enemigos de la democracia.

EL CARIBE CONTEMPORANEO/7/1983. México D.F., *Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA)*.

Contenido: Granada, nueva agresión en el Caribe; dominación duvalierista y resistencia campesina en Haití (Suzy Castro); el nacionalismo anticolonial en el pensamiento de Garvey (R. Lewis).

ESTUDIOS E INFORMES DE LA CEPAL/34/1983. Santiago-Chile, *Comisión Económica para América Latina (CEPAL)*.

Publicación íntegramente dedicada a desarrollar el tema de la cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino respecto a los minerales y metales no-ferrosos.

IFDA DOSSIER/39, 40/1984. Nyon-Suiza, *International Foundation for development alternatives (IFDA)*.

El número 39 ofrece: Arquitectos para otro desarrollo (John Turner); la economía sumergida, conflictos sociales y el futuro de las sociedades industriales (M. Schiray); educación científica en la India rural, esfuerzos hacia otra comunicación para el desarrollo (Shashi R. Pandey). El N° 40: la transición global hacia la edad solar (H. Henderson); salarios, horarios y condiciones de trabajo en las zonas de libre comercio en Asia (Charles Ford); ecodesarrollo, el pensamiento del decenio (Margarita Marino de Botero).

ITEMS/Vol. 37, N° 2-3/1983. New York-USA, *Social Science Research Council*.

Contenido: el papel de las fundaciones privadas (M. Robinson); la Fundación Científica Nacional y las Ciencias Sociales (H. Riecken); el papel del cambio tecnológico en la investigación científico-social (T. Juster y R. Miller).

JOURNAL OF INTERAMERICAN STUDIES AND WORLD AFFAIRS/Vol. 25, N° 3, 4/1983. Miami-USA, *Center for Advanced International, The University of Miami*.

El número 3 ofrece: implicancias domésticas de la producción y tráfico ilícitos de drogas (R.B. Craig); poder nuclear en América Latina, una revisión de su situación presente (M.K. Luddemann). El número 4 está íntegramente dedicado a presentar una serie de artículos en torno a los experimentos económicos en el Cono Sur en el periodo 1974-1982.

LAS AMERICAS EN UNA ENCRUCIJADA —Washington— USA. 1983. *The Wilson Center, Woodrow Wilson International Center for Scholars*.

Ofrece un informe del diálogo interamericano realizado en abril de 1983, en torno a las cuestiones económicas, financieras, sociales, políticas y las relacionadas con la seguridad y el mantenimiento de la paz, así como sobre las tareas que deben llevar a cabo las instituciones interamericanas.

LAW AND STATE/Vol. 27, 28/1983. Tübingen-Alemania Federal, *Institute for Scientific Co-operation*.

El número 27, entre otros contiene: Derecho internacional y transferencia tecnológica (H. Ballreich); el Estado en los países en desarrollo como objeto de investigación científico-social (R. Hanisch y R. Tetzlaff); la reforma del Derecho Marítimo y la política internacional (T. Eitel). El N° 28: promoción y protección de las inversiones de capital en los países en desarrollo (J. Becker); a través de una teoría del subdesarrollo urbano (Hans-Dieter Evers); las asociaciones de productores de los países en desarrollo (R. Hanisch).

LECTURAS DE ECONOMIA/10/1983. Medellín-Colombia, *Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Economía y Centro de Investigaciones Económicas (CIE)*.

Contenido: Comercio internacional y desarrollo del sistema de transporte colombiano 1850-1920 (R.D. Muriel); el desarrollo de los intercambios Sur-Sur y el futuro de las relaciones internacionales (R. Courlet); el comercio callejero, ¿marginalidad o sistema minorista indispensable? (H. López).

LEVIATAN: Revista de hechos e ideas/13/1983. Madrid-España, *Fundación Pablo Iglesias*.

Presenta: paradojas y aporías de los socialistas en el poder (Ignacio Sotelo); Marx y los marxismos (Massimo L. Salvadori); la crisis del sujeto revolucionario (J.M. Ripalda).

NUEVA SOCIEDAD/69/1983. Caracas-Venezuela, *Director: Alberto Koschuetzke*.

El tema central de este número es el estudio y análisis de los Estados Unidos por dentro; y en torno a él escriben varios autores, tales como: Edward M. Kennedy (el federalismo y la visión progresista); Jürgen Habermas (la ruptura entre cultura y sociedad); Luis Maira (EE.UU.: ¿un modelo agotado?); José Miguel Insulza (sindicalismo norteamericano: garante del status).

PERSPECTIVAS ECONOMICAS/42, 43/1983. Washington-USA., *United States Information Agency, United States of America*.

El número 42 contiene: nace un nuevo sector económico (O. Ganley y G. Ganley); desarrollo económico y comunicaciones (C. Block); el futuro de las comunicaciones por satélite (J. Pelton). El número 43: mejoramiento de plantas y producción mundial de alimentos (N. Borlang); función de la ayuda exterior en el crecimiento (R. Mikesell y asociados); ¿qué es la democracia industrial? (H. Simon).

PERSPECTIVES POLONAISES (PP)/1, 2, 3/1983. Varsovia-Polonia. *Institut polonais des affaires internationales*.

El número 1 ofrece: 25 años después del plan Rapacki (M. Dobrosielski); en términos claros (Adam Schaff); instruir por la experiencia (E. Meclowski). El N° 2: Polonia en el mundo de hoy; la reabsorción de la inflación, la llave de la estabilización (A. Starewicz), el Rubinstein que conocí. El N° 3: el peregrinaje de Juan Pablo II en Polonia; el movimiento patriótico del renacimiento nacional; la Polonia de los años ochenta.

POLITICA INTERNACIONAL/803 al 809/1983, 810, 811/1984. Belgrado-Yugoslavia, *Editor: Yugoslovenska Stvarnost*.

Resaltamos los siguientes artículos: Las Naciones Unidas y el orden de información (F. Starcevic); el Banco de los países en desarrollo (N° 804); sobre la cooperación tecnológica (N° 806); la reunión de Madrid de la CSCE (N° 807); los Derechos Humanos y la no alineación (N° 808); crisis de la distensión (N° 809); Yugoslavia en el umbral de 1984; posibilidades y limitaciones de los alineados (N° 810); posibilidades de paz en América Central (N° 811).

POLITICA INTERNAZIONALE/9, 10/1983. Roma-Italia, *Istitute per le relazioni tra l'Italia e i paesi dell'Africa, America Latina e Medio Oriente (IPALMO)*.

El número 10 contiene: Chile contra el régimen militar (Pino Cimó); la prueba de la democracia (Saverio Tutino); la Iglesia Cristiana se interroga sobre las crisis del mundo (Luigi Sandri). El N° 11: origen y causa de la "segunda guerra fría" (C. Pinzani); Africa y Europa se acercan (H. Arphang Seghor); II Comcon: una estrategia contra la crisis (Paolo Gagliardi).

PROBLEMAS INTERNACIONALES/1/1984. Washington-USA, *Information Agency, United States of America*.

Contenido: América Latina a los ojos de los soviéticos (M. Rothengerg); Sendero Luminoso: guerrillas maoístas del Perú (Cynthia McClintock); partido y

militares en China, ¿profesionalismo al mando? (E. Joffe).

**PROBLEMES POLITIQUES ET SOCIAUX/459/1983.** Nancy-Francia, *Secrétariat Général du Gouvernement, Direction de la Documentation Française.*

Esta publicación ofrece una serie de artículos en torno a las élites en los países en desarrollo.

**REALIDAD ECONOMICA/54, 55/1983.** Buenos Aires-Argentina, *Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).*

Contenido del número 54: propuesta para salir de la crisis y reactivar la economía (Raúl Cuello); inflación y democracia (Jorge Schwazer); la política de importación de tecnología en la Argentina (Luis Ravizzini). Del N° 55: carta democrática (cinco candidatos a la Presidencia); el Frente Agrario Nacional (Humberto Volando); el poder negociador de los productores (R. Darío Pons); obstáculos para la democracia (Eliseo Giai).

**RESULTADOS DE INVESTIGACION/12 al 15/1983.** Santiago-Chile, *Grupo de Investigaciones Agrarias, Academia de Humanismo Cristiano (GIA).*

El número 12 ofrece: la participación de la mujer campesina en organizaciones a través de los Centros de Madres Rurales (Verónica Oxman). El N° 13: informe acerca de la organización campesina en Chile. El N° 14: cultura campesina en comunidades del valle de Putaendo (Lila Acuña). El N° 15: La realidad forestal chilena (M. Elena Cruz y Rigo-berto Rivera).

**REVISTA DE LA CEPAL/21/1983.** Santiago-Chile, *Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).*

Contenido: La educación latinoamericana, exclusión o participación (Germán W. Rama); educar o no educar ¿es éste el dilema? (Carlos A. Borsotti); modelo pedagógico y fracaso escolar (Juan Carlos Tedesco); perspectivas políticas de la educación y de la cultura, hipóte-

sis sobre la importancia de la educación para el desarrollo (Pedro Demo).

**REVISTA DO ICHL/Vol. 2, N° 1/1982.** Goiânia-Goiás-Brasil, *Instituto de Ciencias Humanas y Letras, Universidad Federal de Goiás (ICHL).*

Esta revista brasileña, que la recibimos por vez primera, está organizada en las siguientes secciones: Filosofía, Letras, Historia, Política, Sociología, Comunicación, Hechos y Notas; en ellas ofrece artículos de interés, tales como: una vertiente irracionalista de las ideas políticas de Nietzsche (A.L. Martínez); consideraciones sobre el proceso de recreación de un texto-la traducción (M. Stein Fischer); política agraria, una propuesta de análisis (F. Itami Gomes).

**REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA/55/1982, 56/1983.** Asunción, Paraguay, *Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos.*

El número 55 presenta: la fundición de hierro de Ybyaú, el desarrollo industrial del Paraguay a mediados del siglo XIX (T. Lyle Whigham); las cuentas nacionales del Paraguay (R. Lynn Ground). El N° 56: los nuevos estilos de desarrollo y la política habitacional (Guillermo Rosemblüth); educación universitaria y desempeño profesional (M. Leticia Fernández).

**REVUE FRANÇAISE DE SOCIOLOGIE/XXIV-3/1983.** Paris-Francia, *Centre d'Etudes Sociologiques, Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS).*

Contenido: poder, estructura y dominación (F. Chazel); movilización multisectorial y dinámica de la crisis política (M. Dobry); el universo político de los católicos practicantes (P. Brechon y B. Deni).

**TESTIMONIO LATINOAMERICANO/21-22/1983.** Barcelona-España, *Revista del Círculo de Estudios Latinoamericanos.*

Contiene: derecho y democracia en América Latina; Argentina ante los acreedores; sobre la cuestión nacional desde una perspectiva latinoamericana y desde Mariátegui.

THE DEVELOPING ECONOMIES/Vol. XXI, N° 3/1983. Tokyo-Japón, *Institute of Developing Economies*.

Tenemos el agrado de hacer llegar a nuestros lectores esta publicación japonesa, que por vez primera la recibimos; de ella queremos llamar la atención sobre los siguientes artículos: análisis de la estructura de la producción agrícola mundial (Toshihiko Kawagoe y Yujiro Hayami); la orientación del cambio tecnológico en la agricultura japonesa (R. Grabowski y D. Sivan); los efectos de la estabilización parcial de los precios internacionales sobre la estabilidad de las ganancias de las importaciones nacionales (R. Herrmann).

THE INSURGENT SOCIOLOGIST/Vol. XI, N° 4/1983. Oregon-USA, *Department of Sociology, University of Oregon*.

Contenido: "La cuestión agraria", lucha de clases y capitalismo de estado en EE.UU. y Sudáfrica (M. Murray y Ch. Post); la política económica de la fuerza laboral rural migrante, inmigración, mecanización y sindicalización en el medio-oeste (James L. Terry); alta tecnología e ideología, la mitología americana del Japón (B. Cumings).

UNIVERSITAS: revista alemana de Letras, Ciencias y Arte/Vol. XX, N° 4, Vol. XXI, N° 1, 2/1983. Stuttgart-Alemania Federal, *Wissenschaftliche Verlagsgeellschaft MBH*.

El número 4 del Vol. XX ofrece: desarrollo en la situación actual desde la perspectiva histórica (T. Schieder); educación e inteligencia (Luis A. Machado); reflexiones acerca de modelos de biología (B. Hassenstein). El N° 1 del Vol. XXI: entrenamiento de la memoria, ejercicio de estrategias de aprendizaje (F. E. Weinert); humanismo, ciencia y sociedad (Alberto Wagner de Reyna, Lima-Perú); investigación sobre técnicas de comunicación (HW. Schüssler). El N° 2: el movimiento de las moléculas (H. Wolfgang Spiess); Filosofía y Ciencias Sociales (David Sobrevilla, Lima-Perú); nuevos tipos de poblaciones en América Latina (H. Pachner).

ZONA ABIERTA/29/1983. Madrid-España, *Director-Editor: Jorge M. Reveste*.

Contenido: el consenso como estrategia y como utopía (Nerbert Lechner); la reforma educativa como proceso de innovación-difusión (Juan Ramón Figueroa); la izquierda en la España de hoy (Jordi Borja).

C. *Publicaciones de actualidad y folletos*

AFRIQUE-ASIE/310, 311/1983, 312, 313/1984. Societé d'Editions Afrique, Asie, Amerique Latine (SARL, RC). Paris-Francia.

AGRO-HOLANDA/1/1984. Ministerie van Landow en Visserij, Hoofdalfdeling Exportbevordering & Economische Samenwerking. Den Haag-Holanda.

ALAI/47, 48/1983, 49 al 53/1984. Agencia Latinoamericana de Información, Montreal-Canadá.

ALIMENTOS EN ACCION: *Veinte años de ayuda alimentaria en pro del desarrollo 1963-1983*. PMA, FAO. Roma-Italia.

AMANECER/21/1983. Centro Ecuménico Antonio Valdivieso. Managua-Nicaragua.

APUNTES DE TRABAJO/1 al 5/1983. Grupo de Investigaciones Agrarias, Academia de Humanismo Cristiano, (GIA). Santiago-Chile.

BARRICADA INTERNACIONAL/95/1983, 99, 103/1984. Frente Sandinista de Liberación Nacional. Managua-Nicaragua.

BOHEMIA/44 al 52/1983, 1 al 9/1984. Director: José Arias Cardona. La Habana-Cuba.

BOLETIN DE INFORMACION/17 al 24/1984. Editorial Internacional Paz y Socialismo. Praga-Checoslovaquia.

BOLETIN DE INFORMACION YUGOSLAVO/10-11/1983. Belgrado-Yugoslavia.

BOLETIN DE SUMARIOS DE ECONOMIA: *Revistas Latinoamericanas, Portuguesas y Españolas/Primer Semestre/1983*. Instituto de Cooperación Iberoame-

ricana. Dirección de Cooperación Económica. Madrid-España.

*BOLETIN DEL CEMOS*/1 al 4/1983, 5/1984. Centro de Estudios del Movimiento Obrero y Socialista (CEMOS). México, DF.

*CARTA MENSUAL*/nov., dic./1983, ener./1984. Consejo de Educación de Adultos de América Latina (CEAAL), Programa Interdisciplinario de Investigaciones en Educación (PIIE), Academia de Humanismo Cristiano. Santiago-Chile.

*CCPD DOCUMENTS*/1/1983. World Council of Churches, Commission on the Churches' Participation et Development. Génova-Suiza.

*CEA*/22, 23, 24/1984. Centro de Investigación y Consultoría (CINCO). La Paz-Bolivia.

*COMBATE*/102-103/1983, 104-105/1984. Spanga-Suecia.

*COMPAÑERO*/7/1983. Ejército Guerrillero de los Pobres (EGP). Guatemala.

*CONO SUR*/Vol. II, 4/1983, 5/1984. FLACSO. Santiago-Chile.

*CONVERSACIONES CON PERIODISTAS NORTEAMERICANOS Y FRANCESES*/1983. Fidel Castro. La Habana-Cuba.

*COYUNTURA*/23, 24, 25/1983. Instituto Centro Americano de Investigaciones Sociales (ICADIS). San José-Costa Rica.

*CRIE*/137, 138/1983, 140 al 142/1984. Centro Regional de Informaciones Ecuémicas, ac. México, DF.

*CUADERNOS DE ALCALA*/1983. Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), Antigua Universidad de Alcalá de Henares. Alcalá de Henares-Madrid-España.

*CUBA INTERNACIONAL*/10, 11, 12/1983, 1, 2/1984. Prensa Latina. La Habana-Cuba.

*DESARROLLO DE BASE*/Vol. 7, N° 2/1983. Interamerican Foundation. Rosslyn, Virginia-USA.

*DOCUMENTOS DE TRABAJO*/julio/1983. Colegio de México, Programa Desarrollo y Medio Ambiente. México, DF.

*EDUCACION SUPERIOR*/11, 12/1983. CRESALC-UNESCO. Caracas, Venezuela.

*EL CAIMAN BARBUDO*/190, 191, 192/1983, 193, 194/1984. Publicación Cultural de la Juventud Cubana. La Habana-Cuba.

*EL MACHETE*/35, 36/1984. Asociación de Trabajadores del Campo. Managua-Nicaragua.

*EL PAIS: Panorama Semanal*/27/1983. Director: Juan Luis Cebrián. Madrid-España.

*ENVIO*/31, 32/1984. Instituto Histórico Centro Americano. Managua-Nicaragua.

*FLACSO NOTICIAS*/42/1984. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. San José-Costa Rica.

*INFORMACIONES*/11/1983. Unión Internacional de Sindicatos de Trabajadores de la Agricultura, de los Bosques y de las plantaciones (UISTABP). Praga-Checoslovaquia.

*INFORMADOR GUERRILLERO*/29/1983. Ejército Guerrillero de los Pobres (EGP). Guatemala.

*ISSA BULLETIN*/33/1983. International Sociological Association. Amsterdam-Holanda.

*JAQUE*/1, 2/1983, 10 al 14/1984. Director: Manuel Flores Silva. Montevideo-Uruguay.

*MUNDUS*/Vol. N° 3, 4/1983. Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft MBH, Stuttgart-Alemania Federal.

*NACLA: Report on the Americas*/Vol. XVII, N° 4, 5, 6/1983. The North American Congress on Latin America (NACLA). New York-USA.

*NICARAGUA NOTICIAS*/85 al 89/1983. Instituto de Promoción Humana (INPRHU) y de la Conferencia Nicaragüense de Religiosos (CONFER). Managua-Nicaragua.



*NI CUBA PUEDE EXPORTAR LA REVOLUCION, NI ESTADOS UNIDOS IMPEDIRLA*/enero/1984. Fidel Castro. La Habana-Cuba.

*NOTAS SOBRE LA ECONOMIA Y EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA*/385 al 388/1983, 389-390/1984. CEPAL. Santiago-Chile.

*NOTICIAS DE LATINO-AMERICA, DOCUMENTOS*/57/1983, 58/1984. Servicios de Universitarios Latinoamericanos. Bruselas-Bélgica.

*NOTICIAS SOBRE CTPD*/2/1983. PNUD. Cooperación Técnica entre los países en Desarrollo (CTPD). New York-USA.

*NOTICIAS SOBRE PISPAL*/21/1983. Programa de Investigaciones sociales sobre Población en América Latina, Colegio de México. México, DF.

*PETROLEO DE NUESTRA MUERTE*/Jaime Galarza. Centro de Estudios y Difusión Social (CEDIS), 1983. Quito-Ecuador.

*PLANINDEX*/Vol. 3, N° 2/1982. CEPAL/CLADES/ILPES. Santiago-Chile.

*POLITICA*/1/1984. Director: Horacio Cesarini. Buenos Aires-Argentina.

*PREALC INFORMA*/2/1983. OIT. Santiago-Chile.

*PRISMA*/11, 12/1983, 12/1984. Prensa Latina. La Habana-Cuba.

*PUNTO DE VISTA*/117 al 120/1983, 121 al 129/1984. Centro de Estudios y Difusión Social (CEDIS-CDT). Quito-Ecuador.

*RESUMENES ANALITICOS EN EDUCACION*/2° semestre/1983. Centro de Investigación y Desarrollo de la Educación (CIDE). Santiago-Chile.

*REVISTA INTERNACIONAL*/10 al 12/1983, 1/1984. Partidos Comunistas y Obreros. Praga-Checoslovaquia.

*REVOLUCION Y CULTURA*/131 al 136/1983, 1/1984. Director: Miguel Angel Bottalín. La Habana-Cuba.

*SERIE IGLESIA Y RELIGION: apuntes para la observación de la religiosidad popular*/19/1983. Centro Antonio de Montesinos. México, DF.

*SOCIAL SCIENCE RESEARCH COUNCIL: annual report* 1982-1983. SOCS-SCIENCE. New York-USA.

*SUMARIO ACTUAL DE REVISTAS*/N° 45, enero-febrero/1983. Biblioteca Hispánica del Instituto de Cooperación Iberoamericana. Madrid-España.

*TEMPO E PRESENÇA*/187, 188/1983, 189/1984. Centro Ecuménico de Documentación e Información (CEDI). Río de Janeiro-Brasil.

*THE VICOS EXPERIMENT: a study of the impacts of the Cornell-Perú Project in a Highland Community.*

Barbara D. Lynch. Agency for International Development (AID). Washington DC., USA.

*UN PUEBLO EN LUCHA: las huelgas nacionales 1982-83/setiembre/1983.* Central Ecuatoriana de Organizaciones Clasistas (CEDOC), Centro de Educación Popular (CEDEP). Quito-Ecuador.

UNMSM - BC  
UDC

## Asociación Internacional de Cultura Peruana

La Asociación Internacional de Cultura Peruana cuenta actualmente con la siguiente directiva bi-anual:

- Presidente** : Sara Castro-Klarén, Dartmouth College
- Directores** : Julio Ortega, University of Texas, Austin  
Daniel Reedy, University of Kentucky
- Tesorero** : Dick Gerdes, University of New México,  
Albuquerque

- Comité asesor:** Abelardo Oquendo, Universidad Nacional  
de Ingeniería, Lima  
Antonio Cornejo Polar, Universidad de  
San Marcos, Lima  
María Rosaria Alfani, Universidad de  
Nápoles  
Heidrun Adler, Hamburgo, Alemania  
Carlos García Barrón, Universidad de  
California, Santa Bárbara  
Maureen Ahern, University of Arizona,  
Tempe  
Racquel Chang-Rodríguez, City University  
of New York

El próximo encuentro académico de la Asociación será  
entre el 11 y el 12 de mayo de 1984 en Dartmouth College.  
Puede obtenerse información escribiendo a:

Dr. Sara Castro-Klarén  
Department of Spanish  
Dartmouth College  
Hanover, New Hampshire

---

## SOCIALISMO Y PARTICIPACION

Durante 1983 ha publicado los siguiente artículos:

---

Nº 21, Marzo

**EDITORIAL / Carta al País. ARTICULOS /** Luis Pásara. *El campesino frente a la legalidad / Daniel Carbonetto y Ernesto Kritz. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque / Baldomero Cáceres. El problema de la coca en el Perú / Marc J. Dourojeanni. Bosques Amazónicos: ecología y desarrollo rural / Richard L. Clinton. ¿Perú problema o Perú tragedia? / Hugo Neira. Las Demoradas Estrellas: leyendo a Alan García / Alberto Pontoni. Excedente social y utilidades empresariales en la economía peruana / Felipe Mac Gregor. USA ¿Estado de seguridad nacional? / José Aricó. Acerca de "Marx y América Latina" / Guillermo Figallo. Jorge Bravo Bresani.*

**ARTE:** Gabriel García Márquez. *La soledad de América Latina / Francisco Bendezú. El Piano del deseo (Jazz & Poesía).*

**DOCUMENTOS / CRONICA / RESEÑAS / PUBLICACIONES RECIBIDAS**

---

Nº 22, Junio

**EDITORIAL / Crisis del Régimen Político. ARTICULOS /** Javier Silva Ruete. *Alternativa económica 1983-1985 / Armando Tealdo. Perú: Desastre y crisis en el agro / Pablo Sánchez. Cajamarca: Una experiencia de desarrollo rural integral / Rubén Berrios. Relaciones Perú-Países socialistas / Walter Zegarra. Las cooperativas agrarias / Jorge Chávez Alvarez. La Política de Estabilización Neoliberal / Leopoldo Mármora. Mariátegui y el Problema Nacional / Gonzalo García. La cuestión Latinoamericana en la III Internacional. Kathryn Burns. Comienzos del Feminismo Peruano.*

**ARTE:** Wolfgang Luchting. *Lo inconfesable en la obra de Ribeyro / Tulio Mora. Acontecer de Cristóbal / Juan Ventura. Poemas. Paulina Matta. La Patria en Neruda.*

**DOCUMENTOS / CRONICA / RESEÑAS / PUBLICACIONES RECIBIDAS**

---

Nº 23, Setiembre

**EDITORIAL / Transformar la oposición para transformar el País. Consejo Editorial. Velasco: quince años después. ARTICULOS /** Héctor Béjar. *Releyendo el Perú, hoy / José A. Salaverry. Política financiera / Marc J. Dourojeanni. El desarrollo rural amazónico / Robert Paris. Mariátegui y Gramsci: prolegómenos a un estudio contrastado de la difusión del marxismo / Hugo Neira. El pensamiento de José Carlos Mariátegui: Los "Mariateguismos" / Diego García-Sayán. El derecho a la vida y la pena de muerte / Edmundo Cruz. El movimiento sindical frente a la inflación / Emilio Zúñiga. Acerca de "Excedente social y utilidades en la Economía Peruana".*

**ARTE:** José B. Adolph. *Un caso para la Embajada / Julio Ortega. Conversación con Pablo Guevara.*

**DOCUMENTOS / CRONICA / RESEÑAS / PUBLICACIONES RECIBIDAS**

---

Nº 24, Diciembre

**EDITORIAL: Cambiar, ahora. Héctor Béjar. Manuel Scorza. ARTICULOS: Fernando Gonzales Vigil. La viabilidad de largo plazo de un crecimiento exportador minero / Enrique Juscamaita. La economía cocalera y su impacto en la dinámica regional: el caso del valle del río Apurímac-Ayacucho / Leopoldo Mármora. Límites y ambigüedades en la concepción marxista de Nación / Carlos Aguirre, Geoffrey Cannock, Daniel de La Torre Ugarte, Javier Tantaleán, Pierre Vigier. El Desafío Tecnológico de los países andinos / Ernesto H. Kritz. Argentina: la derrota del pacto corporativo / Manuel Antonio Garretón. Chile: la transición política y el proceso de convergencia socialista / Giulietta Fadda. Los movimientos sociales urbanos: algunas consideraciones teóricas.**

**ARTE:** Hugo Salazar. *El Kitsch sexual: 2 objetos.*

**DOCUMENTOS / CRONICA / RESEÑAS / PUBLICACIONES RECIBIDAS**

---

COLABORAN EN ESTE NUMERO

DANIEL CARBONETTO. Economista. Ha escrito en *Socialismo y Participación* artículos de su especialidad; actualmente es responsable de la Unidad de Servicios del CEDEP.

LAURILYN HARRIS. Profesora de la Universidad de Washington State en el área de Literatura.

FELIX JIMENEZ. Economista. Autor de ensayos de teoría económica, tales como *Demanda de Dinero y Demanda de Inversión; Marx y Wicksell: dos concepciones sobre el valor, los precios y la distribución.*

DANIEL MARTINEZ. Sociólogo. Coautor de *El Agro Peruano 1970-1980: análisis y perspectivas*; actualmente es responsable en el CEDEP del Proyecto de Apoyo y Consolidación de las Cooperativas Agrarias de la Costa.

JAIME MEZZERA. Economista. Coautor de *El fenómeno de la inflación recesiva en economías heterogéneas: los casos de Venezuela y Perú*; actualmente se desempeña como Consejero Regional para el Sector Informal Urbano de la OIT, Programa Regional del Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC).

ALBERTO PONTONI. Economista y Abogado. Profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú; Director del Instituto Peruano de Estudios del Petróleo (IPEP); autor de *Transnacionales y Petróleo en el Perú.*