

**POLITICA ECONOMICA  
Y CONFLICTO  
SOCIAL**

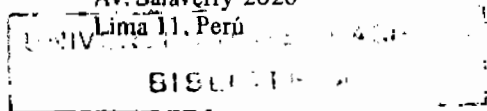
**POLITICA ECONOMICA  
Y CONFLICTO SOCIAL**

Jürgen Schuldt

**UNIVERSIDAD DEL PACIFICO**  
Centro de Investigación

Serie: Ensayos  
No. 16

© Universidad del Pacífico  
Centro de Investigación  
Av. Salaverry 2020  
Lima 11, Perú



21539

Primera Edición: Diciembre 1980.

Cubierta: Carlos Ausejo

El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidariza necesariamente con los trabajos que publica.

## INDICE

	Pág.
INTRODUCCION .....	9
I. ACUMULACION, CONFLICTO Y POLITICA ECONOMICA EN AMERICA LATINA .....	11
1. Las modalidades de la acumulación del capitalismo periférico .....	14
2. Estado y dinámica socio-política .....	20
3. Las correlaciones de política económica .....	28
4. Ilustración del esquema teórico .....	31
5. Resumen y Conclusiones .....	36
II. POLITICA ECONOMICA Y CONFLICTOS INTERBURGUESES EN EL PROCESO DE DESARROLLO HACIA ADENTRO .....	39
1. Origen y características de los populismos .....	40
2. Política económica y poder compartido en el período de post-guerra .....	43
3. Reformismo y manipulación de precios relativos .....	46
4. Precios relativos y crisis .....	51
5. El significado de la modalidad de sustitución de importaciones .....	58
III. CONFLICTO Y PENDULACION DEL TIPO DE CAMBIO: PERU, 1939-1978 .....	65
1. Precios y contradicciones económico-políticas ..	65
2. Devaluación y sobrevaluación del sol .....	67
3. Las "explicaciones" de los técnicos .....	71
4. Tipo de cambio, conflicto y modalidades de acumulación .....	73

• IV. POLITICA ECONOMICA Y TRANSFERENCIA DE EXCEDENTES .....	79
1. Los mecanismos de transferencia .....	82
2. Transferencias a través del tipo de cambio .....	87
3. Transferencias derivadas de las tasas de interés ..	90
4. El enfoque de las compensaciones y el carácter de clase de las políticas económicas .....	105
FIN DE ETAPA .....	109
BIBLIOGRAFIA .....	111
NOTAS .....	121

## INTRODUCCION

El análisis económico convencional aplicado a nuestra realidad, se queda en lo anecdótico o fracasa rotundamente cuando pretende explicar o pronosticar la dinámica y la política económica de nuestra formación social. Ello radica en el creciente distanciamiento de teoría y realidad. Y, como en otros casos, nuestros buenos economistas consideran que la brecha debe —y puede— eliminarse modificando la realidad para que la teoría se cumpla.

En esta colección de ensayos postularemos que la raíz de los problemas debe encontrarse en el carácter parcial del análisis económico, en su exclusiva concentración en las “variables económicas”, implicando su pretensión de total autonomía y preponderancia. En estas reflexiones se pretende ir incluso más allá, sentando algunas bases para un enfoque alternativo que introduzca los fenómenos de poder, el rol del Estado, las alianzas y conflictos sociales. Constituye este, sólo un primer paso tentativo hacia un enfoque totalizante, para cuyo diseño hay aún un largo trecho por recorrer.

El primer capítulo, presenta nuestro marco teórico general para formaciones sociales de capitalismo periférico, tomando en consideración las experiencias latinoamericanas. Se busca establecer las correlaciones entre los procesos de acumulación, la dinámica sociopolítica y la política económica generales en el subcontinente, sobre la base de la literatura más reciente.

El capítulo segundo, afina el lente sobre la modalidad de acumulación de “sustitución de importaciones”, abarcando los mismos temas con mayor detalle. Se busca fundamentar la “irracionalidad económica”, sobre la base de los procesos sociales y políticos que la determinan y son “racionales”.

En el tercer y cuarto capítulo, se ensayan planteos a partir de su respectiva base empírica con el objeto de refinar el marco teórico y darle algún sustento. De un lado, se procederá a explicar las fluctuaciones o fijaciones del tipo de cambio; del otro, los procesos de transferencia de excedentes a través de la política económica (considerando el tipo de cambio y las tasas de interés).

El trabajo se ha enriquecido gracias a una gran cantidad y calidad de sugerencias. En tal sentido agradezco especialmente a Augusto Llosa, Juan Ramírez, Antonio Pedreros, Germán Alarco, Walter Heredia y a los participantes del Seminario “Economía y Política en América Latina”. El financiamiento recibido de la Fundación Ford permitió elaborar y perfeccionar los dos primeros capítulos.

Asimismo, mi reconocimiento a Guido Podestá por su minuciosidad y a Julita Villafuerte por su paciencia en el tipeo de los varios borradores.

Lima, marzo de 1980.

## I. ACUMULACION, CONFLICTO Y POLITICA ECONOMICA EN AMERICA LATINA<sup>1</sup>

La insatisfacción respecto al estado actual de nuestra capacidad de explicación y pronóstico económico es generalizada.<sup>2</sup> Como en otras ciencias y en otras épocas también ahora tal desconfianza ha surgido, para la ciencia económica, de las crecientes incongruencias entre la teoría económica y la “realidad” (i.e. las necesidades del capital). Las causas a las que se puede atribuir tal incoherencia son múltiples; pero a nuestro entender es central (en tanto engloba a gran parte de los demás, y para los fines de este trabajo) una sola: la unidisciplinariedad de la ciencia económica.

En esta perspectiva, los objetivos que se tratan de alcanzar con este ensayo son varios. El primero, consiste en introducir a la bibliografía recientemente publicada por economistas y, sobre todo, por sociólogos y politicólogos latinoamericanos, que han logrado integrar de diversas formas novedosas el análisis y las “variables” políticas y sociales con las de corte típicamente económicas.

A diferencia de la mayoría de economistas que juzgan por “demagógicas y difusas” a las demás ciencias sociales, consideramos que los avances recientes de la sociología y la ciencia política latinoamericanas son indispensables para poder comprender la dinámica económica de los países de capitalismo periférico. En este sentido este artículo servirá también, a manera de introducción para los economistas que consideran que debe haber una “mutua indispensabilidad” entre científicos sociales (incluso si hay diferencias irreconciliables entre sus marcos teóricos).<sup>3</sup>



El segundo objetivo planteará en base a una síntesis de esos refrescantes aportes, un marco teórico que integra las componentes fundamentales: las modalidades de acumulación, la dinámica sociopolítica y la política económica.<sup>4</sup> El Cuadro No. 1 ilustra, muy esquemáticamente, los niveles de análisis y la estructura del tal “modelo”. El nivel “C” viene en él “explicado” —sin dejar de reconocer las interdependencias— por los niveles “B” y “A”, que son precisamente los que se dejan de lado en la ciencia económica dominante. Creemos que el análisis económico sólo podrá llevar a una ciencia económica relevante si logra integrar en su marco tales niveles determinantes.

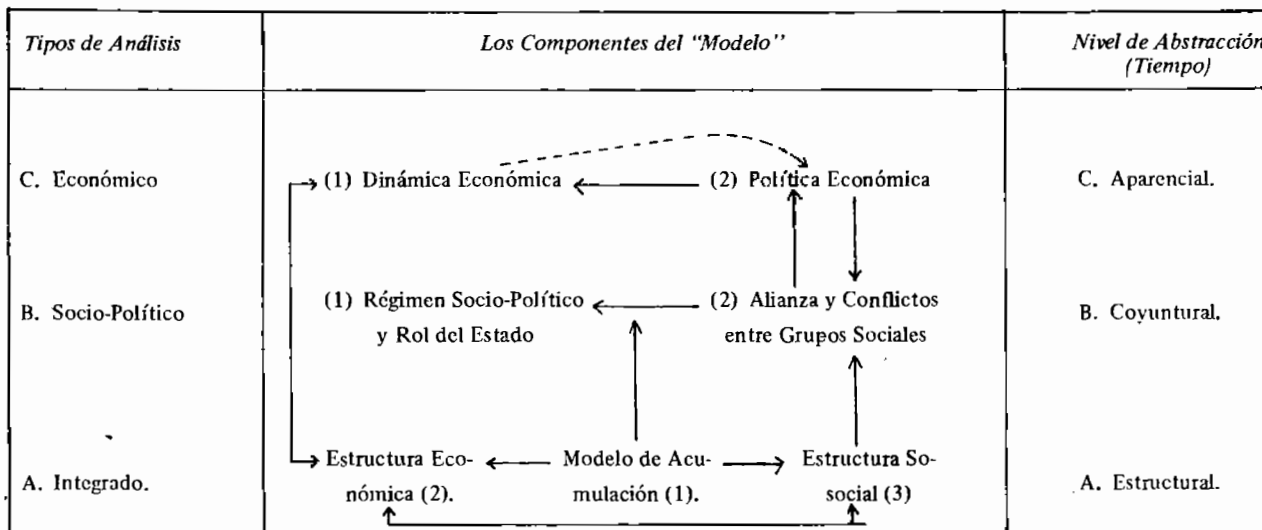
De ahí que nuestro planteo deba partir necesariamente de explicitar las diversas modalidades de acumulación, determinadas en última instancia por la dinámica del capitalismo metropolitano (sección 1). Cada uno de esos modelos de desarrollo da lugar y viene condicionado por una estructura y dinámica sociopolítica específica que: por un lado los implanta, y por el otro, los rompe desde dentro. Esta dinámica busca su expresión a través del régimen político y del Estado, cuya forma y naturaleza refleja la pugna entre los segmentos sociales y fracciones de clase, así como la relación fundamental de “dependencia” (Cardoso y Faletto, 1977: 374). Aspectos estos que trataremos en la sección 2.

Finalmente, desde este enfoque, la dinámica y política económica de corto y mediano plazos, no son sino procesos resultantes de la interacción entre la estructura (modalidad de acumulación) y la coyuntura (sociopolítica) socioeconómica: sus tensiones, contradicciones e interdependencias, permiten comprender las tendencias de las “variables” propiamente “económicas” que interesan al economista y que son motivo de su única preocupación (sección 3).

Consideramos que sólo a partir de un marco conceptual tan vasto y semejante al aquí presentado es posible estudiar la economía, convirtiéndola en ciencia social<sup>5</sup> y apartándola del análisis económico convencional que irresponsablemente se queda en la ingeniería social. El cuadro que sigue resume nuestro planteamiento general respecto a la correspondencia entre “variables”.

CUADRO No. 1

ANALISIS ECONOMICO, DINAMICA SOCIO-POLITICA Y MODALIDADES DE ACUMULACION



Alcanzado el objetivo anterior, podemos sentar —en tercer lugar— las bases para establecer la **correlación** que se ha dado en América Latina entre formas determinadas de acumulación, alianzas y conflictos particulares entre fracciones de clase y políticas económicas específicas. El Cuadro que sigue establece, si bien exageradamente simplificadas, tales relaciones para el caso del capitalismo periférico en América Latina. Finalmente, de ahí se derivan las **condicionantes** más profundas de las “variables económicas” propiamente tales.<sup>6</sup>

## 1. LAS MODALIDADES DE ACUMULACION DEL CAPITALISMO

Los países latinoamericanos de mayor grado de desarrollo relativo (específicamente: Argentina, Brasil y México) han transitado, desde su inserción plena al mercado capitalista internacional en el siglo XIX, por diversas modalidades de acumulación: pasaron del modelo primario exportador o de desarrollo **hacia afuera** (hasta 1910-1930) al modelo de industrialización dependiente o de desarrollo **hacia dentro** (o de sustitución de importaciones, que **culmina** en la década de los años sesenta), **hasta llegar al modelo industrial-exportador** o de desarrollo **asociado** (Cardoso y Faletto, 1969; Cardoso, 1971 y 1974), “fase” ésta en la que se encuentran actualmente<sup>7</sup>. Está demás decir que la transición de una a otra modalidad es un fenómeno extremadamente complejo y que no nos interesa aquí en detalle, pero se puede señalar también —en base a las investigaciones al respecto— que la propia dinámica de cada modalidad lleva forzosamente a la siguiente, reforzada por las modificaciones de las modalidades dominantes del capitalismo central (Vuskovic, 1979).

A diferencia de los países “grandes”, la mayoría de las demás economías latinoamericanas —que se han insertado de manera similar a la economía mundial— han traspuesto ya, en función directa a la **magnitud** de su propio mercado interno, el modelo primario-exportador; transcurriendo **actualmente** (exceptuando a Cuba) por la vía de la denominada **sustitución de importaciones**<sup>8</sup>.

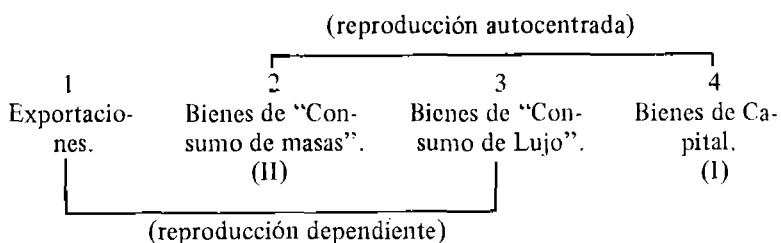
CUADRO No. 2.

LA CORRELACION DEL CASO LATINOAMERICANO

<i>Modalidad de Acumulación ("estrategia de desarrollo")</i>	<i>Régimen Socio-Político (Bloque hegemónico).</i>	<i>Tipo de Estado</i>	<i>Política Económica "Natural"</i>
1. Primario-Exportador (crecimiento hacia fuera).	Gran capital extranjero agro-minero; oligarquía; gran comercio importador.	Central-Patrimonial u Oligárquica.	Liberalismo Ortodoxo.
2. Secundario-Interno (desarrollo hacia den-	Burguesía industrial; capas medias; aristocracia obrera.	Nacional-Populista.	Intervencionismo Keynesiano (estructuralismo).
3. Secundario-Exportador (industrialización exo-dirigida).	Gran capital extranjero; gran burguesía industrial nacional; tecnoburocracia.	Burocrático-Autoritario o Monista corporativista.	Neo-Liberalismo.

Conviene ahora pasar a describir, a manera de repaso<sup>9</sup>, cada uno de estos modelos de desarrollo económico enfatizando en el hecho que se distinguen entre sí al nivel de la esfera de la producción. Se hablará en cada caso de “tipos ideales” en su concepción weberiana<sup>10</sup>.

Siguiendo a Samir Amin (1974) distinguiremos entre economías **autocentradas** y **periféricas**. Análisis que procede a partir de la articulación de las cuatro secciones productivas que se grafican a continuación<sup>11</sup>:



Los subsectores incluidos abarcan en el sector 1: insumos primarios y alimentos no elaborados; sector 2: artículos de la agricultura, ganadería y pesca de consumo humano internos, industrial, textil y “esenciales”; sector 3: sobre todo, bienes de consumo duradero; y sector 4: equipo, bienes intermedios, etc.

Según Amin, la combinación fundamental en el sistema autocentrada es la que se da entre los sectores 2 y 4; que ha caracterizado efectivamente el desarrollo histórico de los países capitalistas centrales, tal como ha sido analizado en “El Capital” (coincidiendo con los sectores I y II, respectivamente, del modelo de reproducción de Marx).

Un aspecto crítico en su “modelo” y que llama poderosamente la atención a primera vista<sup>12</sup>, es la caracterización de los sectores 2 y 3 a partir de la distinción entre bienes de masa y bienes de lujo. De ahí que sea necesario recalcar el carácter **históricamente relativo** de esta categorías: “estrictamente, según esta terminología, sólo podría denominarse

productos “de lujo” a aquellos cuya demanda se deriva de la parte consumida de la ganancia. La demanda que se genera a partir de los salarios aumenta con el crecimiento económico, con el desarrollo progresivo de las fuerzas productivas. Mientras que en el inicio de la historia del capitalismo esta demanda se dirigía casi exclusivamente a bienes de consumo primario —alimentación, vestimenta y vivienda—, hoy en día, a un nivel de desarrollo más elevado, se transfiere crecientemente hacia bienes de consumo duradero (automóviles, aparatos electrodomésticos, etc.). Estas transformaciones históricas del carácter de los productos de masa tienen una elevada significación para la comprensión del problema que nos ocupa. La estructura de la demanda en los inicios del sistema favorece la revolución agraria, en tanto abre posibilidades de absorción de alimentos a partir del mercado interno (históricamente, la transformación de la agricultura ha adoptado la forma del capitalismo agrario). Conocido es también el rol histórico de la industria textil y de la construcción urbana en el proceso de acumulación. Contrariamente, los bienes de consumo duradero, cuya producción absorbe grandes cantidades de capital y de fuerza de trabajo calificada, aparecen en el momento preciso en que la productividad de la agricultura y de aquellas ramas industriales que no producen bienes de consumo duradero, ya han traspuesto importantes etapas” (Amin, 1974: 75).

Frente a este modelo (consumo de masas/bienes de capital) y respondiendo en parte a la dinámica de éste, tenemos el modelo de acumulación y de desarrollo socioeconómico de la periferia del sistema económico internacional. Las necesidades del capitalismo central de elementos constitutivos de capital constante (materias primas) o de capital variable (alimentos), dieron lugar a la formación de un sector de exportación en estos países, que habrá de desempeñar un papel decisivo en la formación de sus respectivos mercados internos.

Inicialmente el esfuerzo productivo se centra casi exclusivamente en el sector 1 que recibe mano de obra barata, alimentada a partir de la producción “tradicional” del sector 2. Los bienes “industriales” del sector 3 se importan íntegramente por parte y en beneficio de las diversas fracciones pri-

vilegiadas del modelo de desarrollo hacia afuera (latifundistas, comerciantes, empleados, funcionarios públicos, etc.).

A medida que se expande la actividad exportadora y, por la misma mecánica de acumulación, se va incorporando a una población cada vez más numerosa al mercado capitalista, ampliando la demanda interna. Con ello se pasa al modelo de sustitución de importaciones, en el que la reproducción se centra —en lo que se ha dado en llamar el período de sustitución “fácil”— en los sectores 1 y 3, predominando esta última. Finalmente, según Amin, se procede a desarrollar el sector 4, pero para que sirva a la producción —previa expansión del mercado interno— del sector 3 (y 1), y no del sector 2 como se dió en el modelo autocentrado.

Hasta aquí llega Amin (ib. Dos Santos, 1970). Cabe añadir nuestra tercera modalidad de acumulación que consiste en convertir —una vez “agotada” la fase de sustitución de importaciones— al sector 3 en un departamento que se dirige en buena medida a la exportación, reforzando el desarrollo del sector 4, tal como sucede en el modelo de desarrollo asociado (Cardoso, 1974): Argentina, Brasil y México en la década actual.

La transferencia de una modalidad de acumulación a otra, viene determinada por la dinámica sociopolítica interna y por las modificaciones del capitalismo a nivel mundial. Veamos aquí únicamente las contradicciones que, al nivel de producción, determinan tal transformación (dentro del propio capitalismo periférico).

El paso del desarrollo hacia afuera al desarrollo hacia adentro se produce:

- a. Por la necesidad de ampliar el mercado interno, que venía restringido en virtud de que (Dos Santos, 1970) gran parte del ingreso Nacional provenía del sector exportador, y se usaba para la compra de los medios de producción del mismo (que a menudo fluía al exterior) y de los bienes de consumo de lujo importados para los grupos adinerados. La fuerza laboral estaba sujeta a elevados

niveles de “sobreexplotación”, lo que limitaba su capacidad de compra, dado que en proporción importante la ganancia, sobre todo en las economías de exportación de tipo enclave, fluía al exterior.

- b. Ligado a lo anterior, por la necesidad de encontrar nuevas posibilidades de inversión: sobre todo de parte de las fracciones del capital más “moderno”, tanto nacional como extranjero que han ido ampliando poco a poco sus inversiones en sectores económicos dirigidos a satisfacer la demanda interna de las capas sociales privilegiadas (Departamento 3).

Así, las exigencias de acumulación en este modelo (exclusión política y económica “natural” de amplios sectores de la población y concentración de los frutos del incremento de la productividad en un sector reducido) entra en contradicción con las necesidades objetivas del capital dominante, que requiere de una ampliación selectiva del mercado interno (por el lado de la demanda), y —ya que la política económica convencional de libertad de importaciones había imposibilitado la diferenciación de la estructura productiva interna— un aumento pronunciado y seccionado de los aranceles (por el lado de la oferta). Tal contradicción se expresa —a nivel sociopolítico— por la imposibilidad de las fracciones dominantes de establecer una legitimación política a partir de los años treinta (Cap. II).

De otra parte, las contradicciones económicas del modelo de “desarrollo hacia adentro” han sido desarrolladas por varios autores; aquí nos centraremos en las más importantes.

Según Benetti (1974, Parte II), en este caso las limitaciones a la reproducción de la ganancia provienen de dos elementos interdependientes: la concentración oligopólica de los mercados industriales y la estructura segmentada de la demanda de mercancías.

Por un lado, se parte del hecho de que en los países de capitalismo periférico el proceso de acumulación de capital viene condicionado por la conformación monopólica y oligo-



pública de los mercados, lo que tiene las siguientes consecuencias: los precios aumentan, no por el exceso de demanda, sino por el mismo proceso productivo (Prebisch, 1976): la monopolización da lugar a una reducida difusión del aumento de la productividad, ya que no necesariamente reinvierte las ganancias (obtenidas por los aumentos de los precios) en la ampliación de la capacidad de producción, por “el riesgo de generar una crisis de desproporción”; y que las técnicas de producción reflejan el nivel de concentración y centralización del capital en los países de capitalismo metropolitano.

Por otra parte, ligado y condicionado por el fenómeno descrito arriba, la mala distribución del ingreso<sup>13</sup> “hace que la demanda social aparezca seccionada y diversificada”, determinando “la ausencia de un plusproducto suficiente en la producción de artículos de consumo”; lo que a su vez “frena indefectiblemente el crecimiento de la sección que elabora los bienes de producción”, dado que “no hay posibilidad de producción que no sea sostenida por el consumo” (Abalo, 1978: 86).

Nótese que este esquema, puramente descriptivo, de las modalidades de acumulación responde al esquema dialéctico: primero, el énfasis en las exportaciones primarias (tesis), luego en la industria manufacturera (antítesis) y finalmente en la exportación de manufacturas (síntesis)<sup>14</sup>. Esta última fase probablemente sea también la última del capitalismo periférico: sólo los países que maduran en ella transitarán seguramente al socialismo<sup>15</sup>.

## 2. ESTADO Y DINAMICA SOCIOPOLITICA

El esquema-base de análisis descrito anteriormente --las modalidades de acumulación-- es de gran utilidad para el análisis económico en el **largo plazo**, en tanto permite detectar las contradicciones fundamentales de cada modelo. Pero, si nuestro interés estriba en el análisis económico coyuntural de **corto y mediano plazo**, es necesario conocer la **dinámica sociopolítica** que caracteriza a cada uno de los subperíodos de las modalidades “puras” de acumulación, lo que se expresa en alianzas y conflictos específicos entre grupos y fraccio-

nes de clase claramente diferenciables entre sí. Estas, a su vez, se expresan a través del Estado y por intermediación de un régimen político específico, que asume formas y funciones particulares diversas.

## 2.1. La dinámica de clases

Cada estructura económica tiene su contrapartida en la estructura social, debiéndose distinguir en cada caso: las fracciones de la clase dominante<sup>16</sup>, las capas en ascenso, los grupos subordinados y los estratos “marginados” del sistema económico y político. Esto tiene como objeto distinguir las contradicciones socio-políticas inherentes a cada modalidad, centrando el análisis en la autogeneración de nuevos grupos sociales y configuraciones sociopolíticas que, a la larga, llevan al cuestionamiento del modelo de acumulación vigente.

El “estilo” de desarrollo hacia afuera genera, endógenamente, tendencias a la formación y creciente organización de nuevos grupos sociales, que llevan —sobre todo a partir de los treinta en América Latina— a la paulatina pérdida de hegemonía de la burguesía primario-exportadora, asociada al capital extranjero (en el comercio, las finanzas y la industria). Poco a poco tuvo que compartir crecientemente su supremacía con la gran burguesía nacional, el capital extranjero y las capas medias, así como con la clase obrera y amplios sectores de trabajadores independientes. Después de un período “transicional”, tal dinámica dio lugar al establecimiento de un proyecto alternativo al primario-exportador: el modelo de desarrollo hacia adentro. La expresión política de esta nueva tendencia fueron (o son) los gobiernos “desarrollistas” y/o “populistas”<sup>17</sup> en América Latina<sup>18</sup>, que se analizarán en el siguiente capítulo.

La modalidad de “desarrollo hacia adentro” está íntimamente ligada al surgimiento político de las clases populares, el que, según Weffort (1968:3) “traerá consigo —particularmente en sus formas populistas— algunos elementos contradictorios propios del ambiente en que se forma. Aparece íntimamente relacionado a la crisis de hegemonía oligárquica y de las instituciones liberales (. . .) y la vigencia de una ‘demo-

cratisation par voie autoritaire' (. . .). Aparece también como expresión de la debilidad inherente a los nuevos grupos dominantes, cuando pretenden sustituir a la vieja burguesía oligárquica en las funciones de hegemonía y de dominio políticos, en un período en que parecían abiertas las posibilidades de desenvolvimiento capitalista nacional. Y, finalmente, es expresión de las peculiaridades de urbanización y de la industrialización de estos países capitalistas tradicionalmente agrarios y dependientes”.

Según el mismo autor, estos gobiernos se caracterizan por una “estructura institucional de tipo autoritario y semi-corporativista; orientación política de tendencia nacionalista, antiliberal y anti-oligárquica; orientación económica de tipo nacionalista, estatista e industrialista; composición social policlassista cuyo apoyo mayoritario proviene de las clases populares”. Y, si bien tal estudio se centra en los casos argentino y brasileño, puede generalizarse su conclusión: “La formación de este ‘sistema’ está condicionado, por un lado, por la crisis de la economía de exportación y por la reorientación hacia actividades industriales, que caracterizan el período posterior a los años 30; y, por el otro, debido a la crisis de hegemonía de la burguesía oligárquica y del sistema institucional liberal vigente en la etapa histórica anterior”.

Tenemos, en consecuencia, que los grupos sociales que impulsan el modelo de sustitución de importaciones llegan al poder sostenidos por una alianza mutigrupal, liderada por la burguesía industrial nacional y las secciones privilegiadas de la clase obrera, con la participación avanzada y creciente de las clases medias. Así, el “desequilibrio social” (aparición de nuevos grupos sociales cuya significancia política entra en desproporción con su marginal participación en los frutos del desarrollo económico) entra en contradicción con el “equilibrio económico” (reducido mercado interno, poca absorción de mano de obra y escasas posibilidades de inversión) que exige el modelo de desarrollo hacia afuera. Esta contradicción, agravada por la crisis del sector externo, conduce a un nuevo proyecto económico (desarrollado hacia adentro) que garantiza el “equilibrio social” (con la inclusión de los nuevos gru-

pos económicos ligados a los sectores ‘dinámicos y modernos’ de la economía)<sup>19</sup>.

Sin embargo, ya que la burguesía primario-exportadora rara vez pierde totalmente su poder —porque no se expropián las bases materiales de su predominio— se va generando una dinámica sociopolítica de “poder compartido”, “empate”, “pretorianización” o “impase social” como ha sido definido en la literatura pertinente: “ningún sector tenía la capacidad de establecer una dominación estable y la norma era la creación de coaliciones que, si bien eran incapaces de imponer sus propias preferencias, imposibilitaban a otros sectores en la imposición de las suyas” (O’Donnell, 1977 a: 56). Así “el estado perdió crecientemente su capacidad para controlar a sus aliados y adversarios, y su evidente crisis lo dejó a merced de los sectores más poderosos, tanto internos como externos, que operaban en tales sociedades. Correlativamente, la situación económica estuvo caracterizada por tasas de crecimiento erráticas y decrecientes, inversión reducida, fugas de capital, drásticos cambios intersectoriales de ingreso, crisis recurrentes de balanza de pagos, alta inflación y otros fenómenos que en parte expresaban y en parte alimentaban la crisis política”.

La creciente “agresividad” del movimiento obrero, a medida que se desarrolla el proyecto de desarrollo hacia adentro —sobre todo si está sustentado por una alianza populista—, y las inevitables crisis económicas a que da lugar, llevan a la maduración de una nueva alianza que instaura —irremediablemente a través de un gobierno represivo— el desarrollo asociado.

La estructura y dinámica sociopolítica del modelo de desarrollo asociado ha sido descrita fundamentalmente por O’Donnell (1973, 1977a, 1977b, 1978), Cardoso (1974) y, Cardoso y Faletto (1977), en quienes nos basamos.

Según Cardoso (1974), el desarrollo asociado se caracteriza por la expansión simultánea y diferenciada del capital internacional<sup>20</sup>, del privado nacional y del estatal, que amplía su base económica<sup>21</sup>.

Esta nueva forma de crecimiento tiene dos ejes, dándose p. ej. en el caso de Brasil una “forma preferencial de asociación” entre las empresas estatales y los consorcios internacionales para la producción de insumos industriales (petroquímicos, laminados de acero) y productos minerales industrializados (manganeso, hierro). Por su parte, el sector nacional no sólo se asocia a capitales extranjeros, sino que también funciona de modo “enfudado” teniendo al estado o las empresas multinacionales, como clientes o como proveedores casi exclusivos.

“Lo que es característico del capitalismo dependiente en la fase de industrialización de la periferia bajo el impulso del capitalismo oligopólico internacional, es el desarrollo de una forma estatal basada en la alianza entre empresas multinacionales, empresariado estatal y burguesía local, a través de la cual estos sectores generan el dominio sobre el resto de la sociedad”. (Cardoso y Faletto, 1977: 382).

La materialización de esta nueva modalidad de acumulación sólo puede ser llevada a cabo por el Estado y por segmentos del capital internacional, fundamentalmente por los mayores plazos de maduración y los requerimientos tecnológicos que exige. Estas inversiones requieren, por tanto, el mantenimiento autoritario del “orden social” en el largo plazo para garantizar su rentabilidad, exigiendo en consecuencia la exclusión política y económica del sector popular. Se explica así la situación de “mutua indispensabilidad” entre el capital internacional y el Estado<sup>22</sup>, en el proceso de implantación de la modalidad de desarrollo asociado.

Sólo una vez estabilizada la nueva modalidad, puede integrarse (poco a poco) al proyecto la burguesía nacional, convirtiéndose —según O'Donnell— el dúo en un ‘ménage a trois’ que genera una situación mucho más compleja dando lugar a fricciones, y a un tira y afloja, entre el capital internacional vis a vis el nacional y el estatal. Así, poco a poco se va conformando una nueva estructura y dinámica social congruente con el reciente estilo de desarrollo. Los casos de Brasil (a partir de 1964) y de Argentina (desde 1976) cuadran evidentemente dentro de esta constelación general. No es tan clara la

situación de Chile (a partir de 1973) y de Uruguay (desde 1974) en este panorama, ya que en estos casos —como lo señala el mismo autor— más que hacia una “profundización” tiende hacia una “reprimarización” de la estructura productiva.

## 2.2 Formas de Estado<sup>23</sup>

Entender adecuadamente el proceso de transición de una modalidad de acumulación a otra —así como la dinámica sociopolítica inherente a cada una de ellas— implica considerar correctamente la compleja mediación entre lo económico y lo político: es decir, la interacción entre la estructura económica, las clases y el Estado.

Intentaremos aproximarnos a esta problemática, analizando aquí fundamentalmente<sup>24</sup> uno de sus aspectos centrales: el Estado<sup>25</sup>.

Para abordar el problema de la constitución del Estado en América Latina en relación al desarrollo del capitalismo, nos remitiremos al trabajo de Zylberberg (1977) que analiza cada uno de los tipos de Estado, ubicándolos en la etapa del desarrollo capitalista dependiente a la que pertenece (y la estratificación social correspondiente), coincidiendo su análisis con el esquema elaborado en las anteriores subsecciones. Su análisis lo lleva a tres tipos de estructuras estatales:

- El Estado **Central Patrimonial**, que emerge en una sociedad global donde el campo político es embrionario y limitado por la preponderancia del poder socioeconómico y la ausencia de una nación.
- El Estado **Nacional Populista**, que se desarrolla en relación con la emergencia de una nación, conduciendo a la formación de un campo político autónomo. Y,
- El Estado **Monista Corporativista**, que es un instrumento de dominación modernizado que reprime a la nación y ocupa sólo el campo político.

En la primera de estas formas de estado, el Central Patrimonial, la base económica “está estructurada según un modelo colonial de exportación de productos primarios. . . vigente de 1760 a 1930; . . y que asegura la continuidad del modelo exportador agrominero” (Zylberberg, 1977: 82). Por Estado Central el autor entiende uno caracterizado por la exclusión de las masas y la ausencia de una historia común: es decir, la antítesis del Estado-Nación<sup>26</sup>.

La componente Patrimonial, de este estado que surge de las miniguerras constituye la extensión del “poder doméstico” de un grupo de origen local que se impone, en un primer momento, a los “habitantes de una esfera territorial delimitada artificialmente y bautizada como República”. Posteriormente, el Estado Patrimonial debe “reflejar los intereses comunes de fuerzas que existen entre sus diferentes fracciones”, lo que permite que tal estado “se automatice entonces parcialmente en relación con cada uno de ellos. Este desarrollo político real no debe ser puesto en comparación con una politización global de una sociedad que aún se expresa en gran parte con la exclusión de las masas” (Ib.: 86-87).

En segundo lugar, “el Estado Nacional-Populista que sucede al Estado Central oligárquico, está en relación de causalidad circular con la formación y la integración de una nación. Esta se esboza a partir del acelerado crecimiento —entre 1920 y 1970— de las fuerzas aparecidas entre 1890 y 1920”. La modalidad de acumulación que le corresponde es, por tanto, la de sustitución de importaciones. Tal estado “no reposa sobre una nación histórica, en tanto sus políticas económicas voluntaristas —“desarrollistas”— no suprimen las diferencias sociales; cooptaciones populistas no significan una democracia burguesa ni popular, su creciente hipertrofia no responde por completo a un funcionamiento especializado articulado racionalmente con la diversificación de demandas sociales” (Ib.: 91).

En ese caso, el conflicto es canalizado “progresivamente por la dictadura populista en un corporativismo obligatorio y subordinado. El poder central no puede sustraerse de controlar y reglamentar los diferentes y opuestos intereses sociales,

bajo pena de verlos automatizarse y romper el mito de armonía social en una defensa demasiado encarnizada de intereses particulares” (Ib.: 98).

Con ello el Estado diversifica y amplía sus funciones “por una creciente red de instituciones burocráticas, limitadas evidentemente por una base financiera estrecha” (Ib.: 100). Pero es a la vez un estado “mal integrado y no sobrevive a las fuerzas centrífugas de los diferentes aparatos funcionarios, sino con una centralización del ejecutivo cuyo carácter monista-democrático limita la autonomía de la burocracia y las fuerzas no reglamentadas por el Estado” (Ib.: 101).

Finalmente, es necesario considerar el Estado Monista Corporativista, que coincide con el estado “Burocrático-Autoritario” descrito por O’Donnell (1978).

En relación a su infraestructura económica, tenemos que las crisis económico-políticas de los populismos llevan al surgimiento del Estado Monista Corporativista, que en el plano económico supone (generalmente) la impulsión de un proyecto capitalista por la burocracia militar; proyecto que se refiere tanto a la acumulación, como a la circulación, dejando de ser esta última un objetivo en sí. La capitalización está considerada como un “prerrequisito” del crecimiento, debiendo éste presidir diacrónicamente el desarrollo social; o sea, el consumo interno” (Ib.: 108).

Esta forma de estado surge, “cuando la inestabilidad política alcanza un punto de no retorno, para la mutua neutralización de los intereses sociales y la de sus mediadores partidarios; la fracción militar de las élites burocráticas de posesión es la única que queda para ocupar el vacuum político creado por 50 años de efervescencia social populista. Dominando al Estado, las élites burocráticas militares se esfuerzan por eliminar lo que ellos perciben como obstáculo a sus fines de seguridad nacional y de industrialización estratégica. Tales objetivos suponen no solamente la militarización del Estado y la acumulación ilimitada, sino también la exclusión de la nación en provecho del Estado nacionalista y su cohesión interna y externa. El régimen monista corporativista (es decir,



semi-totalitario y despolitizado) instaurado por las élites militares, destruye las formas de la acción populista reforzando a sus dos acompañantes de base que se han desarrollado en el período anterior: el Estado y el Capital extranjero (Ib.: 106).

En conclusión, “el estado moderno procede frente a sus ‘enemigos’ con una lógica militar: en nombre del nacionalismo aplasta al enemigo interno (la nación) y se asocia con el adversario exterior (el capital extranjero) para obtener los medios de hacer una política industrial con tecnología avanzada”.

La dialéctica de los tres sectores: Nación, Estado y Multinacionales, autoriza suficientes combinaciones para que el Estado militar no represente el fin de la historia, aunque simboliza tal vez el fin de la historia política” (Ib.: 115). “La relación sociedad-estado se hace de un modo corporativo, iniciado por las élites populistas pero con una considerable diferencia: el corporativismo del período nacional populista se esforzaba por jerarquizar todos los grupos y fracciones sociales en grupos clientes, estableciendo una relación directa con el Estado a partir de sus intereses funcionales; el corporativismo del período militar moderno excluye, en gran parte a las masas urbanas, y no capta sino la reglamentación de grupos unidos directamente con el orden capitalista y con su organización” (Ib.: 112).

### **3. POLITICA ECONOMICA Y MODALIDADES DE ACUMULACION**

Cada modelo de acumulación posee un específico “equilibrio” económico, sus propias contradicciones y dinámica en cuanto a la distribución del ingreso, los desequilibrios sectoriales, la sub o sobrevaluación del tipo de cambio, el ritmo de adopción de nuevas tecnologías, la estructura de la demanda y de la inversión, etc. Asimismo, cada una de ellas posee su propia y “natural” política económica, reflejo —dentro de los límites que impone la modalidad dominante de acumulación— de la coyuntura sociopolítica vigente, expresando el

dominio relativo de la coalición de fracciones dominantes vis a vis los grupos subordinados.<sup>27</sup>

El estilo de desarrollo primario-exportador lleva necesariamente (y en forma "automática") a la implementación de una política económica de *laissez-faire*, que —dada la dinámica sociopolítica y la inserción del capitalismo periférico en la economía mundial— tiende a ubicar en primera plana el desarrollo del comercio exterior, dejando casi totalmente de lado la formación de un mercado interno. El Estado liberal en su forma más pura no interviene ni en la manipulación de los precios relativos (internos/externos), ni en la inversión productiva, limitando su actividad al desarrollo de la infraestructura y a la creación y mantenimiento de las condiciones impuestas por la dinámica del mercado mundial, responsabilizándose de la estabilidad política del país.

Por ser en exceso conocida esta política económica liberal ortodoxa<sup>28</sup> ligada a la modalidad primario-exportadora, se deja de lado un análisis más profundo (y no porque haya perdido vigencia en América Latina, como veremos).

Frente al liberalismo económico (que rige prácticamente incontestado<sup>29</sup> en el continente, cuando menos hasta la Gran Depresión) surge poco a poco una política económica alternativa, que refleja los intereses que llevan a cabo la modalidad de desarrollo hacia adentro. Por comodidad la llamaremos la política económica intervencionista, cuyos rasgos comunes en América Latina pasaremos a reseñar enseguida.<sup>30</sup>

La característica central de la política económica "intervencionista"<sup>31</sup> consiste, a nuestro entender, en la manipulación de los precios relativos y en la fijación y control de los "precios fundamentales" de la economía, a saber: los bienes esenciales, servicios públicos, alquileres, tasa de interés, tipo de cambio, salario mínimo, etc. Por otra parte, se procede a controlar las importaciones (a través de prohibiciones directas o del aumento de aranceles) de los bienes industriales finales. Finalmente, se amplía la actividad del Estado como empresario, ligado en muchos casos a las nacionalizaciones de los sectores económicos "básicos".

Los objetivos últimos que se buscan con esta política económica son la redistribución de ingresos (a través de la ampliación del mercado interno a favor de las clases urbanas frente a las rurales, y de los asalariados frente a los capitalistas) y la industrialización (por sustitución de importaciones) de las economías periféricas, con la finalidad de alcanzar mayores niveles de justicia social y reducir la dependencia externa. Es sabido que, a medida que procede el “experimento”, se da todo lo contrario: aumenta la dependencia externa y —una vez que se desata la crisis económica— los sectores populares ven reducida cíclicamente su participación en el ingreso nacional<sup>32</sup>.

Lo anterior se constata a partir de las contradicciones inherentes a la política económica populista, tal como ha sido demostrado en una serie de estudios. Así, Ferrer concluye su discutido ensayo (De Pablo, 1977; Lavagna, 1978; Ferrer, 1978) señalando que tal política “terminó promoviendo la redistribución del ingreso sin crecimiento, la participación sin disciplina social y el nacionalismo sin eficiencia” (1977: 9-10), lo que se debe a la contradicción inherente entre la meta económica de crecimiento acelerado y la meta política de generación de apoyo popular, y mayores niveles de justicia social, como la ha descrito Malloy: “Un dilema clave se presentó entre la inversión y el consumo. Debido a la situación de escasez prevaleciente en América Latina, el objetivo de un programa de desarrollo económico debe ir dirigido a la generación de un excedente orientado a la inversión mediante economías internas, como, por ejemplo, la restricción en el consumo. En países como el Perú, por lo tanto, existe un conflicto (al menos en el corto plazo) entre las metas reformistas de justicia social y de desarrollo económico. Este conflicto se agrava aún más por el hecho que los regímenes reformistas necesitan apoyo popular para gobernar, lo que los lleva a satisfacer las demandas económicas concretas de los distintos grupos sociales. En consecuencia, se da también un conflicto entre el objetivo político de ganar mayor apoyo y el objetivo económico de alcanzar el desarrollo” (1974: 77)<sup>33</sup>.

En otras palabras: el conflicto entre las necesidades del Capital (de mantener o aumentar la tasa de ganancia) y las

exigencias del Trabajo (de satisfacer las demandas económicas de los sectores populares), en la medida en que predominaban estas últimas, y en tanto no se cambia el sistema de acumulación (capitalista), da lugar necesariamente a la crisis. Otros trabajos importantes que han profundizado el estudio de esta contradicción entre las metas de los populistas y las medidas de política económica que adoptan son: Canitrot (1975), Malloy (1978), Abalo (1976), Porto (1975), O'Donnell (1977b).<sup>34</sup>

Si bien la "causa última" de las crisis, resultante de la aplicación de estas medidas, es el "distanciamiento de las fuerzas del mercado" (Sheahan, 1978) —lo que se expresa en las contradicciones arriba señaladas—, las tendencias a las crisis aumentan debido a la reacción (huída de capitales, restricción de la producción, etc.) de los grupos sociales afectados por el proyecto populista. El mejor trabajo sobre este punto es el de González Casanova (1971).

Para terminar, conviene esbozar en líneas generales la política económica neo-liberal inherente al estilo de desarrollo asociado. En el proceso de instauración del desarrollo asociado se regresa (en una primera fase) en forma drástica a las denominadas políticas "ortodoxas"; pero, poco a poco, se plantea una política económica neoliberal que racionaliza el sistema arancelario, devalúa programadamente, aumenta los salarios pero a ritmos inferiores a su productividad y procura llevar a cabo políticas monetarias y fiscales de "equilibrio".

Frente a la política económica populista, esta "nueva" política económica pierde su carácter pro-nacionalista y pro-redistributivo, manteniendo en cambio —si bien racionalizando y modernizándolo— su pro-estatismo. Los casos más conocidos de este enfoque vienen dados por Brasil (post-1964) y Argentina (1966-70 y de 1976 en adelante).

#### 4. UNA APLICACION DEL "MODELO"

La perspectiva planteada nos permite explicar la "racionalidad" de políticas económicas específicas en América Latina, como p. ej., la "moda" actual del monetarismo.

Hace poco publicamos un artículo, en el que se plantea la crítica —partiendo de un enfoque específico de la Teoría de la Ciencia— a la concepción monetarista de la economía. El cuestionamiento se centró en los trabajos de la Escuela de Chicago, por considerar que representa en su forma más pura y coherente la concepción de aquella vertiente de la ciencia económica. El trabajo plantea, así, las deficiencias de su teoría (y política) económica, de su teoría de la ciencia, y de su filosofía política y social.<sup>35</sup>

Aparte de los comentarios críticos convencionales de los monetaristas y sus adherentes, a esos trabajos se les plantea una crítica que me parece fundamental: si el enfoque monetarista fuera realmente tan deficiente —se argumenta— no se aplicarían en más y más países latinoamericanos sus recetas de política económica; ni se llamaría con tanta insistencia a sus defensores para formar parte de los equipos “estabilizadores” en Ministerios de Economía y Bancos Centrales. Especificando, se indica que los monetaristas —sobre todo ex-alumnos de Chicago— no sólo dirigen la política económica en Chile, sino que lo hacen también en: Argentina, Brasil, Uruguay y Panamá, por nombrar algunos.

Respondamos brevemente a este cuestionamiento, sin rebatir su punto de partida, e incluso, generalizándolo a partir de un pronóstico: **el recetario monetarista será aplicado crecientemente en América Latina en lo que queda de este siglo.** En este sentido, se revisarán aquí las condiciones que, en América Latina, exigen (y dan vigencia) al enfoque monetarista para “resolver” los problemas fundamentales de las economías de capitalismo periférico.

De las muchas escuelas de economía que coexisten actualmente en el panorama de la ciencia económica contemporánea, una sola defiende aún el liberalismo económico —en su forma más convencional— como filosofía básica para llevar a cabo el desarrollo de las economías capitalistas: el “monetarismo”; tal como viene siendo defendido y aplicado en América Latina por la escuela de economía de Chicago y por el Fondo Monetario Internacional.

Podría arguirse que es superficial (e incluso erróneo) concebir en una misma línea de pensamiento y acción a Milton Friedman y el FMI. Es evidente que hay divergencias entre ambos enfoques, pero estos se reducen a aspectos técnicos<sup>36</sup>, ya que en lo fundamental sus concepciones son idénticas: el neo-monetarismo, el neo-liberalismo y el neo-positivismo<sup>37</sup> que defienden es uno y el mismo.

Postulamos que la “moda” actual del monetarismo en América Latina, es reflejo de las crisis económicas (y políticas) que sufre gran parte de los países del continente. Toda crisis requiere, para salir de ella sin cuestionar la racionalidad del capitalismo, la reimposición autoritaria del “reinado de las fuerzas del mercado”. Este principio vale para cada una de las formas y condiciones en que se adopta medidas de corte monetarista en América Latina: si bien su vigencia, consecuencias, fracciones sociales favorecidas y el grado de represión política aplicado, dependen de la modalidad de acumulación vigente y de la dinámica socio-política en curso; es decir, básicamente del desarrollo de las fuerzas productivas.

En el caso del modelo de desarrollo hacia afuera tenemos una vigencia “natural” del **monetarismo sin monetaristas**, siendo expresión incuestionada de los grupos exportadores. Sólo a medida que surgen fuerzas sociales que cuestionan el modelo, se deben hacer concesiones que llevan a las “impurezas” de la política económica liberal. En todo caso, durante la vigencia de esta modalidad de acumulación no se requiere al monetarismo como instrumental (técnico y teórico) y/o como bagaje ideológico; ya que la política económica se establece de manera “natural”, dada la dinámica e intereses de las fracciones sociales exportadoras.

Repasando las políticas económicas ortodoxas aplicadas en América Latina en los últimos veinte años, veremos que han sido adoptadas en diversos momentos en cada país y en las economías más disímiles, y que, en cada caso, venían acompañadas de gobiernos militares. Unos duraron un par de años, otros tienen una larga vigencia. ¿Cómo explicar coherentemente estas diversas situaciones?

A medida que en América Latina se pasa al "modelo de desarrollo hacia adentro" se desarrollan las capas medias y los sectores obreros, los que van participando más y más en la actividad política y económica. En períodos de auge económico, esta tendencia lleva a la adopción de medidas de política económica que deben considerar siempre sus intereses (sobre todo por parte de los gobiernos populistas), con lo que se "distorsionan las leyes del mercado": como se ha visto en la sección 3: "crean conflictos directos entre las preferencias populares y los criterios de eficiencia" (Sheahan, 1978: 12). "En muchos casos (. . .) el grado extremo de distorsiones introducidas por tales políticas, malogró las posibilidades de crecimiento económico y agravó directamente el conflicto grupal. La evidencia de tales costos llevó a un énfasis opuesto, de retorno a "criterios de eficiencia" en orden a liberar las limitaciones al crecimiento. El buen sentido de tal cambio, en términos de las posibilidades para el crecimiento, debería ser evidente; pero la reversión llevó a un conflicto directo entre la política económica y las preferencias de los principales grupos, tanto obreros como industriales, los mejor dotados para ejercer oposición política" (Ibid. 13-14). De ahí que, generalmente, el regreso a la dinámica "libre" del mercado requiera de drástica represión política (y económica).

Desde fines de la segunda guerra mundial se han ido aplicando políticas de estabilización "monetarias" en América Latina, con intervención directa o indirecta del FMI, cuya "plantilla" de medidas de política económica anti-crisis ha sido aplicada al pie de la letra en más y más países. Los gobiernos de turno, al momento de la explosión de la crisis, eran sustituidos al poco tiempo de aplicarse tales medidas, o inmediatamente antes de aplicarse éstas (Skidmore, 1977). A medida que procede el desarrollo de las fuerzas productivas en América Latina, las tendencias autoritarias de los regímenes de turno van creciendo en haras de hacer cumplir tales medidas de política económica. Sin embargo, y ésto es lo que hay que distinguir, se dan tres casos muy claros en cuanto a la duración y las condicionantes de las políticas económicas ortodoxas.

El primer caso se da por un **breve** lapso, mientras la economía se recupera de la crisis, **durante** la vigencia del modelo de “sustitución de importaciones”. A medida que la economía vuelve a dinamizarse —por lo general por la expansión de las exportaciones—, se va aplicando más y más la política económica intervencionista.<sup>38</sup>

En las fases de auge eran llamados a asesorar a los gobiernos los estructuralistas, y en los de crisis, los monetaristas; lo que confirma el carácter parcial de los enfoques de los contendientes, teniendo “razón” los unos en períodos de “boom” y los otros en períodos de “crisis”.

El segundo caso corresponde a la situación de **transición** entre el “agotamiento” de la sustitución de importaciones y la instauración del modelo de sustitución de exportaciones (desarrollo asociado). En este caso, la vigencia de la política económica monetarista viene asegurada por el Estado Burocrático Autoritario. Así, pues, dados el avance del movimiento obrero y la necesidad de divisas, la política económica anti-crisis debe venir acompañada de un régimen autoritario que garantice la implementación de las medidas y la permanencia del proyecto, con el objeto de atraer el capital extranjero. Condición fundamental para esto último es “extirpar el desafío” de las clases populares. Todo ello requiere de tiempo, como señala O'Donnell: “Tiempo para reducir la activación política popular y la autonomía de las organizaciones del sector popular; tiempo para demostrar su capacidad para enfrentarse o demoler cualquier desafío que pueda aparecer; y tiempo para demostrar la seriedad de sus intenciones en asuntos socioeconómicos al capital internacional” (1978:16). Corresponde esta situación a los casos brasileño (desde 1964) y argentino (a partir de 1976).

Lo anterior implica la adopción de políticas “racionales” y “atractivas” que contraen un alto costo social y la pérdida de aliados internos. “Esto explica porqué los primeros años del Estado Burocrático-Autoritario son el período de los económicamente ‘ortodoxos’: Campos y Bulhoes, Krieger Vasena y el ‘equipo de Chicago’. No es casualidad que ellos provengan de los sectores más internacionalizados de la coali-



ción, que apoyó la aparición del Estado Burocrático-Autoritario. Ellos son técnicos de prestigio, cuya formación profesional ha sido mezclada con experiencia considerable en los foros y corporaciones del capitalismo mundial. Ellos conocen las reglas de juego, creen en su racionalidad y no las encuentran antagónicas con el interés nacional abstracto que ellos también desean servir” (O'Donnell, 1978: 17).

Finalmente, se da el caso de las economías que, a pesar de tener un elevado grado de desarrollo del movimiento obrero, sus mercados internos no son lo suficientemente amplios, como para poder intentar —a gran escala— un modelo de exportaciones industriales. En estas economías, la política económica monetarista cumple con la función de “reprimarizar” la economía. Este regreso al “modelo primario exportador” (en una fase superior de desarrollo) requiere necesariamente también de un Estado autoritario, de caracteres distintos a los de corte burocrático, similar al del caso 1. La permanencia de estos regímenes y de la política monetarista que los acompaña debe ser más duradera, porque no sólo debe cumplir la función de “reinstaurar las fuerzas de mercado” (como en el primer caso), sino que debe “reestructurar” la economía y la sociedad (caso de Chile), reduciendo el rol del Estado y del movimiento obrero en la economía.

En resumen: en cada una de estas situaciones, las políticas monetaristas requieren la implantación más o menos larga —dependiendo de la situación estructural— de un régimen autoritario. Con ello, el recetario monetarista es el vehículo que viabiliza el regreso a las “fuerzas de mercado” en las economías de capitalismo periférico y, con ello, a la recuperación de la tasa de ganancia de los sectores internacionalizados de la economía. Consúltese al respecto, los trabajos de Chosudovsky (1975, 1978), Gunder Frank y Letelier en Schuldt (1977), Quijano (1978) y Valenzuela (1976).

## 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Hasta aquí hemos pretendido mostrar que la dinámica económica y las medidas de política económica, son reflejo

de (si bien también influyen sobre) las complejas relaciones entre la especificidad de la modalidad de acumulación y las peculiaridades sociopolíticas de la sociedad en cuestión. La inflación, la distribución del Ingreso, los ciclos económicos, los problemas de balanza de pagos, etc., no pueden entenderse ni pronosticarse, si no se introduce al análisis —y en primera plana— tales “variables condicionantes”. La explicación y el pronóstico económicos seguirán fracasando en ausencia de un marco teórico totalizante.

En este trabajo se ha señalado una de las rutas a partir de la cual puede armarse un análisis de esta índole. Algunos de los científicos sociales que vienen trabajando en esta perspectiva son, en relación a la inflación: Abalo (1976), Davis (1965), González Casanova (1971), Schott (1959), Schuldt (1973) y Villanueva (1974); respecto a la distribución del ingreso destacan: Canitrot (1975), Graciarena (1976b) y Prebisch (1976); en cuanto a explicaciones de la sobrevaluación del tipo de cambio se encuentran: Kindleberger (1971) y Schuldt (1978); sobre la política económica: Cordera (1977), Diamand (1973), Ferrer (1977), Mallon y Sourrouille (1976), O'Donnell (1978), Portantiero (1977), Sheahan (1978), Skidmore (1977), Vuskovic (1975). Trabajos de economistas sobre el Perú en esta línea son (si bien muy diferentes entre sí) los de Caravedo (1974, 1976) y Dragisic (1971).

Del trabajo también se deriva que: 1. Las contradicciones inherentes —al nivel de la producción— a cada modalidad de acumulación **posibilitan** la transformación del “estilo” del capitalismo periférico; 2. La **materialización** de tal transformación es resultado de la dinámica social específica y de la chance de imponer un determinado conjunto de intereses, a partir de una alianza sociopolítica alternativa a la dominante; y 3. La **permanencia** de la reestructuración deriva de la coherencia entre la política económica específica y las reformas estructurales que implementen los “nuevos” grupos sociales, dada la modalidad dominante de acumulación. La política económica se convierte así —de un asunto meramente técnico al que la reduce cierto análisis económico— en un proyecto socio-económico-político general, que favorece explícitamente a ciertas fracciones, compensa a las relegadas

que tienen poder para cuestionarlo y perjudica sistemáticamente a las demás <sup>39</sup>. Las crisis económicas resultan así - en el nivel aparente - de las contradicciones entre la dinámica económica estructural (predominio económico) y la interacción sociopolítica vigente (hegemonía política). En un nivel más profundo, esta última va imponiendo más y más la política económica específica a seguir, con lo que las crisis económicas se repiten con una regularidad cada vez más terca. Finalmente, dado el desarrollo de las fuerzas productivas en el continente, las políticas de “estabilización” económica requieren cada vez más de medidas de “estabilización” y marginación política, con el fin de asegurar tasas “normales” de ganancia. Con ésto resulta “necesaria” una correlación cada vez mayor entre gobiernos autoritarios y políticas económicas neo-liberales, dado el orden establecido.

De lo anterior se deriva que toda explicación y pronóstico económico deba partir de esta idea: cada modelo de acumulación posee un específico equilibrio económico, sus contradicciones y dinámica económica propias (en cuanto a la distribución del ingreso, los desequilibrios estructurales, la sub o sobrevaluación del tipo de cambio, la estructura y dinámica de la inversión, el cambio tecnológico, la tasa de ahorro, etc.). La dinámica sociopolítica y las políticas económicas que se derivan de ésta, llevan irremediablemente a crisis económicas (y políticas) si no se da la correspondencia necesaria entre ellas y la modalidad de acumulación. Se sigue de ahí que no puede hablarse de una “racionalidad económica” a secas y de validez universal en tiempo y espacio: sólo la racionalidad social y global permiten detectar la racionalidad económica, cuya vigencia es temporal y está en función de las leyes de la modalidad de acumulación vigente (Godelier, 1970).

## II. POLITICA ECONOMICA Y CONFLICTOS INTER-BURGUESES EN EL PROCESO DE DESARROLLO HACIA ADENTRO

Insistimos en la imposibilidad de entender, explicar y pronosticar la dinámica económica y las políticas económicas, si no se conocen **previamente** las constelaciones sociopolíticas fundamentales, en el marco de **una** modalidad específica de acumulación del capitalismo periférico.

En ese entendido, es necesario esbozar una metodología y un marco de análisis alternativo al que ofrece el enfoque económico convencional (neoclásico/keynesiano). Aunque reconocemos que es **necesario** y en algunos casos indispensable, manejar los conceptos de oferta y demanda —sea a nivel micro o macroeconómicos— con todas las derivaciones, exquisiteces y exigencias intelectuales que tal instrumental plantea; estos son marcadamente **insuficientes** (por parciales y ambiguos) para comprender y adelantarse a la problemática económica contemporánea. Y es más, tomado sólo, en el vacío, resulta distorsionador y enmascarador de importantes realidades del quehacer económico, aspectos que se tratan de rescatar precisamente en los planteamientos que siguen.

En este segundo capítulo, nos proponemos plantear algo más a fondo: la correlación específica observable entre una dinámica sociopolítica particular —el populismo/desarrollista— y su correspondiente política económica —el intervencionismo/estructuralismo— para las constelaciones generales del subcontinente. Se trata, así, de fundamentar la “racionalidad” y los orígenes de la política económica no-ortodoxa (tan común durante las últimas tres o cuatro décadas), sus

características y la “inevitabilidad” con que dan lugar a crisis económicas, dada la modalidad de acumulación capitalista dependiente en su fase de “sustitución de importaciones”.

## 1. ORIGENES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS POPULISMOS

Como hemos señalado, con la Gran Depresión se inicia una nueva modalidad de acumulación en América Latina. Desde entonces en adelante va creciendo la conciencia de nuestra “dependencia externa” y la necesidad de industrialización en el continente, a la par que van surgiendo los grupos sociales —alrededor de una naciente burguesía industrial— capaces de materializar el proyecto desde el punto de vista político. Los procesos de desarrollo “hacia adentro” se daban, en consecuencia, primero en aquellos países —sobre todo con mercados internos mayores— en los que el sector industrial logró un mayor desarrollo relativo durante el período primario-exportador.

Las crisis del sector externo ejercían un impacto cada vez más intenso, ya que afectaban a grupos sociales cada vez más grandes y mejor organizados. Y es que, tales crisis, obligaban a reducir el nivel de consumo de las clases medias —a través del mecanismo de la inflación y por el control de las importaciones— y dificultaban las importaciones (y, con ello, la producción y el comercio) de las burguesías locales emergentes —a través del mecanismo de las devaluaciones y las restricciones de divisas—, con lo que se planteó el cuestionamiento de la coalición tradicional.

Este cuestionamiento —que se repetía a la par y como consecuencia de las crisis del sector externo— fue preparando el camino, como en los demás países del subcontinente, a nuevos tipos de alianzas sociales, alternativas a la de corte pro-exportadora. Dada la poderosa estructura de dominación y debido a la ausencia de una burguesía industrial más dinámica, los gobiernos populistas fueron —tenían que ser— la respuesta al dilema, en tanto eran los únicos capaces de viabilizar una alianza multclasista, necesaria para atacar al poder establecido:

Así, la mencionada crisis del modelo primario-exportador se reflejaba hacia adentro como una crisis general de autoridad de las estructuras del poder oligárquico. Sin embargo (ya que el control y la disposición de las divisas y el capital estaban en manos de esos grupos asentados en el sector externo) la precondition para llevar a cabo el proyecto populista de desarrollo —hacia dentro— forzaba a la búsqueda de aliados del más diverso origen, de parte de las clases medias progresistas <sup>41</sup> que lideraban —ideológica y políticamente—, el proceso. Esto dio lugar (como punto de partida para llegar al poder y, luego, para llevar a cabo los cambios estructurales requeridos) a poderosas coaliciones multi-grupales en América Latina.

Su “rol histórico” consistía en llevar a cabo la transición del modelo de crecimiento hacia afuera al modelo de crecimiento hacia adentro; es decir, hacia una economía que enfatizara la sustitución de importaciones para el mercado interno, con el objeto de eliminar la “dependencia externa”.

“El rasgo distintivo del ‘período de transición’ en América Latina (. . .) quizá puede ser definido por la presencia cada vez más importante y por la participación creciente de las clases medias urbanas y de las burguesías industriales y comerciales en el sistema de dominación (. . .). La expresión económica de esta situación social se manifiesta a través de las políticas de consolidación del mercado interno y de industrialización” (Cardoso y Faletto, 1969, p. 102). Las ideologías nacionalistas y desarrollistas de los gobiernos populistas pretendían llevar a cabo precisamente ese proceso, como veremos más adelante.

Basándonos en Malloy (1974) y Mayorga (1974), podemos aventurarnos a una breve caracterización de los gobiernos populistas latinoamericanos, lo que a su vez nos será útil en las secciones posteriores.

Los populismos parten de la idea de llevar a cabo el “desarrollo nacional” por medio de un proceso de sustitución de importaciones, con el objeto de reducir la “dependencia externa”. A la dinamización de la economía, en base a este desarrollo hacia adentro, se opone la Gran Alianza<sup>42</sup>, en espe-

cial la oligarquía nacional. Reconocen, en consecuencia, correctamente, que es necesario reducir —o, en algunos casos, incluso eliminar— el poder de los grupos dominantes tradicionales. [En este sentido puede decirse que los populismos tienen un carácter anti-imperialista<sup>43</sup> y anti-oligárquico.]

Para limitar —gradual y parcialmente— el poder de esos actores externos y de la oligarquía nacional, en la medida en que no existe una poderosa burguesía industrial, es necesario armar una alianza poli-clasista que permita viabilizar tal proyecto. Esta necesidad de integrar los más diversos intereses (clases medias, aristocracias obreras y campesinas, burguesías industrial y comercial, pequeña burguesía, etc.), así como la extracción de clase de los propios líderes populistas, da lugar a una ideología que concibe el desarrollo, como una tarea que puede llevarse a cabo con un máximo de armonía sociopolítica y un mínimo de conflicto social; dada la comunidad de intereses entre los grupos sociales de la “nación” (exceptuando a los que conforman la Gran Alianza).

Lo anterior los lleva al desarrollo de principios que tienden a reforzar la cooperación e interdependencia entre tales “nuevos” grupos sociales; es decir, al corporativismo. Además, en la medida en que tienen que ganarse el apoyo mayoritario (en especial de las masas populares urbanas) de la población integrada al “Sector Moderno” de la economía, son también redistribucionistas. Es decir, buscan la ampliación de la participación —selectiva— social y política, así como la redistribución limitada de ingresos a favor de los grupos populares que participan en la actividad productiva de los sectores más dinámicos y rentables de la economía. Con las restricciones señaladas se les puede considerar también, en consecuencia, participacionistas.

Este último punto requiere relativización, ya que sólo permite una participación muy limitada y que es controlada muy de cerca, impidiendo el liderazgo populista y todo posible desbordamiento de las masas populares. Ya que lo que buscan es “organizar más racionalmente” a las masas campesinas y trabajadoras como fuerza productiva. En la medida en que éstas no poseen la preparación, ni la “educación” ne-

cesarias, deben “ser llevadas de la mano” (por su propio bien, como repiten constantemente los ideólogos populistas); debiéndose resignar al rol de recipientes pasivos de las políticas económico-sociales paternalistas y elitistas de la élite populista.

Esta caracterización ha sido necesaria para comprender dos aspectos interdependientes fundamentales de las sociedades latinoamericanas: la política económica que surge de tales gobiernos multi-clasistas y la inevitabilidad y repetitividad de las crisis coyunturales, como se verá más adelante.

## 2. POLITICA ECONOMICA Y PODER COMPARTIDO EN EL PERIODO DE POST-GUERRA

En lo que sigue, postularemos que los ciclos económicos coyunturales de las economías latinoamericanas desde 1945, en adelante pueden explicarse, básicamente, a partir de la dinámica sociopolítica de cada formación social, dada la modalidad de acumulación “hacia adentro”. Tal dinámica refleja el conflicto entre las fracciones políticamente hegemónicas (alianzas populistas) y las fracciones del capital económicamente dominantes (exportadores y ligados a éstos).<sup>44</sup>

En esta perspectiva, las economías de post-guerra responden a una secuencia que va de un momento coyuntural en la fase expansiva del ciclo en el que aumentan los precios relativos del sector secundario (industria, construcción) y terciario (servicios) y los salarios reales, hasta que la expansión de las importaciones —dado el tipo de cambio nominal— tropieza con la restricción externa; momento a partir del cual las fracciones primario-exportadoras fuerzan una devaluación que deprime el nivel de salarios reales y frena el desarrollo industrial. Recuperada la balanza de pagos y suavizada la inflación, se inicia un nuevo ciclo expansivo, que se repite sucesivamente de esa manera (en lapsos cuyo promedio fluctúa entre seis y diez años).

Este movimiento pendular de la economía (y política) resulta no sólo como característica inmanente del capitalismo, sino que viene reforzada por la dinámica sociopolítica ca-



racterística de cada país, cuando menos desde la segunda guerra mundial (los países del Cono Sur muestran esta tendencia desde los años treinta). A partir de este momento, surgen “nuevas fuerzas sociales” que cuestionan el poder hasta entonces sólidamente monopolizado por la burguesía primario-exportadora (y las fracciones del capital comercial, financiero e industrial ligadas a ella) y los terratenientes, cuya política económica corresponde prácticamente a las políticas liberales de los libros de texto. Esta alianza ve reducida su cuota de poder en lo político y económico, decíamos, cuando menos desde la Segunda Guerra Mundial, en que se comienza a configurar una situación de “poder compartido”: la gran burguesía industrial nacional y extranjera, la mediana y pequeña burguesía, la clase obrera y amplios sectores de trabajadores, forman alianzas “populistas” que buscan materializar proyectos económicos y políticos alternativos al denominado modelo primario-exportador, con lo que se inicia la fase de la “sustitución de importaciones” (cuya ideología viene representada, sobre todo, por partidos políticos populistas y desarrollistas).

Esta dinámica sociopolítica del “poder compartido” (y del “empate hegemónico”) explica la volatilidad del quehacer económico en el subcontinente y la recurrencia de las crisis, llevándonos a la aplicación cíclica de políticas económicas “desarrollistas” y “estabilizadoras”, en forma alternativa y repetitiva. En la fase ascendente del ciclo, la política económica reformista está dirigida a desplazar porciones crecientes del Ingreso Nacional del sector exportador (y sus aliados), hacia el capital productivo dirigido hacia el interior (y sus aliados). Y a la inversa; en las fases de recesión y crisis la tendencia de las medidas económicas ortodoxas lleva a concentrar los flujos del excedente agregado en las ramas exportadoras de la economía, cuestionándose en apariencia la modalidad de acumulación por “sustitución de importaciones”. En otras palabras, en el período que analizamos desde 1945 en adelante, la política económica osciló entre una tendencia a retornar a la modalidad de acumulación hacia afuera —en épocas de crisis y recesión— y una tendencia a profundizar el “desarrollo hacia adentro”; predominando ésta con fuerza cada vez mayor a medida que se desarrollaban la burguesía

industrial y las capas medias y obreras. Ninguna de las clases sociales que representaba tales proyectos alternativos pudo definir en su favor la cuestión de la supremacía en el poder y la reorganización del Estado. “Por eso la política llegó a ser una especie de tierra de nadie, en la cual tanto los trabajadores como la gran burguesía tenían que ser representados por partidos y organizaciones pequeño-burguesas, que no respondían a sus intereses últimos, en el caso de los trabajadores, y que no terminaban de avenirse a sus exigencias, en el caso de la oligarquía y del capital monopolista”. (Abalo, 1976, p. 90).

En el período al que nos estamos refiriendo se observa entonces la **división del frente burgués**, que explica precisamente el poder compartido: por un lado, las fracciones primario-exportadoras que propugnan periódicas devaluaciones, la depresión de los salarios reales y las “trabas” a la expansión industrial a través de las conocidas políticas económicas ortodoxas; y, por otro lado, la burguesía industrial, que implanta políticas económicas tendientes a financiar la ampliación del mercado interno a través de la transferencia de excedentes desde los exportadores.

Ese conflicto entre fracciones de la burguesía marca, en consecuencia, la dinámica sociopolítica y la política económica durante las últimas tres décadas. Tal conflicto sigue latente (y probablemente seguirá durando) en la mayoría de países, ya que ninguna de las secciones de la burguesía ha logrado ejercer una indiscutida hegemonía dentro de su clase y dentro de la sociedad, condiciones *sine qua non* de la “estabilidad”. Es indudable, sin embargo, que ese papel fue ejercido antes de la segunda guerra mundial por los sectores primario-exportadores, y que —poco a poco— es la burguesía industrial la que intenta suplirla en ese papel.

Pasemos, ahora, a esbozar los rasgos centrales de la política económica que propugna la alianza populista en América Latina (y el Perú).

### 3. REFORMISMO Y MANIPULACION DE PRECIOS RELATIVOS

Una de las características centrales de la política económica “reformista”, consiste en la fijación por parte del gobierno de los “precios” fundamentales de la economía: el tipo de cambio, la tasa de interés, los alquileres, los bienes “esenciales”, los salarios, etc.

Esta tendencia a la “administración” de tales precios surge de las compensaciones a (o de las presiones de) las capas y fracciones sociales que llevaron al poder a los gobernantes de turno, o de la necesidad de éste de mantener o ganar el apoyo político de los grupos sociales que propugnan o están interesados en el proyecto político reformista.

Tales medidas económicas están en tajante contraposición a las de los proyectos políticos pro-exportadores y pro-oligárquicos, que generalmente propugnan una libertad total de los precios y sus determinantes, favoreciendo así —natural y automáticamente— a las fracciones de clase que están representadas directa o indirectamente en el “gobierno”. En ese caso tenemos, entonces, una apertura de la economía; y en el proyecto reformista se da una cerrazón selectiva de la economía hacia el exterior, coincidiendo —respectivamente— con los términos difusos de desarrollo hacia afuera y hacia adentro, respectivamente, dados a luz por la CEPAL.

La meta fundamental de los gobiernos reformistas, consiste, en consecuencia, en “reducir la dependencia externa y alcanzar mayores niveles de justicia social”, lo que se logra propugnando el desarrollo de la economía a través del fomento de la industria y de la ampliación del mercado interno. O más preciso: se postula ideológicamente la independencia y la justicia para estimular la ampliación del mercado interno y para elevar la tasa de ganancia de los sectores industriales y ligados a éstos. En este contexto, la “congelación” de precios (tanto mínimos como máximos) pretende modificar la distribución del ingreso y del excedente, a favor de los sectores “modernizantes” de la economía, en perjuicio de la agricultura interna y de los sectores primario-exportadores.

Pasemos a ver en qué sentido la fijación (de los precios básicos de la economía) es una necesidad para la supervivencia política de los gobiernos reformistas. La fijación debe entenderse en cualquiera de dos sentidos: que se determine precios específicos en forma explícita o que se oponga el gobierno a presiones por parte de los sectores afectados por elevar tales precios.

Las áreas, límites y criterios de fijación son los siguientes, entre otros:

1. Las tasas de interés que se mantienen constantes y a tasas inferiores a las de la inflación y del rendimiento del capital.
2. Los precios de los bienes agrícolas e industriales “esenciales” por debajo de sus costos marginales.
3. El tipo de cambio sobrevaluado.
4. Los salarios mínimos por encima de los incrementos de productividad.
5. Los alquileres, los pasajes, la energía eléctrica y similares se congelan, llevándolos a rendimientos inferiores a los que otorgaría el “libre” juego de oferta y demanda.
6. Los “precios” de ciertas importaciones a través de aranceles, para proteger a la industria “nacional”.

Prácticamente todos los gobiernos “desarrollistas” fijan los precios en constelaciones similares a las arriba señaladas. Cada fracción de apoyo al régimen reformista se verá beneficiada por uno o varios de estos precios fijos: unos son diseñados explícita y directamente para beneficiarlos, y otros los favorecen indirectamente. Veamos ésto; en términos generales, los gobiernos de este tipo requieren (en su lucha contra los intereses tradicionales y primario-exportadores) del apoyo de los siguientes sectores: la burguesía industrial (dirigida al mercado interno), las capas medias y los sectores obreros de las ramas “modernas” de la economía. En general, puede decirse

también, que se favorece a los sectores urbanos frente a los “rurales”.

Se ve así que en estas tres áreas de precios (bienes agropecuarios, tasas de interés y tipo de cambio) no surge conflicto alguno entre los grupos sociales de apoyo político al modelo de “desarrollo hacia adentro”.

Como veremos enseguida, la situación es más problemática si dirigimos la atención a los otros tres precios que controla el gobierno (salarios mínimos, aranceles y alquileres). Veámoslos por separado.

La joven **burguesía industrial** se beneficia en forma directa por las “bajas” tasas de interés y el crédito preferencial. Indirectamente ganan por la fijación de los productos agrícolas de subsistencia, lo que por un lado tiene un impacto suavizador sobre las alzas salariales, y, por el otro, permiten liberar ingresos discrecionales para ampliar el mercado de bienes industriales. Sectores industriales específicos se benefician de elevados aranceles sobre importaciones competitivas (que les aseguran mercados cautivos y elevadas tasas de ganancia). Esta medida se adopta explícitamente para favorecerlos (así como la de la congelación de las tarifas de electricidad), mientras que las dos primeras no han sido diseñadas expresamente para beneficiarlos.

A las **clases medias** (y sectores obreros de altos ingresos) se les favorece explícitamente con la fijación de los alquileres y la energía eléctrica, e implícitamente con la de la tasa de interés (que facilita la construcción de vivienda propia y amplía su capacidad adquisitiva) y el tipo de cambio (al facilitar el turismo y determinadas importaciones de lujo, básicamente de contrabando).

La fijación de un salario mínimo y de los pasajes urbanos está diseñada para favorecer a ciertos sectores obreros (sobre todo urbanos) en forma explícita, beneficiándolos —indirectamente— con el tipo de cambio fijo (para importar alimentos “baratos”).

La persistencia de ciertos gobiernos a mantener los precios en "discordia" con las tendencias de la oferta y demanda sólo puede entenderse, pues, si se explicita el papel que cumple tal obstinación: lo repetimos, la necesidad de asegurar en el poder a los grupos de la burguesía industrial y sus cobeneficiarios, para lo que hay que diseñar medidas<sup>45</sup> que le permitan ganar el apoyo de grupos políticamente poderosos (clases medias y obreras urbanas), y poder así contrarrestar la fuerza de las fracciones económicamente dominantes (que controlan el sector primario-exportador).

Cabe una primera pregunta ante estas fijaciones de precios, referentes a la coherencia global de ellas con los intereses de los grupos de la coalición reformista. Véamos ésto.

El primer campo evidente en que se puede dar un potencial choque entre intereses dentro de la alianza multiclasista es el relacionado con los **salarios mínimos**, que —a primera vista— favorece a los trabajadores y perjudica a los industriales (y, en general: "distorsiona" la asignación de recursos en la economía). A ésto hay que señalar que éstos escabullen la medida, no tanto dejando de pagar lo establecido por ley, como sustituyendo capital por trabajo, lo que es facilitado por la sobrevaluación de la moneda nacional (y los créditos a la importación de equipo): con ello aumenta la intensidad de capital en el sector industrial (y de producción interna) y el conflicto respecto a esta medida es real sólo en el corto plazo, pero aparente en el mediano plazo.<sup>46</sup>

Los **aranceles** (y los controles de importaciones) sobre bienes finales benefician directamente a sectores específicos de industriales que producen en el país, perjudicando —en forma directa también— a las capas medias y obreras. Para éstos, el **precio** de los mismos productos (o incluso inferiores en calidad) antes importados, son ahora más elevados (o no se pueden adquirir) y aquellos se aseguran un mercado cautivo con ganancias monopolísticas. Aquí hay, en consecuencia, un conflicto latente, que lleva a una pequeña transferencia de excedentes de los segundos a los primeros. Si el conflicto no estalla es porque la temática no constituye una bandera de batalla. Por otra parte, amplios sectores de obreros y emplea-

dos se benefician con la producción de estos productos asegurándose un empleo, que no habrían tenido de mantenerse “abiertas” las fronteras (si bien en ese caso, como nos adoc-trina la teoría neoclásica, otros obreros y empleados se ha-brían beneficiado con el empleo en sectores primarios y/o ex-portadores).

Aparentemente —y para terminar— el control de los al-quileres beneficia en forma directa, *ceteris paribus*, a las capas medias y perjudica a los constructores, y, en forma indirecta, perjudica también así a los industriales. Sin embargo, si to-mamos en cuenta la tasa creciente de expansión de la liquidez y las decrecientes tasas reales de interés, se verá que nueva-mente el conflicto es —en gran parte— aparente (sobre todo para las capas medias), ya que por este lado el estímulo a la construcción es mayor (con ello se postula y se comprueba empíricamente, que el efecto-interés es mayor al efecto-alqui-leres en la expansión de la demanda).

En resumen: la necesidad de establecer un equilibrio “so-cial” (alianza trabajadores-industriales) por parte del gobierno “desarrollista”, exige inevitablemente la manipulación de los precios relativos en esa dirección. Sabemos que ello lleva ne-cesariamente también al “desequilibrio” económico y a la cri-sis, dada la dinámica del capitalismo periférico. (Ver sección 4).

Se deriva de lo anterior que las fracciones sociales perju-dicadas de tal política económica son los exportadores<sup>47</sup>, los agricultores para el mercado interno y los comerciantes im-portadores. Los dos primeros, es decir, los productores de di-visas y los de alimentos, son los principales damnificados, por lo que —a la larga— explota la crisis: tanto por la manipula-ción de los precios —que lleva a ciertos desequilibrios—, como por la reacciones de estas fracciones de capital ante esa ten-dencia (huída de capital, restricción de la producción, inver-sión neta nula, subvaluación de exportaciones, etc.), lo que incide directamente sobre los niveles y estructura de inver-sión, empleo, producción e importaciones.

Tenemos así, que las medidas económicas específicas que se aplican en un país, sólo pueden “entenderse” como

parte de un proyecto político condicionado por una modalidad específica de acumulación y la dinámica sociopolítica coyuntural. Por eso, todo paquete de política económica tiene su propia racionalidad sociopolítica, que puede o no coincidir con la racionalidad y coherencia económicas, siendo esto último secundario en su implementación. En consecuencia, las críticas que se plantean a las medidas de política económica de un gobierno —sobre todo de parte de economistas ortodoxos— caen en el vacío si parten únicamente de consideraciones y variables económicas, en tanto éstas son un subconjunto de un todo integrado, social y político. El economista debe pues, antes de pensar en la aplicación universal de medidas económicas, elaborar pautas de paquetes en función a la dinámica sociopolítica y la modalidad de acumulación vigentes (o deseadas), si no quiere fracasar en sus recomendaciones.

#### 4. PRECIOS RELATIVOS Y CRISIS

Hasta aquí hemos caracterizado, a grandes brochazos, las características fundamentales de la política económica intervencionista y su ‘racionalidad’ sociopolítica. Veremos en esta sección la dinámica a la que da lugar y la forma en que **inevitablemente** lleva a la crisis económica (y, con ello, a la crisis política). Las excepciones a la “tesis de la inevitabilidad” constatan la regla y surgen de desarrollos excepcionales en el sector externo de las economías: un “boom” prolongado de las exportaciones asegura la supervivencia de la política controlista, sin dar lugar a graves niveles de inflación y del déficit de balanza de pagos. América Latina como conjunto, sin embargo, obedece a la dinámica a exponerse en lo que sigue: la fijación de cada uno de los “precios” fundamentales, contribuye —incluso reforzándose mutuamente— a desatar elevadas tasas de inflación, el déficit fiscal y de la balanza de pagos, la reducida absorción de mano de obra, etc., tal como nos lo sugiere el análisis económico neoclásico a raíz del “intervencionismo” en los mercados de “bienes, monetario y de factores de producción”.

No haremos una cronología de los precios que se van fijando a través del tiempo, ya que tal periodización varía de



economía en economía. Generalmente lo primero que se fija es el tipo de cambio y, luego, los precios de los bienes esenciales y el salario mínimo. Aprovechemos esto para recordar que tal fijación de precios y el conjunto de política económica a que da lugar no es una labor conciente y preconcebida, sino que responde a la problemática del momento y, sobre todo, a las presiones que en ese sentido ejercen los integrantes de la alianza gobernante, y a las “compensaciones” que ésta debe otorgar —para neutralizarlos— a los grupos económicos poderosos excluidos del proyecto.<sup>48</sup>

En unos casos, sin embargo, tal “fijación” resulta sencillamente del hecho que uno o que otro de tales instrumentos (y precios) no se acostumbran “usar”. Este es el caso de las tasas de interés que, generalmente, sólo se mueven en épocas de grave crisis; y, seguramente, por recomendaciones emanadas de alguna misión extranjera. Sólo en economías que han sufrido largos procesos inflacionarios, i.e. Chile, la política de tasas de interés es muy flexible hacia arriba y abajo.

Pasaremos ahora a la temática de esta sección, explicitando las variadas consecuencias a que da lugar la fijación de cada uno de nuestros seis precios sobre la economía. El orden de exposición corresponde a motivos didácticos más que a su secuencia real en el tiempo.

La fijación del tipo de cambio (unidades de moneda nacional por dólar) es una de las inconfundibles características de la política económica reformista; es la más típica, probablemente para distinguirla de las medidas económicas ortodoxas.

En la fase inicial del ciclo económico se le fija, generalmente, sin justificación alguna o porque hay “demasiadas” reservas internacionales. La “justificación” viene ante presiones por devaluar; en estos casos se resiste la depreciación de la moneda nacional, “para evitar” alzas en el costo de vida: sea en forma directa, porque el país importa valores considerables de alimentos (con lo que perderían el indispensable apoyo político de las capas medias y de los trabajadores urbanos); sea en forma indirecta, por la alta propensión a impor-

tar de los industriales (al elevarse los costos, elevarían precios, pero perderían mercado).

Desde los inicios de la fase de recuperación económica aumentan los precios internos. Si bien las tasas de crecimiento del Índice de Precios al Consumidor son inferiores al 100/o, ello va dando lugar a —ceteris paribus— un tipo de cambio sobrevaluado. Las consecuencias son conocidas: implica un subsidio implícito a los importadores, que pagan los exportadores, con lo que se alientan las importaciones y se frena la inversión en el sector exportador. Así, la demanda de divisas excede en niveles cada vez mayores a su oferta: la brecha (en cuenta corriente) tiene que ser “financiada” —dada la propensión reducida a invertir de los extranjeros— con préstamos en el exterior y a través de la pérdida de reservas internacionales. Agotadas éstas y alcanzado el tope para la deuda externa, se desata la “crisis”, que aquí debe apreciarse a partir de la Balanza de Pagos.

A medida que se agrava la sobrevaluación de la moneda nacional crecen las expectativas de devaluación, con lo que los sectores intensivos en importaciones elevan drásticamente sus inventarios de insumos extranjeros.

La pérdida de reservas internacionales permite aumentar drásticamente el Crédito Interno (para cuya expansión hay presiones, dada la tasa de interés real negativa), sin que ello signifique ampliar la liquidez ( $M_4$ ), dando impulso a la inflación (cuyos orígenes, sin embargo, hay que buscarlos más allá del “velo monetario”).

Traer dinero del extranjero no conviene en esas circunstancias, por lo que si las empresas multinacionales desean ampliar sus actividades lo harán recurriendo al crédito interno; a la par que les conviene repatriar utilidades. Se resiente la Balanza de Pagos, por el lado del capital a largo plazo en el primer caso, y por el lado de la balanza de servicios en el segundo. A la par se acelera el conflicto respecto al Crédito Interno, estimulándose las presiones para su expansión.

Por efecto de la sobrevaluación del tipo de cambio, se hace necesario controlar las importaciones, prohibiendo la

de ciertos sectores o elevando sus “precios” a través de **tarifas**. Si bien se argumenta que tales medidas se adoptan para evitar el deterioro de la balanza comercial y para reducir la dependencia externa (mal entendida), el motivo sustancial de este “intervencionismo” consiste en salvaguardar a los sectores de sustitución de importaciones, procurándoles un mercado cautivo (y ganancias monopolísticas).

La economía se distancia, en consecuencia, de las “normas” que plantea la teoría de la Ventaja Comparativa: los recursos fluyen “en exceso” hacia los sectores dedicados a la producción de bienes elaborados para el mercado interno, atraídos de los sectores de baja rentabilidad a raíz de los controles de precios esenciales (de la agricultura) y del tipo de cambio (de los sectores exportadores). Se reduce, en términos relativos, el uso de mano de obra e insumos nacionales a favor de insumos y maquinaria importados (reforzando la línea trazada por la moneda nacional sobrevaluada).

Ante la enorme protección efectiva nominal y la ausencia de competencia interna, son inevitables la capacidad ociosa de producción y la “dilapidación” de capital productivo y precios altos.

La tasa nominal de interés, habíamos dicho, llegaba a fijarse —o incluso a reducirse— una vez que las economías habían traspuesto la crisis económica, congelándose —por parte del gobierno reformista— a ese nivel hasta que una nueva crisis obligue a su elevación (en el marco de políticas de “estabilización”).

Tal enfriamiento de la tasa nominal de interés ( $i$ ), y a medida que procede la inflación ( $\pi$ ), lleva la tasa real de interés ( $r$ ) a niveles negativos<sup>50</sup>. Las consecuencias de este fenómeno son conocidas.

En primer lugar, en vista de la fijación “elevada” del salario mínimo, los empresarios incrementarán el uso relativo de bienes de capital, *vis a vis* la mano de obra, con lo que —si bien aumenta la relación capital/producto y, con ello, la productividad del trabajo— se reduce la tasa de absorción del de-

empleo. Así, la tendencia a la ampliación del “ejército industrial de reserva” se acelera, reforzando el efecto —analizado arriba— de las migraciones masivas (campo-ciudad). Paralelamente, se observa un incremento de las importaciones de equipo y maquinarias, “facilitado” por el tipo de cambio sobrevaluado.

En segundo lugar, las tasas pasivas (reales) de interés negativas reducen la propensión a ahorrar, con lo que se reduce la participación del Ahorro Personal en el Ahorro Bruto del país; con lo que, a su vez, la Inversión Bruta del país es cubierta cada vez menos por esta componente y, hacia finales del ciclo, llega incluso a ser negativa. Esto viene reforzado por el Crédito “fácil” que permite ampliar el Consumo presente (lo que, generalmente, se materializa en una mayor demanda de bienes duraderos). También esto implica un incremento de las importaciones, sea de bienes de consumo (cuando la sustitución de importaciones se encuentra apenas avanzada en su fase “fácil”), o sea (y más exactamente) de bienes intermedios y de capital (que sirven para producir tales bienes finales).

En tercer lugar, las “bajas” tasas activas de interés llevan a una acelerada expansión de la Inversión, pero igualmente a un “racionamiento” (por el inevitable exceso de demanda a que da lugar) del crédito interno, que se decide a favor de las fracciones de la alianza gobernante y por encima de todo para los sectores construcción e industria, que pueden ampliar sus inversiones a ritmos mayores que los demás. Con ello se modifica la estructura de la asignación de recursos, desde el sector primario al secundario (y terciario); tendencia que viene garantizada por la abrupta expansión de la demanda dirigida hacia estos sectores y creada “artificialmente” por la fijación de precios (de bienes esenciales, salario mínimo, tasas activas de interés) y la creciente intervención del gobierno como empresario. Es evidente que estas tendencias deben venir acompañadas de rápidos y elevados incrementos en la oferta monetaria. Finalmente, ya que los sectores beneficiados son más intensivos en importaciones que los sectores perjudicados (sobre todo el primario), las presiones sobre la Balanza Comercial van agudizándose aún más.

La fijación del **salario mínimo** responde a la creciente fuerza política de ciertas fracciones de trabajadores y a la necesidad de contar con su apoyo de parte de los grupos gobernantes. Esta medida está ligada a otras de corte similar (ley de Estabilidad en el Trabajo, crecientes Beneficios Sociales, participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas), dirigidas a favorecer a sectores privilegiados (que pertenecen al cuartil más alto de la pirámide de ingresos) entre los trabajadores: burocracia, obreros urbanos, empleados de las ramas “dinámicas” de la economía. Sus efectos son conocidos mayormente. En primer lugar, tienden a incrementar —reforzando los efectos de la tasa real negativa de interés y la sobrevaluación de la moneda nacional— el uso de capital a costa del trabajo, reduciéndose así el ritmo de **absorción de mano de obra**.<sup>51</sup> Dado el tipo de cambio sobrevaluado, se expanden las **importaciones** de maquinaria y equipo (y las de insumos, royalties y otros que ellas requieren), aumentando las presiones sobre la Balanza en Cuenta Corriente.

Por otra parte, en conjunción con el incremento acelerado del empleo en el sector público, el movimiento del salario mínimo (por encima de las tasas de crecimiento de la “productividad”) infla los gastos de consumo del gobierno, con lo que —junto con los otros factores— reduce cada vez más, hasta hacerlo negativo, el ahorro del gobierno en Cuenta Corriente. Su financiamiento ocurre inicialmente aumentado la deuda pública externa y, luego, a través del crédito interno. En este último punto se va a ir desatando más y más el **conflicto con la empresa privada**, que se resiente de participaciones cada vez menores del crédito interno total.

Finalmente, como es evidente, la medida permite expandir el **Consumo Personal** agregado.

El control de precios de **los bienes agrícolas** “esenciales”<sup>52</sup> surge; generalmente, cuando la inflación se acelera —en la fase de auge del ciclo—, con la esperanza de seguir asegurando la “fidelidad” de los trabajadores, sobre todo urbanos.

Tal congelación (o semi-fijación) de los productos agropecuarios, da lugar a una creciente distorsión de los precios

relativos agricultura-industria<sup>53</sup>, deteriorando la distribución del Ingreso campo-ciudad. Con el aumento de los demás precios, el ingreso real de los agricultores crece a ritmos inferiores a los de los demás sectores, llegando a menudo a eliminar la rentabilidad positiva de los productores<sup>54</sup>. Con ello —sin estímulo para aumentar la producción y productividad agrícolas—, unos transfieren sus inversiones a otras ramas (generalmente no-productivas) y los otros migran a la ciudad, aunándose al ejército de buscadores de trabajo o del sector terciario. El efecto más grave de este fenómeno sería, entonces, la reducción de la producción agrícola, lo que a su vez tiene una secuela: deben aumentar las importaciones de alimentos y el gobierno debe proceder a subsidiar a los agricultores. De ambos factores surgen, respectivamente: por una parte, presiones adicionales sobre la balanza comercial; y por la otra, reducciones mayores del ahorro (en cuenta corriente) gubernamental. Tras todo ello va actuando la inflación “suprimida” (Sjastaed, 1976).

Los alimentos “baratos” en una economía en auge, amplía la demanda de bienes “no-esenciales” —sobre todo dirigida al sector manufacturero—, los que —dada su alta propensión a importar— dan ímpetu adicional a la ampliación de importaciones.

Para terminar conviene enunciar las consecuencias de una serie de otros precios que son fijados para beneficiar a los grupos sociales urbanos, por su alta incidencia en el costo de vida: alquileres, pan, leche, pasajes, gasolina, energía eléctrica, etc. En cada caso, los precios-tope van generando un excedente de la demanda sobre la oferta, lo que da lugar a consecuencias secundarias similares a las ya nombradas para los casos anteriores.

En resumen, la política de manipulación de los precios esenciales de la economía da lugar —inevitablemente y a través de mecanismos sencillos, que se derivan del análisis económico convencional— a elevadas tasas de inflación. A una grave brecha de balanza de pagos. A una baja absorción de mano de obra y elevados niveles de desempleo urbano, al deterioro de la distribución personal del Ingreso Nacional y al déficit fiscal.

La gravedad de la crisis está en función del tipo de gobierno de turno. Al respecto se deben explicitar, cuando menos, las dos siguientes hipótesis. Una: Mientras más autoritario y reformista sea el gobierno, más tiempo se ignorará o se disimularán los elementos de la crisis, en el afán de no perder el apoyo político “de las masas”, se incrementará el controlismo (y con ello las “brechas”) y se tratarán de suprimir los elementos visibles de la crisis. Y la otra: Mientras mayor sea la democracia formal vigente y más débil la coalición gobernante, más rápida y contundente será la denuncia de la crisis por parte de la oposición, lo que lleva, o a adoptar medidas anticrisis a la brevedad, o al “golpe”. Así, el período que transcurre entre el descubrimiento de las “brechas” indicativas de crisis y la adopción de medidas es menor, y el peligro de ampliarlas aún más, es menor.

Por otra parte, la salida de la crisis viene dada únicamente (y por “casualidad”) por la recuperación del valor de las exportaciones que permitan importar valores superiores a los del período pre-crisis, en conjunción a las políticas de estabilización (y recesión productiva).

## 5. EL SIGNIFICADO DE LA MODALIDAD DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

Se observa que ese proceso de pendulación económico-político, característico del desarrollo hacia adentro, aparece igualmente como de caos y de “pérdida de tiempo”. En apariencia esas tres (y hasta cinco) décadas significan un “retraso” del continente latinoamericano, en relación a las economías centrales. En esta sección nos ocuparemos, por ello, de encuadrar el período en una perspectiva histórica más amplia, para poder desentrañar el rol de sus procesos característicos dentro de la dinámica económica continental y mundial.

Es ya lugar común clasificar el proceso de “desarrollo del subdesarrollo” del capitalismo periférico en tres “etapas” claramente delimitables: primario-exportadora, secundario-interna y secundario exportadora<sup>55</sup>. Aunque este punto no nos interesará en detalle aquí, parece existir consenso respecto a la necesidad de transitar por —y en el orden planteado—

cada una de esas fases (cuando menos para la generalidad de economías latinoamericanas). Esto plantea una pregunta central: ¿Por qué no se pasa directamente de la primera a la tercera fase?<sup>56</sup> Fundamentalmente tal propuesta<sup>57</sup> el hecho que ambas fases se sustentan en políticas económicas liberales y de aprovechamiento máximo de las ventajas comparativas, exportándose en el primer caso materias primas y alimentos y, en el segundo caso, enfatizando la de manufacturas o productos semi-manufacturados.

Hasta aquí habíamos puesto el modelo de “sustitución de importaciones” dentro de una perspectiva estrecha; se trataba así de una modalidad de acumulación que expresa la participación política —como miembros hegemónicos— de la burguesía industrial, las capas medias y ciertos sectores obreros, que logran captar así una mayor tajada del Ingreso Nacional, a la par que el capital extranjero comienza a fluir —básicamente a través de las corporaciones transnacionales— crecientemente hacia el secundario y terciario de la economía (e incluso, en enfrentamiento con inversiones del mismo origen asentadas en los sectores agrario-mínero-exportadores). El mecanismo básico de tal tendencia se da, habíamos dicho, a través de la manipulación de los precios relativos; si bien no están ausentes —en algunos casos— cambios estructurales y de los tipos de propiedad.

Desde una perspectiva de vuelo mayor, sin embargo, podría concebirse este proceso de “desarrollo hacia adentro” como medio para imponer —en las economías periféricas— su inserción a una nueva división internacional del trabajo, de la inversión y el comercio. En esta hipótesis, la llamada sustitución de importaciones no sería sino la primera fase de la “industrialización exo-dirigida”, en la que se impone (definitivamente) el papel de nuestras economías como exportadoras no-tradicionales, si bien las exportaciones convencionales siguen cumpliendo un papel preponderante. En el largo plazo tendríamos que distinguir, entonces, únicamente entre dos formas del desarrollo hacia afuera: primario-exportador y secundario-exportador: en la que la fase de transición de una modalidad a otra (y que en nuestro continente ha durado entre tres y cinco décadas) viene representada por el populismo



a nivel político y el desarrollismo o intervencionismo a nivel económico, cuyo papel específico consiste precisamente en modificar las ventajas comparativas tradicionales.

Confirmaría tal hipótesis, la naturaleza altamente errática del período —como toda etapa de transición— en el que el “desequilibrio sociopolítico” originado en situaciones de “poder compartido”, da lugar —en promedio, cada cuatro o cinco años— al “desequilibrio económico”. Esto lleva, durante las décadas en cuestión, a ciclos de expansión-estabilización que dan la “impresión de caos”, si bien responden a una lógica claramente determinable: la reinserción de las economías capitalistas periféricas a la nueva división Internacional del trabajo<sup>58</sup>.

En esta perspectiva, el errático proceso de sustitución de importaciones resulta **necesario** desde el punto de vista del desarrollo del capital a nivel mundial. Lo que para ciertos economistas ha sido (y sigue siendo) un período de “irracionalidad” y “excesivo nacionalismo” —cuando estudian las respectivas políticas económicas durante el período de “desarrollo hacia adentro”—, desde esta perspectiva resulta perfectamente coherente con el desarrollo de las economías periféricas, en tanto crean las bases para su conversión en economías secundario-exportadoras.

Que tal reconversión pudo haberse llevado a cabo a partir de políticas económicas “más eficientes”, es un razonamiento ex-post (típico entre economistas neoclásicos) que ignora la dinámica sociopolítica interna del capitalismo periférico en ese “período”. En términos de teoría económica pura (y “positiva”) la afirmación es correcta, pero sobrevalúa el papel de los economistas en el desarrollo de la totalidad social.

El predominio de “la política” sobre “la economía” en este período<sup>59</sup>, tal como se caracteriza a menudo, no es sino —usando la conceptualización de Portantiero— la expresión del “lag” entre la hegemonía política y la predominancia económica; es decir: en esta fase, el predominio económico pasa de las fracciones agrario-minero-ganadero-exportadoras al ca-

pital monopolístico enraizado en la industria (las finanzas y el comercio), a la par que éste aún no logra la hegemonía política.

En la fase "primario-exportadora", la "Gran Alianza" (Weeks, 1976) poseía la predominancia económica y la hegemonía política. En la fase de "sustitución de importaciones" el capital monopolista (sobre todo industrial) adquiere la predominancia económica, pero no es capaz de hacerse aún de la hegemonía política; y, a la inversa, los intereses primario-exportadores pierden en esta fase su predominancia económica, pero son capaces aún de ejercer —bajo ciertas condiciones— la hegemonía política. Finalmente, en la tercera fase (segunda?), asentado el "modelo" de industrialización exodirigida, el gran capital industrial refuerza su predominancia con la hegemonía. Con esto se cumple el ciclo de reacomodamiento del capitalismo periférico al "nuevo orden económico internacional", iniciándose así un nuevo proceso "largo" —tal como el primario-exportador— de crecimiento económico. Es en su seno que se despliega la contradicción básica del capitalismo en su forma más pura: su maduración lleva la semilla del cambio hacia un modo de producción "superior".

Cabe anotar, sin embargo, que el camino de la industrialización exo-dirigida está reservado únicamente a los países "grandes" del sub-continente<sup>60</sup>: los demás quedarán entrapados en procesos de autoritarismo inclusivo o excluyente (Stepan, 1978), cíclicamente, con lo que las puertas al socialismo están más próximas —si bien sobre bases más débiles— que las que enfrentan economías como las de Brasil, Argentina y México, que van por rutas más "estables".

La hipótesis anterior puede verificarse a través del estudio de las tendencias del tipo de cambio de paridad respecto al oficial. En los dos tipos de desarrollo "hacia afuera" (p. ej. Brasil, antes de 1930 y después de 1964) el tipo de cambio de mercado coincide aproximadamente con el de paridad; mientras que en el proceso de sustitución de importaciones hay una sobrevaluación tendencial de la moneda nacional, porque se trata de la transición de la hegemonía política y el predominio económico de la oligarquía hacia la burguesía in-

— industrial, en una perspectiva de largo alcance. La modalidad de crecimiento hacia adentro es de esta manera una de “desequilibrio” social y económico perenne: social, porque ni la oligarquía primario-exportadora, ni la burguesía industrial en formación, poseen predominio económico; y económico, porque se da una contradicción entre las fuerzas y el equilibrio de mercado con la dinámica sociopolítica hegemónica de los gobiernos desarrollistas y populistas. Así, a medida que se desarrollan las fuerzas productivas en una economía periférica en el proceso de industrialización dependiente, aumentan también las presiones —de parte de la burguesía industrial, de las capas medias y de las clases populares en ese orden— por mantener fijo el tipo de cambio. Esa es una de las causas centrales, digamos, del carácter cíclico (ya que exigen devaluaciones traumáticas cada cierto tiempo y en relación directa a la tasa inflacionaria, que a la vez es expresión del conflicto socio político en torno a las tajadas del Ingreso Nacional) de nuestras economías en el período de “desarrollo hacia adentro”. De ahí que, en formaciones sociales “relativamente avanzadas” del capitalismo dependiente, el dilema de la constante y tendencialmente creciente sobrevaluación del tipo de cambio plantea las siguientes alternativas (según la clase social que se observe):

- O represión abierta, económica y política, del movimiento obrero; instaurando así un gobierno autoritario (burocrático) excluyente, que implique también una reestructuración entre las fracciones del capital. Ingresándose así a un proceso de “exportaciones tradicionales o no tradicionales”, en función al planteamiento que haremos más adelante, a partir de una política económica neo-liberal.
- O reprimiendo al capital, instaurando un gobierno socialista.

Esta es una conclusión a la que han llegado varios científicos sociales en América Latina, y que ha sido planteada —generalmente— con poca precisión analítica, como la alternativa entre “fascismo” y “socialismo” (Briones, 1976; Dos Santos, 1969).

Cabe señalar una dificultad respecto a la generalización de la industrialización exo-dirigida en las economías de capitalismo periférico: ¿Permitirán las “grandes” economías de América Latina — que son las que poseen la mayor ventaja comparativa para exportar manufacturas en el subcontinente— que las economías “menores” transiten por ese camino? Más aún: ¿Concuerda con la lógica del capital transnacional y el principio de las economías de escala, el desarrollo de otras economías semi-industrializadas en la periferia, aparte de las ya existentes?

En América Latina, México y Brasil transitan ya por la ruta de las exportaciones de manufacturas en apoyo a gobiernos burocrático-autoritarios. Sus mercados no sólo son los de las economías centrales, sino que cuentan también con la demanda relativamente amplia de los sectores “modernos” de las economías periféricas del continente. En esa perspectiva la noción de subimperialismo adquiere vigencia, a la par que se hace cada vez más difícil para las demás economías seguir por esa misma ruta (exceptuando quizás a la Argentina). De lo anterior que, probablemente, las demás economías tengan que “regresar” a la modalidad primario-exportadora (pensemos en los casos de Chile a partir de 1973 y de Uruguay desde 1974)<sup>61</sup>. Se consolidaría así, una situación de creciente diferenciación en las exportaciones al interior de América Latina, con poco espacio de maniobra para la gran mayoría de sus economías.

### III. CONFLICTO Y PENDULACION DEL TIPO DE CAMBIO: PERU, 1939-1978

Uno de los campos en que se observa con mayor nitidez el conflicto entre las fracciones del capital se refiere al de la política cambiaria. Como veremos, ésta refleja — más y más — la hegemonía de la burguesía industrial. Si hasta hace poco ella favorecía la  fijación del tipo de cambio en el Perú, las fracciones hegemónicas de ella apoyan ahora crecientemente los procesos de minidevaluación del sol (más allá de las tasas relativas de inflación).

#### 1. PRECIOS Y CONTRADICCIONES ECONOMICO-POLITICAS

Se nos ha inculcado pacientemente que los precios fundamentales de cualquier economía son fiel reflejo de las fuerzas de oferta y demanda. Estas, a su vez, dependerían de utilidades y costos marginales, niveles de ingreso, tipos de progreso técnico, disponibilidades de capital, etc. En esa perspectiva —con todo respeto por las falacias de que, en ciertas circunstancias, nos libera el análisis económico convencional— se cree poder explicar y pronosticar, a partir de esas variables, los “precios” centrales de toda economía: a saber: los precios del crédito (tasa de interés), de la fuerza de trabajo (salario), de las divisas (tipo de cambio) y de las mercancías en general (precio propiamente dicho).

En el otro extremo del espectro de analistas de la economía se encuentran quienes consideran que el análisis de tales precios no es fructífero, ya que se refiere únicamente a la es-

---

fera de la **circulación**, cuando lo fundamental estriba en el área de la **producción**. Sólo partiendo de ésta, opinan, es posible desentrañar los secretos de una modalidad de acumulación. Desafortunadamente, este tipo de enfoque rara vez lleva al análisis empírico de una situación concreta, aspecto descuidado, pero indispensable para explicar o predecir la problemática económica, tanto coyuntural como de largo plazo.

En este capítulo postularemos que —sin negar la utilidad referencial de los enfoques reseñados— los precios (si bien son fenómenos aparentes y con ello enmascaradores), permiten llegar a detectar a través de un método indirecto, las contradicciones básicas y secundarias immanentes a una formación social. Aunque se reconoce que los precios son reflejo de la circulación de mercancías, sus tendencias permiten llegar a establecer la hegemonía relativa de determinadas fracciones al interior del capital; ligándolos así con la esfera de la producción. A un nivel más complejo, sobre la base de variadas intermediaciones, tales “precios” son, asimismo, expresión multifacética del conflicto entre los propietarios de los medios de producción y las capas populares.

Si se llegaran a verificar tales planteamientos, el análisis de las fluctuaciones de alguno de esos precios (o de varios combinados), permitiría colegir de sus peculiares características —dada una modalidad de acumulación y la estructura sociopolítica correspondiente—, tanto los conflictos al interior del bloque hegemónico, como la dinámica interclases.

En este resumen nos ocuparemos únicamente de uno de esos “precios” con el objeto de ejemplificar la propuesta de análisis esbozada arriba. Nos centraremos en el estudio del tipo de cambio: es decir, el número de soles que “vale” un dólar. El período de cobertura parte de 1939, escogido no sólo por razones “técnicas” (v. gr. disponibilidad de datos), sino, básicamente, porque es desde entonces que se inicia en el Perú un período en el que la manipulación del tipo de cambio adquiere un carácter abiertamente político, que refleja por un lado el enfrentamiento y hegemonía relativa de las clases propietarias, **vis a vis** las capas medias y proletarias; y sobretodo, por el otro, el de los exportadores frente a los in-

dustriales. Es a partir de entonces que se inicia en el Perú el largo período —que aún no culmina del todo— de “marchas y contramarchas” que ha ido llevando a la transformación del aparato productivo, a través del denominado proceso de “sustitución de importaciones” o de industrialización dependiente.

Esa tendencia no puede entenderse sin tener presente en el análisis la dinámica sociopolítica subyacente al período. Tal configuración ha sido resumida (Weeks, 1976) como el recurrente conflicto entre la “Gran Alianza” (capital extranjero primario-exportador, latifundistas y gran comercio importador) interesada en el “crecimiento hacia afuera”, y la “Nueva Alianza” (burguesía industrial y capas medias y populares reformistas) que postula el “desarrollo hacia adentro”. Cada una de esas alianzas, en concordancia con sus bases sociopolíticas, poseía su propio juego de políticas económicas irreconciliables.

Se enfrentaban así las concepciones liberales ortodoxas con las intervencionistas reformistas, entendidas ambas en su versión criolla. Si bien las últimas han sido tímidas en el inicio del período, se han ido imponiendo más y más.

Unicamente cuando se desatan los desequilibrios y brechas convencionales (inflación y déficit de balanza de pagos), se retorna al liberalismo a ultranza y a la atracción de la inversión extranjera a cualquier precio. Sentadas las bases político-económicas y estructurales del período en cuestión, podemos pasar al tema que nos ocupa.

## 2. DEVALUACION Y SOBREVALUACION DEL SOL

El marco teórico expuesto hasta aquí permite explicar científicamente las fluctuaciones o congelaciones del tipo de cambio, así como los niveles de sub o sobrevaluación del sol.

En base a la teoría (relativa) de la paridad de compra hemos elaborado las cifras de las columnas 3 y 4 de la Tabla I<sup>62</sup> en la que se incluyen además el tipo de cambio oficial (col. 1) y el ritmo promedio de devaluación (col. 2). Esta sección se centrará en comentarios globales relacionados con tal Tabla,

los que necesariamente tendrán que ser relativizados y precisados más adelante.

A lo largo de las últimas cuatro décadas, materia de nuestro estudio, la devaluación fue de 10.40%, frente a una inflación interna de 13.10%. Durante el período, el sol estuvo sobrevaluado en 15.50% respecto al dólar. Todas las cifras son promedios anuales.

Es claro que los datos presentados no tienen la precisión requerida para elaborar conclusiones contundentes; también es evidente que las series de sobre o subvaluación son indicativas de tendencias únicamente, más que de niveles exactos<sup>63</sup>.

La observación general de las columnas mencionadas de la Tabla, nos permite el planteo de dos grupos de consideraciones generales referidas a las devaluaciones y los niveles de sobrevaluación del sol, respectivamente. Por un lado, de las columnas (1) y (2) se desprende que:

- El tipo de cambio ha fluctuado con relativa libertad durante dieciocho de los cuarenta años en cuestión: 1939, 1948-55, 1958-61, 1967-68 y 1976-78.
- En términos de promedios anuales, el sol se ha revaluado en contadas oportunidades (1960, 1955, 1951, 1957, 1970 y 1971) y en porcentajes muy reducidos (4.9, 2.6, 1.6, 0.8, 0.4 y 0.1 por ciento, respectivamente).
- El tipo de cambio se ha mantenido fijo o prácticamente constante —por decisión deliberada del gobierno— durante períodos relativamente largos de tiempo: 1940-47, 1956-57, 1962-66 y 1969-75; es decir, 21 años en cuatro décadas.
- Como ha sido muy común en América Latina, a esos períodos relativamente largos de fijación del sol, le siguieron años de drástica devaluación de nuestra moneda (en el afán de realizar el “saneamiento externo”): en los años 1948-49 (30.60% de devaluación promedio anual), 1958-59 (20.40%), 1967-68 (210%) y 1976-78 (54.20%).



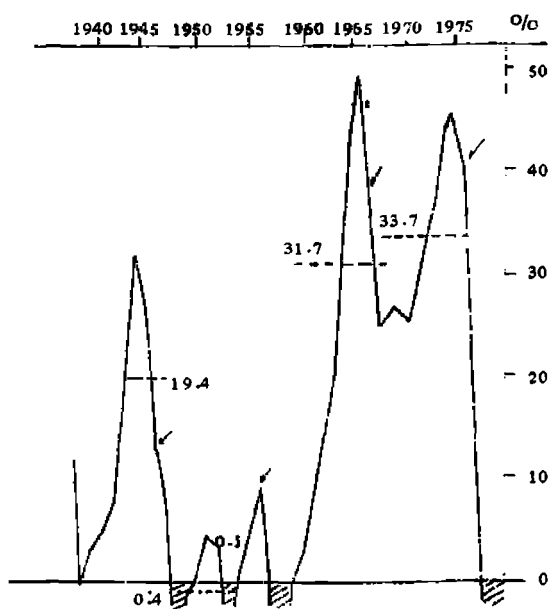
Tabla 1

	Año	Tipo de cambio oficial	o/o de Devaluación ( - ) o Revaluación ( + )	Tipo de cambio Paridad	o/o de Sub(-) o Sobre (+) valuación del sol
		(1)	(2)	(3)	(4)
Benavides	1939	5.36	- 19.91	6.06	+ 13.06
	1940	6.50	- 21.27	6.48	- 0.31
Prado	1941	6.50	0	6.69	+ 2.92
	1942	6.50	0	6.80	+ 4.62
	1943	6.50	0	6.98	+ 7.39
	1944	6.50	0	7.85	+ 20.77
	1945	6.50	0	8.55	+ 31.24
Bustamante	1946	6.87	- 5.69	8.62	+ 25.47
	1947	8.61	- 25.33	9.74	+ 13.12
	1948	11.03	- 28.11	11.85	+ 7.43
Odría	1949	14.68	- 33.09	13.75	- 6.33
	1950	15.43	- 5.11	15.25	- 1.20
	1951	15.18	+ 1.62	15.27	+ 0.58
	1952	15.55	- 2.44	16.28	+ 4.70
	1953	16.94	- 8.94	17.63	+ 4.07
Prado	1954	19.69	- 16.23	18.49	- 6.11
	1955	19.18	+ 2.59	19.43	+ 1.30
	1956	19.23	- 0.26	20.19	+ 5.01
	1957	19.07	+ 0.83	20.94	+ 9.81
	1958	23.40	- 22.71	22.00	- 5.97
	1959	27.64	- 18.12	24.60	- 11.00
	1960	26.30	+ 4.85	26.30	0
J. Gobierno	1961	26.81	- 1.94	27.60	+ 2.95
	1962	26.81	0	29.10	+ 8.53
Belaúnde	1963	26.82	- 0.04	30.48	+ 13.64
	1964	26.82	0	33.05	+ 23.21
	1965	26.82	0	37.82	+ 41.01
	1966	26.82	0	40.03	+ 49.27
	1967	30.85	- 15.03	42.71	+ 38.44
Velasco	1968	39.16	- 40.55	48.82	+ 24.67
	1969	39.85	- 0.48	49.25	+ 25.16
	1970	39.20	+ 0.37	48.80	+ 24.49
	1971	39.17	+ 0.07	49.97	+ 27.57
	1972	39.17	0	51.86	+ 32.40
	1973	39.17	0	53.46	+ 36.48
Morales Bermúdez	1974	39.17	0	56.54	+ 44.35
	1975	43.92	- 1.25	63.77	+ 45.20
	1976	57.43	- 30.76	80.49	+ 40.15
	1977	84.18	- 46.58	104.38	+ 24.00
	1978	155.91	- 85.21	152.85	- 1.96

De otra parte, en relación a las columnas (3) y (4), es de señalar que:

- Los períodos de sobrevaluación del sol respecto al dólar son cada vez más largos.
- La tasa de sobrevaluación del sol es cada vez mayor, si se tiene en cuenta la serie de los últimos cuarenta años.
- Comparando entre sí los gobiernos que fijaron el tipo de cambio, la tasa de **sobrevaluación va creciendo** de período en período: primero gobierno de Prado (7.1% promedio anual), Bustamante (19.4%), Belaúnde (31.7%) y Velasco (33.7%).
- Entre 1949 y 1961, períodos de **relativa libertad cambiaria**, durante los gobiernos de Odría y el segundo de Prado, el tipo de cambio se mantenía muy próximo a la paridad: Algo debajo de la paridad en el primer caso (-0.4%) y apenas encima de ella en el segundo (+ 0.1%).
- El nivel de devaluaciones es cada vez mayor, en concordancia con los niveles previos de sobrevaluación; pero que en ese proceso, el tipo de cambio siempre vuelve a regresar tercamente —tarde o temprano— a su nivel de “paridad” (exceptuando el bienio 1967-68).

El gráfico “A” permite constatar lo antedicho.



De estas observaciones generales y de otras que se detectan apenas se analiza algo más cuidadosamente las series presentadas, se plantean dos interrogantes globales que es necesario responder:

- ¿Por qué ciertos gobiernos mantienen fluctuante el tipo de cambio? ¿Por qué otros lo mantienen fijo durante varios años, a pesar de las recomendaciones en contra —de ciertos economistas— y a pesar de las nefastas experiencias pasadas, respecto a las consecuencias (económicas, políticas y sociales) que contrajo tal política de fijación?
- ¿Por qué entre uno y otro gobiernos que fijan el tipo de cambio, los niveles de sobrevaluación van creciendo más y más?

En breve: ¿Cuáles son las determinantes de corto y mediano plazos de la sobre o subvaluación del tipo de cambio en el Perú durante las últimas décadas? ¿Cómo explicar estas experiencias dentro de un marco de largo plazo?

### 3. \_ LAS “EXPLICACIONES” DE LOS “TECNICOS”

Respecto a una de las preguntas centrales planteadas en la sección anterior, a saber: ¿Por qué ciertos gobiernos mantienen fijo el tipo de cambio?, conviene reseñar algunas, de las muestras representativas de respuestas, que dan los economistas de diversas “escuelas”.

Una primera “teoría”, para tratar de explicar el terco intento de fijar el tipo de cambio, resultaría —según ciertos autores— de la “falta de conocimiento” de los gobiernos, que no han “aprendido” las lecciones que al respecto ofrecían otras economías latinoamericanas. De ahí concluyen que “cada país tiene que aprender de sus propios errores”. Siendo tan comunes (y no sólo entre economistas) estas argumentaciones, conviene dedicarles alguna atención a partir de una observación general.

De una parte, es necesario señalar que hay “países” que aparentemente nunca aprenden. El Perú sería uno de ellos,

ya que —y no solo en cuanto a la fijación del tipo de cambio— cometió los mismos “errores” en hasta tres oportunidades: durante los gobiernos de Bustamante, Belaúnde y Velasco. Ahora bien, esta noción del “aprendizaje” no dista mucho de la clasificación de los países en “aplicados” y “retrasados”; y de ésto no hay sino un paso que “permite concluir” que: los “retrasados” deben ser obligados a aprender con otros métodos. En esta situación se encontraría, p. ej., Brasil a partir de 1964, Chile desde 1973, Argentina de 1976 en adelante, etc., los que se encuentran en “tratamiento intensivo” y parecen estar digiriendo las lecciones.

Una segunda “explicación” viene de Chicago y tiene dos vertientes. Según Harberger (1979) la fijación del tipo de cambio podría entenderse como parte de todo un programa económico “demagógico”, elaborado por economistas “románticos”<sup>64</sup>. Más interesante es la hipótesis de Harry Johnson (1967) quien señala que tal fenómeno es consecuencia del “nacionalismo” latinoamericano, concebido por él como “la fuerza motriz de los nuevos estados. Es la motivación para su formación, la llave maestra de su política y, también, uno de los objetivos de su desarrollo”. Reconocido ésto, según Johnson, es fácil establecer “las implicancias del nacionalismo para la ideología de la política económica” en América Latina: una de ellas consiste en la cerrazón de la economía nacional a la economía internacional, a través de la fijación del tipo de cambio y la elevación de la protección arancelaria. Lo que olvida Johnson es que el “nacionalismo” no es sino el mascarón ideológico que expresa intereses específicos de ciertas fracciones sociales. Su origen y formas concretas de expresión varían en tiempo y espacio, de acuerdo a las constelaciones sociopolíticas vigentes. Pero siempre y en todo lugar el nacionalismo persiste en las sociedades humanas, en formas más o menos “primitivas” o sutiles. Incluso los civilizados europeos sufren de este mal que no es monopolio de las sociedades “tradicionales”: la histeria que se desató a partir de 1974 a raíz de la “invasión” de capitales árabes (v. gr. cuando se pretendió comprar la “Mercedes Benz”) y la gran acogida que tuvo el libro de Servan Schreiber en el viejo continente, acusan de nacionalistas extremos, incluso, a los universalistas europeos.

Estas teorías o enfoques para “explicar” la fijación del tipo de cambio (y su correspondiente sobrevaluación) son todas de corte “psico-sociologizante” (cuyos autores conciben despectivamente tales “factores explicativos”): la ignorancia, el nacionalismo, la demagogia, etc., son factores a partir de los cuales se pretende explicar algún fenómeno económico que los economistas no pueden explicar y no entienden.

#### 4. TIPO DE CAMBIO, CONSTELACIONES SOCIALES Y FORMAS DE ACUMULACION

Frente a estas “explicaciones” del tipo de cambio, de sus tendencias o fijación, presentamos aquí un enfoque alternativo, resumido en las secciones anteriores y que consiste en lo siguiente. En primer lugar, es necesario encuadrar históricamente el período bajo estudio, explicitando sus características estructurales. En segundo lugar, es indispensable explicitar las políticas económicas globales adoptadas en el período, para poder entender en ese contexto la fijación o flotación del sol (respecto al dólar). Luego, en tercer lugar, es imprescindible explicar el carácter de fracción de clase de cada una de las políticas económicas, aclarando los intereses específicos a que sirve. Recién entonces estaremos en condiciones de explicar la dinámica del tipo de cambio, así como la sobre o subvaluación de la moneda nacional. Asimismo, con ello estaremos en condiciones de pronosticar sus tendencias.

En el caso peruano, durante el período en cuestión, queda claro de la lectura de la Tabla I, que la fijación del tipo de cambio se da durante regímenes “modernizantes”, cuya clientela política (sobre todo la burguesía industrial) es servida así: importaciones “subsidiadas” de insumos, combustibles y maquinaria para la industria<sup>65</sup>; sólo en segunda instancia es relevante el turismo al extranjero (capas medias) y los alimentos “baratos” importados (clases populares). Se trata, pues, de regímenes políticos “anti-exportadores” que pretenden llevar a cabo la industrialización en la economía peruana.

Fijado el tipo de cambio, éste generalmente llega a sobrevaluarse más y más por las medidas de política económica

(y las reformas estructurales) que llevan a cabo tales regímenes, y que dan lugar a la inflación.

- Se expande deliberadamente la demanda agregada interna, básicamente a partir del incremento de los gastos del gobierno (tanto de consumo, como de inversión), así como también del crédito interno al sector privado.
- La manipulación de los precios relativos da lugar a una reestructuración del aparato productivo que tropieza con “cuellos de botella”.
- † Las clases populares (“urbanas y modernas”) participan crecientemente del Ingreso Nacional, a través de alzas salariales, leyes sociales, etc.
- En añadidura, los intereses afectados por tales medidas (los primario-exportadores y los grandes comerciantes importadores) tienden a “desestabilizar” la economía a través de una serie de acciones (reducción de producción, inversión y empleo; suvaluación de exportaciones y huídas de capital), con el objeto de reinstaurar la “libertad económica y de empresa”.

Los principales beneficiarios de tales proyectos económicos son, pues, las fracciones del capital dirigidas al mercado interno; se “ignoran” las ventajas comparativas “tradicionales” y se levanta la tasa de ganancia de los sectores internos, subsidiados en consecuencia por los sectores exportadores.

De los datos de la Tabla I se concluirá que los gobiernos “típicos” reformistas-modernizantes (es decir, “desarrollistas”) fueron los de Bustamante, Belaúnde y Velasco<sup>66</sup>.

La creciente sobrevaluación expresa la creciente participación de las capas medias y populares en el proceso político y, sobremanera, el desarrollo de una burguesía industrial, la que —aliada a los grupos antes mencionados— tiene interés en llevar a cabo procesos de ampliación del mercado interno a partir de políticas de precios fijos.

En concordancia con esa perspectiva y al ritmo que aumenta la sobrevaluación del sol, los gobiernos de turno se niegan —con fuerza cada vez mayor— a devaluar, para evitar el distanciamiento de sus clientelas políticas, que serían las principales damnificadas de una tal medida, sobremanera de la inflación que sigue irremediablemente a la devaluación (si bien ésta es inevitable debido a la inflación previa).

El movimiento pendular —en la esfera sociopolítica— tiene su contrapartida en, y da lugar a, otro movimiento pendular —en la esfera económica—; específicamente en la tendencia cíclica a sobre o subvaluar la moneda nacional: la hegemonía temporal de la burguesía industrial lleva a una creciente sobrevaluación del tipo de cambio, mientras que el dominio de los intereses primario-exportadores tiende a mantenerlo en su paridad al dejar libre el tipo de cambio.

Conviene antes de seguir adelante, detenerse por un momento en las peculiaridades y el papel que el tipo de cambio desempeña en los procesos económico-políticos descritos antes.

En primer lugar, es indispensable señalar que la fijación del tipo de cambio es el primer y más importante indicio —si se está estudiando una economía específica— que refleja que en tal sociedad se está procediendo a un cambio en la modalidad de acumulación y, más precisamente, que se está en la fase de “sustitución de importaciones”.

En segundo lugar, ligado al anterior, es desde ese momento en adelante que la manipulación del tipo de cambio adquiere un carácter marcadamente político; reflejando el enfrentamiento y hegemonía relativa de las clases propietarias, vis a vis las capas medias y proletarias, por un lado; así como de los exportadores, vis a vis los industriales, por el otro. A medida que avanza el proceso aparece una tendencia creciente (y cada vez más marcada) a fijar fercamente el tipo de cambio, lo que lleva a su sobrevaluación cada vez mayor, ya que —a la luz de constelaciones marcadas de “poder compartido”— las tasas de inflación son cada vez más elevadas<sup>67</sup>.

En tercer lugar, hay que recordar que, durante la vigencia del período de "desarrollo hacia afuera", coincidían la hegemonía política y la predominancia económica en las diversas formaciones sociales en torno a los intereses primario-exportadores (y los ligados a ellos); donde la libertad del tipo de cambio era algo "natural" en la medida en que ajustaba "óptimamente" la economía nacional a la división internacional del trabajo, beneficiando así, sistemáticamente, a quienes ostentaban la predominancia económica. No había en aquel entonces fracciones sociales opositoras suficientemente fuertes, y que podrían haber revertido tal tendencia: la fijación de la moneda nacional respecto a la libra esterlina era algo inconcebible<sup>68</sup>.

De tales observaciones se deriva una más general y transcendental: el nivel y las variaciones del tipo de cambio y, sobre todo, su sobre o subvaluación, son una ventanilla para observar con relativa precisión (incluso cuantitativamente) la dinámica sociopolítica que se da al interior de una formación social. Permite, más concretamente, elucidar la situación coyuntural por la que atraviesa el conflicto entre las fracciones del capital, así como entre las dos clases principales. Pero es más todavía, el tipo de cambio es la bisagra que establece la relación entre la forma de inserción de la economía en cuestión dentro de la economía mundial y la dinámica sociopolítica interna. Veamos ésto.

Un tipo de cambio de paridad o subvaluado expresa nuestro "aprovechamiento" del comercio internacional a través de las ventajas comparativas (establecidas y actuales), expresando —hacia el interior de la formación social— el dominio de los intereses primario-exportadores. Hay un estímulo "adecuado" a las exportaciones y al ingreso de la inversión extranjera a nuestra economía, manteniéndose un "sano" flujo de importaciones y, con ello, un "equilibrio" de balanza de pagos.

De otro lado, la sobrevaluación del tipo de cambio expresa la concertación de la actividad económica hacia el mercado interno, "subvaluándose" la importancia que efectivamente tiene para la economía el mercado externo. Tal situa-



ción expresa el dominio de “gobiernos desarrollistas” que propenden a reducir la “dependencia externa” a través del fomento de la inversión productiva hacia la industria.

En ese sentido, el tipo de cambio --en su relación con la inflación relativa-- fomenta la producción interna (sobre todo de bienes de consumo duradero) y ciertas importaciones (intermedios y de capital), en un caso; y la producción exo-dirigida, en el otro.

El aspecto central a recalcar es pues, que el tipo de cambio no sólo regula las transacciones de nuestra economía con el resto del mundo, sino que expresa además las transacciones hacia el interior de nuestra formación social; expresando la hegemonía relativa de las fracciones sociales dentro del bloque dominante.

Lo anterior nos permite aventurar una conclusión algo más general: el indicador más preciso para detectar el carácter de clase o de fracción de clase de un gobierno determinado (o de la correlación de fuerzas en su interior) es el que refleja la relación (porcentual) entre el tipo de cambio vigente y el de “paridad”; es decir, el grado de sub o sobrevaluación de la moneda nacional. Este indicador económico de las constelaciones políticas, como veremos en la sección siguiente, es el que mejor permite aproximarse a tal caracterización, frente a otros más usados, pero ambiguos (como el gasto público como porcentaje del PBI, las tasas reales de interés, las exoneraciones tributarias, la estructura tributaria, los niveles de protección arancelaria, los aumentos de remuneraciones, etc.), porque son utilizados por ciertos gobiernos para compensar de pérdidas (con el objeto de neutralizarlas) a ciertas fracciones sociales (tema que pasaremos a tratar en la cuarta sección del capítulo 4).

#### IV. POLITICA ECONOMICA Y TRANSFERENCIA DE EXCEDENTES

En este capítulo nos concentraremos en una materia relativamente ignorada por la teoría económica y los análisis de la política económica convencionales: el estudio de las transferencias de excedentes entre fracciones sociales, que resultan de la manipulación de los precios fundamentales de una economía. Entre éstos se cuentan las tasas de interés, el tipo de cambio, el salario mínimo, los alquileres, los precios de los alimentos, etc., tal como lo señaláramos en la tercera sección del capítulo segundo (“Reformismo y manipulación de precios relativos”). Ahí nos interesaban los aspectos teóricos, aquí figurarán en primera plana los niveles cuantitativos de tales transferencias.

Esta política económica de fijación es concebida aquí, como el **principal instrumento para redistribuir el Ingreso Nacional** entre los diversos grupos y capas sociales de una economía. Postularemos, en esa dirección, que su impacto —dentro del capitalismo— es mayor al que se deriva de la tributación, de los subsidios, e incluso, de los procesos de redistribución de la propiedad.

Antes de entrar en materia conviene repasar previamente las lecciones centrales derivadas del segundo capítulo, y que serán de utilidad para la elaboración de nuestro tema.

Se señaló, en primer lugar, que a medida que se asentaba el proceso de industrialización en el país, crecía la complementariedad de intereses entre la naciente burguesía indus-

trial con las capas medias, la aristocracia obrera y las capas populares urbanas. Ello llevaba, cuando menos a partir del primer gobierno de Prado con fuerza, a coaliciones policlasistas interesadas en llevar a cabo políticas de intervención de precios, al amparo de un Estado “fuerte y gastador”. La industrialización resultaba así de esta contradictoria alianza que, al adoptar medidas de política económica de manipulación de precios y de gasto público, para su beneficio directo y tendencial, lleva a la sustitución de importaciones: la meta consistía en beneficiar sistemáticamente tal alianza, más que en “industrializar al país”<sup>69</sup>. De ahí resulta, asimismo, la peculiar forma de “industrialización”: de ensamblaje, altamente diversificada, de bienes de consumo duradero, con elevadas capacidades ociosas de producción, de poca absorción de fuerza de trabajo, de alto componente importado, etc. Es decir, un proceso de industrialización que reflejaba la hegemonía política de los grupos mencionados, dentro del marco de una nueva división internacional del trabajo.

En segundo lugar, señalábamos, que tal alianza multi-clase surgía de la crisis permanente a que estaba sujeto el modelo primario-exportador, cuyos principales perjudicados (con poder político) eran precisamente tales grupos. Su creciente peso político y sus intereses contrapuestos a los de las fracciones primario-exportadoras (y de las capas ligadas a ellas), los unió en torno a los denominados partidos políticos “populistas”, que —poco a poco— socavaron e incluso destruyeron la predominancia política y económica de la denominada Gran Alianza.

En tercer lugar, debió quedar claro que en tal proceso de “desarrollo hacia adentro”, cada cierto tiempo se repetían crisis de balanza de pagos, que obligaban a ajustar la economía nuevamente a los principios de la ventaja comparativa a través de medidas de “estabilización” económica. En breve, ésta consistía en liberar todos los precios fijados (tasas de interés, precios agrícolas, tipo de cambio, etc.) y en reducir la participación del estado en la economía. Estas tendencias llevaron a situaciones de marcha y contramarcha, pendulándose entre procesos estabilizadores y procesos desarrollistas, perdurando estos últimos cada vez más, como reflejo del cre-

ciente poder político y económico de los estratos y fracciones “desarrollistas”.

Finalmente, se mostró que la racionalidad política y la racionalidad económica de las políticas económicas no deben corresponderse necesariamente. Específicamente: coinciden en épocas de crisis, pero en períodos de auge es la dinámica sociopolítica la que impone políticas económicas que resultan irracionales económicamente (es decir, en el sentido estrecho de los libros de texto). Concluimos señalando que no tenía mucho sentido lamentarse frente a “errores” en materia económica, ya que la política económica es reflejo de los intereses de clase o de fracciones sociales dominantes, más que de principios económicos teóricos.

Desde esta perspectiva, entonces, las políticas económicas reformistas --específicamente la de fijación-- “descubren” que las leyes de mercado no llevan a una distribución “justa” del Ingreso Nacional. Con ello se pretende, ingenuamente, burlar los principios fundamentales del capitalismo, sin reordenar en su totalidad la estructura de la propiedad y con esta, los patrones de consumo. Así, la política de fijación de los precios básicos de la economía, es decir, la intervención deliberada en las fuerzas del mercado, cumpliría --desde el punto de vista reformista-- el fin de “ajustar” precisamente la desigualdad inherente al funcionamiento del mercado. Incluso se cree que, así, se está pasando a un nuevo sistema económico, más allá tanto del capitalismo como del comunismo: cuando, en última instancia, lo que se logra con ello es reforzar el capitalismo periférico, sentando nuevas bases para su reproducción. Porque, efectivamente, tal política cambia la estructura económica y social de la formación en cuestión, al cimentar el predominio económico de la burguesía industrial, aperturando --en el largo plazo: 3 a 6 décadas-- la modalidad de industrialización exo-dirigida. Con ésta se cierra el círculo y se da el ajuste entre hegemonía política y predominancia económica, en el marco del aprovechamiento máximo de las ventajas comparativas (esta vez, de las generadas a lo largo del proceso de sustitución de importaciones).

## 1. LOS MECANISMOS DE TRANSFERENCIA

Son muchas las formas a través de las cuales se transfieren excedentes de una clase, capa o fracción social, a otra u otras. Se dan, además, otras formas que implantan las condiciones para transferir mayor o menor excedente de unas a otras.

Una primera distinción general en torno a las transferencias de excedentes, separa entre las que se dan en la esfera de la propia producción y aquellas que resultan del proceso de circulación y distribución.

Una segunda distinción, separa los diversos medios a través de los cuales se sientan las bases para tal transferencia o los propios flujos de transferencia. Es sobre esta clasificación, a la que nos limitaremos en la presente sección, independientemente de que se dé en el proceso productivo o durante el de circulación de mercancías. Delimitado el punto de vista es necesario subdividir aún más los diversos mecanismos de transferencia, a los que pasaremos en seguida.

De un lado, habría que hablar de los mecanismos de transferencia (o sustracción) *directa* de excedente (a través de subsidios, impuestos) o de propiedad (expropiaciones). Sobre ésto hay algún buen material, cuando menos de las últimas décadas de nuestra historia económica.

De otra parte, y en esto nos concentraremos en este capítulo, es necesario ampliar el análisis de las transferencias *indirectas* de excedente. Estas resultan de la política económica específica de un gobierno; específicamente de la política de manipulación de los precios relativos (a la que le dedicamos alguna atención en el capítulo segundo).

Hasta donde llega mi información, es reducido el avance en esta materia. Veamos algunas preguntas relevantes respecto a esta problemática.

En primer lugar: ¿Qué significa la fijación del tipo de cambio en términos de transferencia de excedentes? ¿Quié-

nes son los beneficiarios y quiénes los perjudicados? ¿Y en el caso de las devaluaciones y subvaluación del Sol? En términos cuantitativos ¿qué montos de dinero se están transfiriendo —implícita pero efectivamente— de unos a otros a través de este mecanismo?

En segundo lugar, en cuanto al control de los precios de los bienes y servicios “esenciales” ¿a qué fracciones beneficia y quién ‘financia’ tal transferencia? ¿Cuál es el flujo de dinero que pasa de manos de unas capas a las otras a través de tal fijación? Y, cuando se sueltan los precios, ¿quiénes pagan la transferencia de Ingreso Nacional? (Ver Figueroa, 1979; Alvarez, 1979).

En tercer lugar, las fluctuaciones o fijaciones de las tasas de interés ¿cómo afectan diferencialmente a bancos, empresas y ahorristas? ¿Qué relaciones y montos monetarios se transfieren en su torno?

En cuarto lugar, la elevación de los salarios mínimos ¿implica transferencia de excedentes? ¿Cuánto va a manos de los trabajadores “organizados del sector moderno”? ¿Quién paga la cuota: Otros trabajadores (potenciales) o los consumidores? ¿De qué montos aproximados estamos hablando en este caso?

En quinto lugar, los aranceles y, en general, la protección efectiva lleva a transferencias: ¿a qué nivel llegan? ¿A quiénes beneficia, quiénes las pagan y qué masa de excedente pasa de manos de unos a otros?

De manera que están implicados aquí todos los “precios” esenciales (“macroeconómicos” o “sectoriales”) de la economía<sup>70</sup>.

Todo lo que un gobierno pueda manipular —sin olvidar los mecanismos de defensa o de reacción de los perjudicados— tiende a beneficiar o a perjudicar sistemáticamente a diversas capas sociales. Y ésto en forma cíclica, según se trate de la fase de recuperación o de la de descenso a lo largo del ciclo económico. Las tasas de interés, de descuento y de re-descuento: los tipos de cambio: los precios agrícolas: los al-

quileres; las tarifas de transporte público, electricidad, agua; el salario mínimo y los aumentos de remuneraciones por decreto; las tarifas, controles, etc. sobre las importaciones; etc., son todos mecanismos a través de los cuales se transfiere dinero implícitamente: entre fracciones de capital; entre productores y consumidores; entre capas de trabajadores; entre importadores y exportadores; entre sectores económicos; entre el campo y la ciudad; entre el gobierno y los consumidores; entre el gobierno y capitales individuales, etc.

Sería ingenuo y, por el momento, precipitado querer abarcar todas estas relaciones sin una clarificación conceptual previa (que no existe sino a grandes brochazos) y, menos aún, sin una metodología de cuantificación de la transferencia correspondiente. Conceptos, instrumental y forma de análisis, tendrán indudablemente carácter preliminar. Así, en este trabajo no se quiere sino sentar unas bases muy generales en torno a esta importante problemática, con la esperanza de sembrar la inquietud para la realización de estudios más sistemáticos y profundos sobre la materia. Esfuerzo que podría llevar a más de una sorpresa.

El objetivo de esta metodología, así como su relevancia, estriba en desenmascarar a los beneficiarios de una política económica específica. Esto, a su vez, nos permitirá detectar las fracciones sociales de apoyo político al gobierno de turno<sup>71</sup>.

Generalmente se trata de captar las bases socioeconómicas de apoyo a un proyecto político específico a través de las transferencias económicas directas (impuestos, subsidios) o de las reformas estructurales que los benefician (agraria, industrial, institucional), dejando de lado el impacto que generalmente rebasa los efectos anteriores y que proviene de la política económica de fijación de precios a la que nos hemos estado refiriendo en las secciones pertinentes (ver: Cap. 2, sección 3; Cap. 5, sección 3.2.4)<sup>72</sup>. Un análisis completo deberá tomar en cuenta **todos** esos procesos de transferencia.<sup>73</sup>

Postularemos, en consecuencia que la política económica es uno de los principales instrumentos para transferir excedentes de productores a consumidores, de exportadores a

importadores, de ahorristas a inversionistas, del campo a la ciudad, etc., y a la inversa. Entre otras, las políticas cambiaria, salarial, de precios, monetaria, arancelaria y tributaria son formas de transferir excedente de unas a otras fracciones sociales.

En este capítulo procederemos —temerariamente— a cuantificar aproximadamente los montos de transferencia, tratando de descubrir los beneficiarios netos finales. Nos concentraremos en la década próxima pasada, 1968-79; es decir, el período del “gobierno revolucionario”. Para ello se distinguirá claramente entre las dos “fases”: 1968-75 y 1976-79. Se recalca aquí la doble caracterización de las fases: económicas (auge y depresión) y políticas (reformismo y reacción).

El enfoque que se presenta aquí es en extremo ambicioso, en tanto busca desentrañar los diversos flujos monetarios implícitos que se generan y desarrollan a través de la política económica. Todo ello exige una clara definición de las capas y fracciones sociales intervinientes, implicándose en añadidura los mecanismos de transmisión y los efectos secundarios de tales procesos (lo que incluye sus respectivas reacciones ante los flujos cambiantes)<sup>74</sup>.

Es imposible tener en cuenta **todas** las medidas que han favorecido (o perjudicado) a **todos** los sectores y fracciones de la sociedad.

En relación a los instrumentos de política económica, nos limitaremos a algunos de los denominados “precios fundamentales”, con lo que sólo indirecta y marginalmente se consideran la política monetaria, crediticia, laboral, agraria, etc. En tal entendido, nos centraremos exclusivamente en las “herramientas” fundamentales. Primero, en la sección 4.2 se calculan las transferencias entre exportadores e importadores. Luego (4.3), se miden los niveles en que las tasas de interés beneficiaron a bancos e inversionistas, y cómo a ahorristas.

Estos cálculos nos permitirán fundamentar las bases sociales de Velasco y Morales, respectivamente.



Sin embargo, aún estamos lejos de llegar a una cuantificación más precisa —nunca será exacta— de las transferencias. Para ello es necesario avanzar aún por varias rutas complicadas<sup>75</sup>.

Las **transferencias explícitas** o directas se dan evidentemente en forma abierta y cuantificable directamente: ingresos por venta de mercancías, egresos por impuestos, pago de servicios, subsidios, etc., tal como se presentan en las cuentas nacionales del Perú.

De otra parte, lo que aquí hemos denominado transferencias implícitas o indirectas no figuran en ninguna contabilidad, si bien ésta sirve para derivarlas. ¿Cuál es el procedimiento a seguir? Cada caso requiere de una metodología especial.

En primer lugar, las transferencias que se dan implícitamente por intermedio del tipo de cambio, exigen calcular la sobre o subvaluación del tipo de cambio. Esa tasa se multiplica por lo exportado o importado, y se obtiene el valor de la transferencia entre exportadores e importadores.

En segundo lugar, las transferencias que se realizan a través de las tasas de interés se calculan comparando las tasas reales con las nominales, que —multiplicadas por los depósitos y colocaciones— nos permiten llegar a su cuantificación.

Las transferencias campo/ciudad, que se dan a través de los precios agrícolas, se miden comparando los precios de los productos básicos (y controlados) con los precios vigentes en el mercado mundial. La diferencia se multiplica por la cantidad vendida o comparada, y se obtienen los resultados buscados.

Finalmente, es necesario calcular las transferencias entre capital y trabajo a través del salario. En este caso, se comparan los incrementos de productividad con los aumentos salariales: la diferencia se la apropian asalariados o capitalistas (y las pierden unos u otros).

## 2. TRANSFERENCIAS A TRAVES DEL TIPO DE CAMBIO

En el capítulo tercero analizábamos las tendencias de sub y sobrevaluación del sol a través de las últimas cuatro décadas. Señalábamos ahí el año 1960 como **período base**. Para los fines que nos interesaban en ese capítulo ello era suficiente, ya que sólo pretendíamos fundamentar **tendencias**: la sobrevaluación por las presiones de los grupos populistas y el regreso a la paridad por las limitantes estructurales —es decir, la necesidad de ajustarse a las ventajas comparativas en épocas de crisis—, que llevaban a la hegemonía política de los grupos radicados en los sectores exportadores, sean primarios o “no tradicionales”.

En esta sección, sin embargo, nos interesa **medir** las transferencias de excedentes entre exportadores e importadores. En este caso hay que ser más precisos en la elección del año base, que indudablemente —por los cambios estructurales de la sociedad y la economía— no puede ser el mismo a través del tiempo<sup>76</sup>. Usaremos, por ello, el año 1970 como base, tal como lo han sugerido en varias oportunidades los economistas del gobierno. Tal como servirá para cuantificar las transferencias durante el período 1969-1979, es decir, el “proceso revolucionario”.

La Tabla I reproduce nuestros datos de partida y los niveles de “desequilibrio” del tipo de cambio. Se observa que —durante la primera fase— el sol estuvo sobrevaluado en 8.40%, mientras que estuvo subvaluado en 9.50% durante la Segunda (se trata, en cada caso, de promedios anuales para cada subperíodo). Tales cifras nos servirán para calcular los niveles de transferencia.

Un tipo de cambio financiero (número de soles por dólar) **sobrevaluado** equivale a un subsidio que “reciben” los importadores implícitamente, al “pagar menos de lo que deberían” por la mercadería (o servicios) extranjeros que traen. ¿Quién “financia” esa diferencia? Básicamente los exportadores, quienes, por la sobrevaluación del sol, reciben menos unidades de moneda nacional de las que recibirían si rigiera el tipo de cambio “de equilibrio”. El “resto” del subsidio a

Tabla I

## SUB Y SOBREV-VALUACION DEL SOL: 1967 - 1979

	<i>Indice de Precios al Consumidor (Base: 1970 =100)</i>		<i>Relación</i>	<i>Tipo de Cambio de paridad*</i>	<i>Tipo de Cambio Oficial*</i>	<i>Porcentaje de Sub (-) o sobre (+) valuación</i>
	<i>Lima Metrop.</i>	<i>EE.UU.</i>				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1967	75.25	86.0	0.87500	33.86	30.85	9.8
1968	89.63	89.6	1.00033	38.71	38.70	0.0
1969	95.28	94.4	1.00932	39.06	38.70	0.9
1970	100.00	100.0	1.00000	38.70	38.70	0.0
1971	106.81	104.3	1.02407	39.63	38.70	2.4
1972	114.78	107.7	1.06295	41.14	38.70	6.3
1973	125.38	114.4	1.09508	42.41	38.70	9.6
1974	146.53	127.0	1.15378	44.65	38.70	15.4
1975	181.17	138.6	1.30714	50.59	40.80	24.0
1976	241.84	146.6	1.64966	63.84	55.80	14.4
1977	333.85	156.2	2.13732	82.71	84.30	1.9
1978	526.98	168.0	3.13661	121.39	155.90	22.1
1979	869.19	184.8	4.70341	182.02	224.70	19.0

FUENTE: (1) ONE  
 (2) International Financial Statistics  
 (3) = (1) / (2)

(4) 38.70 (3)  
 (5) BCR  
 (6) (4) / (5)

\* Solos por dólar

los importadores estarían pagándola quienes se endeudan en el extranjero (sobre todo el sector público) y la inversión extranjera que llega al país. En situaciones de **subvaluación** del tipo de cambio se da la transferencia en la dirección contraria: se “subsídian” a todos los que reciben dólares del extranjero y se “tributa” a todos los que requieren de dólares para sus transacciones externas.

En la Tabla II se observan los valores subsidiados (+) o tributados (–) por los exportadores e importadores de mercaderías entre 1968 y 1979. Cuando el tipo de cambio es de equilibrio (paridad) no puede hablarse ni de subsidio, ni de tributación. Es decir, en ese caso no hay transferencia de excedentes. Situaciones de este tipo se presentan en 1968 y en 1970; en todos los demás años —sea porque esté sobre o subvaluado el tipo de cambio— se dan transferencias. De la mencionada tabla se derivan los siguientes resultados:

- Los exportadores subsidiaban a los importadores en el período 1969-76, mientras que la corriente se invierte entre 1977 y 1979.
- Los subsidios no siempre coinciden con la tributación, ya que sólo se toman en cuenta importadores y exportadores de mercaderías. Si bien, entre 1969 y 1973, los exportadores subsidiaban el total de lo que reciben los importadores, el porcentaje baja en los tres años siguientes: 1974 (74%), 1975 (47%) y 1976 (64%). Y, a la inversa, el total de los subsidios —por subvaluación del sol— a los exportadores, es pagado por los importadores en 1977; porcentaje que declina a 26% en 1978 y a 51% en 1979. La diferencia —que se puede observar en la última columna de la Tabla II— es subsidio que se apropian otros o es impuesto que pagan otros (sean importadores o exportadores de servicios, deuda extranjera, inversión extranjera, etc.).
- Durante la “primera fase”, a través de la sobrevaluación, los importadores reciben S/. 45,000 millones, 67% de los cuales proviene de los exportadores. En la “segunda fase” los exportadores recuperan “lo perdido” con creces, al recibir más de S/. 200.000 millones, 23% de los

cuales es carga pagada por los importadores<sup>77</sup>. En el período completo los grandes ganadores son los exportadores, mientras que el “costo” lo pagan los importadores (véase la última fila de la Tabla).

Sin embargo, de lo anterior sería ingenuo creer que, en última instancia, los importadores “subsidiarian” a los exportadores cuando hay subvaluación del sol, y a la inversa. Esa conclusión sólo es válida desde un punto de vista estático, sin tomar en cuenta la reacción de los importadores. Y si éstos tienen poder monopolista u oligopólico, ello les permite transferir los costos del “subsidio” a sus clientes; es decir, básicamente a los consumidores. Ello, a su vez, lleva a una cadena sin fin, ya que los consumidores vulven a tratar de recuperar “lo perdido” a través de presiones salariales, hasta donde ésto les sea factible.

### 3. TRANSFERENCIAS DERIVADAS DE LA TASA DE INTERES<sup>78</sup>

Como se puede apreciar, se ha estado realizando un análisis de las transferencias en el sistema económico, entendidas éstas como la diferencial entre el precio de mercado y el precio fijado, a fin de develar la direccionalidad que imprime al sistema la política económica instaurada por la interacción de los grupos económicos. Evidentemente, las medidas económicas impuestas no tienen por qué tener una coherencia interna, de ahí que tampoco sean conocidos, al menos con anterioridad, sus efectos sobre la economía. Por ello, un análisis de las transferencias permite desentrañar, tanto el flujo de las transferencias, como observar el efecto de ellas sobre la economía, fundamentalmente a través de una alteración de su dinámica vía captación de transferencias en forma privilegiada por un determinado grupo o grupos económicos.

#### 3.1 El modelo tentativo

Una de las formas de transferencia de excedente en la economía, bastante desapercibido por cierto, que tiene su consecuente efecto reordenador en la estructura productiva,

**TRANSFERENCIAS DE EXCEDENTE ENTRE EXPORTADORES E IMPORTADORES DE MERCADERIAS  
1968 - 1979**

(En millones de soles)\*

Y N	AÑOS O PERIODOS	EXPORTADORES		IMPORTADORES		DIFERENCIAS (Entre A y B reales)	% Subsidiados	
		Nominal (1)	Real (3)	Nominal (2)	Real (3)		X <sup>5</sup>	M
151,411	1968	0	0	0	0	0	0	0
148,750	1969	302	337	210	234	- 103	100	0
897	1970	0	0	0	0	0	0	0
219,618	1971	- 829	- 776	693	654	-- 122	100	--
245,496	1972	2,299	2,008	1,942	1,696	-- 312	100	--
305,711	1973	3,868	3,085	3,784	3,018	- 67	100	--
385,775	1974	- 8,971	- 6,122	12,091	8,252	2,130	74	--
520,735	1975	-- 12,520	- 6,911	26,878	14,836	7,925	47	--
689,270	1976	- 10,643	- 4,401	16,775	6,928	2,527	64	--
940,123	1977	2,508	751	- 2,993	- 897	- 146	--	100
1'448,273	1978	64,977	12,330	- 16,775	- 3,179	9,151	--	26
2'389,651	1979	149,625	17,214	- 76,847	- 8,841	8,373	--	51
	1969-75	- 28,789	- 19,239	45,603	28,690		67	--
	1976-79	206,467	25,894	- 79,840	- 5,989		--	23
	1969-79	177,678	6,655	- 34,237	- 22,701		--	100

(\*) Únicamente se toma en cuenta el efecto del tipo de cambio (financiero) sub o sobrevaluado.

(1) Porcentaje de Sobre (+) o Subvaluación (-) del sol, multiplicado por el valor de las exportaciones.

(2) Porcentaje de Sobre (-) o Subvaluación (+) del sol, multiplicado por el valor de las importaciones.

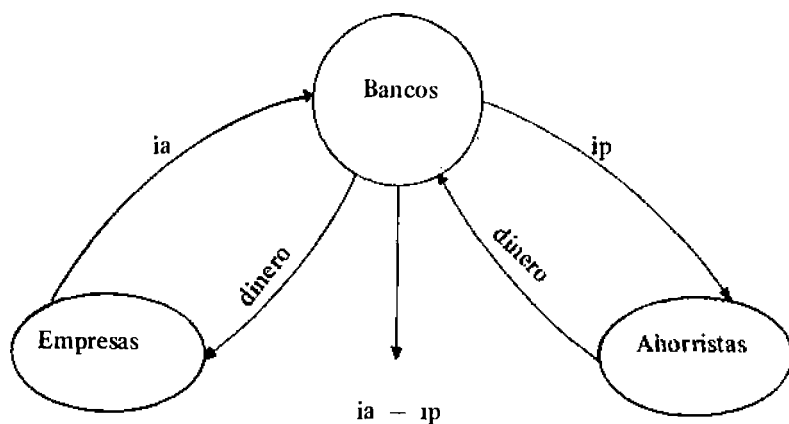
(3) A soles de 1970, deflactado por el índice de precios al consumidor.

Y N: 1968-74: BCR Ctas. Nacionales.

1975-79: ONE PBI por 0.83 (83% de PBI = Y N)

es el que se ha dado en el sector financiero de la economía a través de la tasa de interés, principalmente. A continuación vamos a explicitar un modelo que nos permitirá observar, tanto el flujo de las transferencias, como la magnitud de éstas, llevado a cabo entre los agentes del sector financiero peruano.

En este modelo se consideran pertinentes tres agentes. Los **ahorristas** que colocan en el sistema bancario su dinero por una retribución (**ipa** o **ipp**), la tasa pasiva bancaria según sea un depósito de ahorro o a plazo fijo. Los **Bancos**, que aceptan el dinero de los ahorristas y los canalizan hacia las empresas, beneficiándose con la diferencial entre la tasa que pagan a los ahorristas (**ip**) y la tasa que reciben como pago de las empresas (**ia**) o tasa activa bancaria. Las **empresas**, que captan recursos financieros del mercado a través de las empresas bancarias, pagando por ellos, como ya hemos dicho, **ia**.



No trataremos de encontrar un nivel determinado como equilibrador del mercado, en este caso bancario, sino que aceptaremos el nivel de retribución impuesto por la autoridad

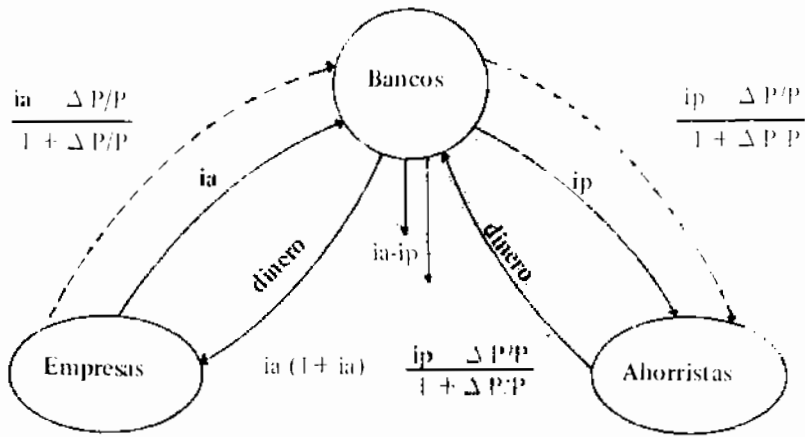
monetaria como correcto para ajustar el mercado en mención. Bajo estas circunstancias, dos factores pueden generar la presencia de transferencias en el sistema financiero: la inflación y la masa monetaria. Ciertamente que esto implica que las transferencias se hacen presentes cuando una autoridad monetaria se inhibe de restituir el equilibrio en el mercado monetario, a través de la variación de la tasa de interés que permita la obtención efectiva de retribución esperada para cada agente. Bajo estas circunstancias, el flujo normal explicitado anteriormente se modificará y las retribuciones (o pagos) efectivas no serán iguales a las planeadas. Como veremos, cada agente será afectado de diferente forma por la misma variable, es decir, la inflación.

Los **ahorristas**, que normalmente esperan por su dinero una retribución  $ip$  obtendrán, en su lugar, el valor de la tasa real de sus depósitos de acuerdo a si estos son de ahorro o a plazo.<sup>79</sup>

Las **empresas** se beneficiarán del proceso inflacionario en la medida que el costo del endeudamiento se reduzca, lo cual genera un incremento en la demanda del crédito que estará en función de las “expectativas” inflacionarias como de la confianza en la política de tasa de interés fijas, y por el lado de los ingresos no sufrirán menoscabo si la elasticidad de su demanda lo permite. En cuanto a los **Bancos**, también serán favorecidos por el proceso inflacionario, puesto que pagarán por sus adquisiciones de dinero a los ahorristas con soles más baratos que los que inicialmente debieron pagar; esto es, por el lado de los egresos, y dado el incremento en la demanda de crédito por parte de las empresas, los bancos serán capaces de colocar sus recursos financieros disponibles a un nivel de retribución real mayor: lo que expresamos por  $ia$  ( $1 + ia$ ): es decir, los consideramos capaces de incrementar el valor de la tasa activa, por el mismo monto de ella en un período de tiempo<sup>80</sup>.

A partir de las anteriores consideraciones podemos, recién, cuantificar las transferencias originadas por el proceso inflacionario, las cuales podrán ser observadas en el siguiente gráfico:





Y se pueden formular de la siguiente manera:

Subsidio a bancos por depósitos de ahorro: 
$$ia(1 + ia) - \frac{ipa - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P}$$

Subsidio a bancos por depósitos a plazo: 
$$ia(1 + ia) - \frac{ipp - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P}$$

Subsidio a empresas: 
$$ia - \frac{ia - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P}$$

Pérdida del depositante de ahorros: 
$$ipa - \frac{ipa - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P}$$

Pérdida del depositante a plazo: 
$$ipp - \frac{ipp - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P}$$

A continuación se presentan los cálculos de los coeficientes expuestos de tal manera que el lector pueda seguir detalladamente nuestro análisis.

TRANSFERENCIAS EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL (Millones de soles)

ARO	ia	Colocada	ipa	Ahorros	ipp	Plazo	P/p	Subsidios, Beos-Ahorros	Valor	Subsidios, Beos. Plazo	Valor	Bancos TOTAL	Subsidios Empresas	Empresas Valor	Pérdidas Ahorros	Valor	Pérdidas Plazo	Valor	Ahorristas TOTAL
1962	0.12	9,563	0.05	2,870	0.07	3,386	0.0659	0.14932	428.55	0.13060	442.21	870.76	0.06924	662.14	0.06492	196.32	0.06620	224.15	410.47
1963	0.12	10,729	0.05	3,474	0.07	4,286	0.0604	0.14421	500.98	0.12530	537.04	1,038.02	0.06380	684.51	0.05981	207.78	0.06090	261.02	468.80
1964	0.12	12,022	0.05	4,249	0.07	5,603	0.0985	0.17885	758.66	0.16034	898.38	1,657.04	0.10043	1,207.37	0.09514	400.04	0.09594	537.55	937.59
1965	0.12	14,491	0.05	6,402	0.07	6,591	0.1636	0.23202	1,253.37	0.21484	1,416.01	2,669.38	0.14760	2,282.33	0.14762	797.44	0.15044	991.55	1,788.99
1966	0.12	15,703	0.05	6,502	0.07	5,916	0.0888	0.17004	1,105.60	0.15167	897.28	2,002.88	0.09135	1,434.47	0.08564	556.83	0.08727	516.29	1,073.12
1967	0.12	16,625	0.05	6,548	0.07	5,654	0.0976	0.17776	1,163.97	0.15934	902.04	2,066.01	0.99960	1,655.85	0.09336	611.32	0.09554	537.92	1,149.24
1968	0.12	17,946	0.05	7,112	0.07	5,700	0.1911	0.25290	1,798.62	0.23607	1,345.60	3,144.22	0.17970	3,224.90	0.16850	1,198.37	0.17167	978.52	2,176.88
1969	0.12	19,538	0.05	7,460	0.07	6,145	0.0630	0.14663	1,093.86	0.12780	785.33	1,879.19	0.06640	1,297.32	0.06223	464.24	0.06340	389.50	853.83
1970	0.12	23,633	0.05	8,076	0.07	8,656	0.0495	0.13392	1,081.54	0.11487	994.31	2,075.85	0.05280	1,247.82	0.04952	399.92	0.05050	437.13	837.05
1971	0.12	28,525	0.05	9,235	0.07	7,462	0.0681	0.15134	144.24	0.13262	989.61	2,400.85	0.07140	2,036.68	0.06694	618.19	0.06822	509.06	1,127.25
1972	0.12	34,539	0.05	10,643	0.07	14,261	0.0719	0.15483	1,647.86	0.13617	1,941.92	3,589.78	0.07510	2,599.88	0.07043	749.59	0.07177	1,023.51	1,773.10
1973	0.12	42,568	0.05	12,311	0.07	16,490	0.0952	0.17567	2,162.67	0.15741	2,595.69	4,758.36	0.09740	4,146.12	0.09127	1,123.62	0.09301	1,533.73	2,657.35
1974	0.12	45,937	0.05	14,049	0.07	16,514	0.1688	0.23604	3,316.12	0.21893	3,615.41	6,931.53	0.16180	7,432.61	0.15164	2,130.39	0.15453	2,551.91	4,682.30
1975	0.12	59,161	0.05	16,552	0.07	16,003	0.2361	0.28500	4,717.32	0.26880	4,301.61	9,018.93	0.21390	12,654.54	0.20060	3,320.33	0.20440	3,271.01	6,591.34
1976																			
EN-JL	0.12	64,952	0.05	17,465	0.07	13,322	0.3349	0.21390	3,735.76	0.20420	2,720.35	6,456.11	0.17490	11,360.10	0.16820	2,937.61	0.17010	2,266.07	5,203.68
AG-DC	0.155	71,464	0.09	18,712	0.12	10,193	0.3349	0.15860	2,967.72	0.14760	1,504.49	4,472.21	0.13070	9,340.34	0.12740	2,383.91	0.12890	1,313.88	3,697.79
TOTAL 1976									6,703.98		4,224.84	10,928.32		20,700.44		5,321.82		3,579.95	8,901.47
1977																			
En-Mar.	0.155	77,385	0.09	19,065	0.12	10,856	0.3805	0.10650	2,030.42	0.09960	1,081.26	3,111.68	0.09010	6,972.21	0.08971	1,691.26	0.08936	470.09	2,661.35
Ab-Dic.	0.175	84,710	0.115	23,414	0.14	15,237	0.3805	0.30350	7,160.15	0.28890	4,401.97	11,508.12	0.25110	21,270.68	0.24120	5,647.46	0.24540	3,739.16	9,386.62
TOTAL 1977									9,136.57		5,443.23	14,619.80		28,242.89		7,338.72		4,709.25	12,047.97
1978																			
En-Ago.	0.175	106,135	0.115	25,288	0.14	35,745	0.5785	0.35330	8,934.25	0.34130	12,199.77	21,134.02	0.38670	41,042.40	0.29970	7,578.81	0.30430	10,877.20	18,456.01
Se-Nov.	0.275	110,911	0.235	28,530	0.26	41,474	0.5785	0.14850	4,236.70	0.14300	5,930.78	10,167.48	0.13500	14,972.98	0.13370	3,814.46	0.13450	5,578.25	9,392.71
Dic.	0.135	114,392	0.290	31,566	0.315	43,386	0.5785	0.04980	1,543.58	0.04790	2,078.19	3,621.77	0.04720	5,399.30	0.04709	1,486.44	0.0472	2,047.82	3,534.26
TOTAL 1978									14,714.53		20,208.74	34,923.27		61,414.68		12,879.71		18,503.27	31,382.98

Como se puede observar en el cuadro, hay una permanente transferencia de excedente de los ahorristas a los bancos y a las empresas beneficiarias del crédito. Estas son producto de la diferencial entre la tasa real y nominal de la tasa de interés, generada por la inflación y la liquidez de la economía. En el análisis se nos hace imposible separar el efecto de las dos variables en valor soles, lo que nos impide determinar cuál es el monto de dinero que se transfiere por la inflación<sup>81</sup>, y cuánto se hace por creación de dinero. Para mayor aclaración, esta variable no afecta directamente a los ahorristas sino vía incremento de precios, pero sí favorece directamente a los bancos y a las empresas por la existencia de más recursos financieros en la economía.

La forma en que ingresan a la economía es a través de líneas de crédito para los bancos, redescuentos y el nivel de la tasa de encaje. Estas en conjunto generan una mayor expansión del crédito y, por lo tanto, del dinero en la economía.

De allí que tampoco es posible encontrar una igualación entre los excedentes perdidos por los ahorristas y los ganados por las empresas y los bancos. Del cuadro también podemos ver que nunca se ha subsidiado tendencialmente a las empresas con tasas de interés negativas en contra de los bancos; es decir, que la tasa de interés activa nunca ha sido negativa, o sea, menor que la inflación, sino a partir de 1974, lo que obliga a variarla recién a partir de 1976, lo cual no se había hecho desde 1918. Aún así, aparece por primera vez la persistencia de tasas de interés activas negativas para las empresas. Se ha podido apreciar una relativa estabilidad en la tendencia de los flujos de transferencias en el sector financiero, característica que se puede hacer extensible hacia atrás hasta 1918. Esto se puede explicar, porque el desarrollo del capitalismo aún no hacía necesario el desarrollo paralelo de un mercado financiero y evidentemente podía ser el ahorrista el artífice ignorado de la construcción de la industria nacional. De ahí en adelante, la necesidad de financiamiento para las empresas que pueden ser sujeto de crédito, ante la ausencia de un mercado financiero desarrollado, incentiva la creación de dinero.

Esto nos conduce a dos alternativas en el sector financiero: o se vigoriza el mercado financiero y la intermediación bancaria a través del aumento de las tasas de interés, que obligará a un aumento en la tasa de retribución de los valores, o se sigue creando dinero para las empresas, con sus consecuentes efectos en los precios —tasas de interés negativas— y la balanza de pagos, vía depreciación interna del precio de la divisa.

Al parecer, las alternativas han sido conjugadas en el período 1974-1978 y la presencia de una intermediación financiera más eficiente, observable por la más amplia variedad de servicios que brindan los bancos, obliga a pensar en una más flexible política de tasas de interés.

La comprensión del flujo y magnitud de las transferencias del sector financiero supone considerar que la moneda no es en sí un instrumento de “dominación”, puesto que la existencia del mercado de por sí obliga a una aceptación consensual de su validez por todos los grupos económicos. De allí que las transferencias en este sector estén limitadas a no socavar este acuerdo implícito. De esta manera, no es posible observar grandes magnitudes en los niveles de las transferencias del sector, al menos comparables con las observadas en el sector externo, tanto por la condición anterior como porque sólo se considera la ganancia por reducción del costo del endeudamiento de las empresas; además que sólo estamos considerando las operaciones realizadas por la banca comercial.

### **3.2 Magnitud de las transferencias en el sector financiero**

La característica general en el período estudiado es un permanente “subsidio” de los ahorristas hacia los bancos y las empresas, cuya magnitud varía en función a las medidas de política económica establecidas.

En el período pueden distinguirse tres etapas, cada una de las cuales manifiesta las características sociopolíticas de ellas.

En la **primera** etapa (1962-68) se observa un flujo cada vez mayor hacia los bancos y las empresas, generado tanto por el proceso inflacionario como por el incremento de la cantidad de moneda. Esto nos permite inferir que, cada vez que el subsidio a las empresas empieza a ser mayor que el dirigido a los bancos, hay alteraciones en la política económica (esto al menos en lo que hemos tomado como período de estudio).

Como vemos, en el año 1968 el subsidio, tanto real como nominal, hacia las empresas excede al dirigido a los bancos; pero los bancos no propician una variación directa de las tasas de interés, sino que más bien el nuevo gobierno obtiene el mismo resultado reduciendo tanto el nivel de los precios internos (precios controlados) como de la expansión del crédito.

Podemos observar que mientras que el subsidio a las empresas y bancos ha ido incrementándose en el período, aunque no regularmente, la pérdida de los ahorristas no lo ha hecho en la misma forma, y esto debido al incremento de la masa monetaria (otra forma de subsidio, y observable, en forma cuantitativa, por la diferencia entre el subsidio y la pérdida). Para apreciar la magnitud del flujo de las transferencias mencionamos las siguientes cifras<sup>82</sup> a favor de los bancos y las empresas durante el período: 25,650.06 y 20,764.64 respectivamente. La pérdida de los ahorristas ascendió a 14,958.05 millones de soles y el subsidio por expansión de la masa monetaria fue de 31,456.65, en el mismo período.

Dado que ante la persistencia de las características de la economía (del incremento de masa monetaria y de la inflación) los niveles de los flujos de transferencia hubieran sufrido un mayor incremento, se alteraron, lógicamente, las condiciones generadoras de esta situación. Así se observa, y explica, el rápido descenso del nivel de los flujos de transferencias y pérdidas que regresan a sus niveles normales. El nivel del flujo de transferencias hacia las empresas se reduce por debajo del dirigido a los bancos y el nivel de pérdida de los ahorristas deviene aceptable.

Hay que recalcar que de ninguna manera es el sector financiero y sus condiciones quien propicia una variación en las condiciones de la economía, sino que, dado que estamos realizando un análisis en este sector, observamos aquí también la razón del cambio como es posible observarlo en el sector productivo de la economía. Evidentemente, ante una alteración grave de las relaciones fundamentales entre los agentes económicos, es cuando sucede un imperativo para la alteración de las condiciones económicas. Así, pues, dado el condicionamiento económico no hay razón para que se de la alteración, pues falta el hecho político realizado por la capacidad coyuntural del grupo beneficiario en estas nuevas medidas. En 1968 se dió casi en la misma época, la concurrencia del hecho económico y del político.

En la segunda etapa del período analizado (1969-74) observamos la reducción del nivel de las transferencias, como dijimos, pero hay nuevamente un gran incremento en ellos a partir de 1972. En esta ocasión, la inflación no se pudo controlar como en la etapa primera ni tampoco resultó posible reducir el nivel de crédito interno<sup>83</sup>, lo que deja acción a la única alternativa posible: alterar las tasas de interés (inamovibles desde 1918). Infalliblemente, nuestro indicador de sobretransferencia vuelve a funcionar y, por las condiciones señaladas, el nivel de las transferencias a las empresas vuelve a exceder a las dirigidas al sector de la banca.

A pesar de la presencia del condicionamiento económico contrario a la política populista del gobierno de turno (el mercado necesita pues para su funcionamiento la modificación de los condicionamientos económicos), no surge el hecho político conveniente sino hasta 1976, en que las tasas de interés son reajustadas.

No obstante la menor cantidad de años de esta etapa, es posible observar que es casi equiparable al nivel de los flujos de transferencias de la etapa anterior. Así tenemos que estas fueron de 22,519.85 y 29,009.92 para los bancos y las empresas, y de 12,102.50 y 29,423.27 en pérdida de ahorristas y masa monetaria, respectivamente.

Es en la tercera etapa de nuestro período de análisis cuando las tasas activas bancarias son negativas —la avidez por el crédito de las empresas aumenta, y la inflación se eleva—, varían las tasas de interés. Este fenómeno aún cuando se presenta en 1974, sólo genera reacción en 1976, en que se varían las tasas.

La alteración de las tasas de interés se da en 1976 por diversas razones:

- La desintermediación financiera generada por la ausencia de tasas de interés, hay una evidente fuga de recursos financieros con una creación de un mercado informal paralelo.
- Si bien los bancos se favorecen con una transferencia de excedentes, son conscientes que su exageración genera efectos negativos sobre su actividad, pues elimina su razón de ser: la intermediación financiera; y es palpable a partir de 1973 una grave alteración del flujo de las transferencias en favor de las empresas. Como ejemplo, las primeras en oponerse al aumento de la tasa de interés fueron las empresas, y ésto fue solicitado por los bancos.

Como resumen: A partir de 1973, por el proceso inflacionario y la excesiva creación del crédito, los bancos empiezan a ver socavadas las bases de su poder: la validez de la moneda nacional; y por ello acceden a una elevación de la tasa de interés.

Cabe mencionar que la validez deteriorada de nuestra moneda fue rápidamente sustituida por el flujo de dólares al país; como un presagio de la competencia de la moneda extranjera, en su papel de sustituto.

### 3.3 Moneda Nacional, Banca Central e Intereses Políticos

Como adelantáramos, las transferencias tienen un efecto reordenador en la economía, en especial, en referencia a la estructura productiva. Una forma de observar este fenómeno,

**VALORES SUBSIDIADOS: DE AHORRISTAS A EMPRESAS Y BANCOS**  
(en millones de soles de 1973)

Año	(1) Subsidio a Bancos		(2) Subsidio a Empresas		(3) Pérdidas Ahorristas		(4) Diferencia		Año
	Nominal (a)	Real (b)	Nominal (a)	Real (b)	Nominal (a)	Real (b)	(1a+2a-3a) Nominal	(1b+2b-3b) Real	
962	870.76	2,350.22	662.14	1,878.15	410.47	1,107.88	1,122.43	3,029.49	1962
963	1,038.02	2,641.94	684.51	1,742.20	468.80	1,193.18	1,253.73	3,190.96	1963
964	1,657.04	3,839.30	1,207.37	2,797.43	937.59	2,172.36	1,926.82	4,464.37	1964
965	2,669.38	5,315.37	2,282.33	4,544.66	1,788.99	3,562.30	3,162.72	6,297.73	1965
966	2,002.88	3,662.91	1,434.47	2,623.39	1,073.12	1,962.54	2,364.23	4,323.76	1966
967	2,066.01	3,442.20	1,655.85	2,758.83	1,149.24	1,914.76	2,572.62	4,286.27	1967
968	3,144.22	4,398.12	3,224.90	4,510.98	2,176.89	3,045.03	4,192.23	5,864.07	1968
969	1,879.19	2,474.25	1,297.32	1,708.12	853.83	1,124.20	2,322.68	3,058.17	1969
970	2,075.85	2,602.62	1,247.82	1,564.47	837.05	1,049.46	2,486.62	3,117.63	1970
971	2,400.85	2,818.23	2,036.68	2,390.75	1,127.25	1,323.22	3,310.28	3,885.76	1971
972	3,589.78	3,931.42	2,593.88	1,840.74	1,773.10	1,941.85	4,410.56	4,830.31	1972
973	4,758.36	4,758.36	4,146.12	4,146.12	2,657.35	2,657.35	6,247.13	6,247.13	1973
974	6,931.53	5,930.97	7,432.61	6,359.72	4,682.30	4,006.42	9,681.84	8,284.27	1974
975	9,018.93	6,241.47	12,654.54	8,757.47	6,591.34	4,561.48	15,082.13	10,437.46	1975
976	10,928.32	5,689.17	20,700.44	10,776.43	8,901.47	4,634.01	22,727.29	11,831.59	1976
977	14,619.80	5,514.82	28,242.89	10,653.68	12,047.97	4,544.69	54,910.66	20,713.19	1977
978	34,923.27	8,345.66	61,414.68	14,676.35	31,382.98	7,499.64	127,720.93	30,521.64	1978
2-68	13,448.31	25,650.06	11,151.57	20,764.64	8,005.10	14,958.05	16,594.78	31,456.65	62-68
9-74	21,635.56	22,515.85	18,754.43	29,009.92	11,930.88	12,102.50	28,459.11	29,423.27	69-74
5-78	69,490.32	25,791.12	123,012.55	44,863.93	58,927.76	21,239.82	220,441.01	73,503.88	75-88



en su forma típica, nos lleva al sector financiero. Si bien la moneda en sí no puede considerarse un instrumento de transferencias tan ágil como otros, lo es en forma restrictiva cuando consolida la disposición de las medidas de política económica instauradas.

Retrocediendo en el tiempo, tenemos que observar la aparición inicial de la moneda nacional como aval de la independización del grupo industrial nacional. Así, con una moneda internacional de libre circulación en el país, el crédito interno y, evidentemente, el financiamiento interno de las industrias del país estarían supeditados a las divisas captadas, quedando sujeto también el nivel interno de precios al nivel internacional de precios. Cuando aparece la moneda nacional ya se puede independizar el nivel de precios internos y, además, el mercado nacional a través de la regulación del tipo de cambio.

Sin duda, sería absurdo acreditar esta acción, es decir, la creación del Banco Central de Reserva, a los industriales nacionales de aquella época, sencillamente porque no se habían consolidado aún y vivían subordinados a los intereses primario-exportadores. Los que presionaron por su creación y, por tanto, por la "independencia en materia monetaria", fueron los grupos financieros nacionales, es decir, fueron los bancos nacionales, quienes —a través de la reestructuración del BCR inicial, que incluía en su directorio a los bancos extranjeros; los eliminan integrando en él a los nacientes grupos industriales y a los agroexportadores. A partir de ese momento, un "frente amplio" de los grupos dominantes (agroexportadores, financiero e industriales) lidera el BCR (es decir, a partir de los años treinta). Con ésto, la economía nacional no "quedará" más sujeta a las variaciones del sector externo en el corto plazo, pues podían regular estas fluctuaciones con la generación, por primera vez, de moneda nacional, incapaz de sobrevivir conjuntamente con la internacional.

Esto llevaba a que los bancos nacionales, principales afectados, perdieran posiciones ante los extranjeros. La situación hasta aquí puede resumirse de la siguiente manera: los bancos nacionales ganan la batalla, creando moneda nacional;

y la vuelven a ganar, esta vez con ayuda de los demás grupos, para eliminar a sus competidores extranjeros. A partir de entonces se sientan las bases para el fortalecimiento de la industria nacional.

Hasta entonces las transferencias de excedentes eran aprovechadas por los bancos extranjeros. ¿Cómo se dan a través de esta nueva conformación del sector financiero? El aliado coyuntural, que eran los industriales para los bancos, deviene en socio natural al fijar o determinar la política monetaria; pues ante la creación de moneda o la inflación, será también beneficiario de los flujos de transferencia observados.

La estructura de la economía aún hacía propicia esta alianza perennizada en el BCR. Los exportadores traen divisas, los importadores las usan de acuerdo a las disponibilidades existentes y los industriales —ubicados en sectores no dominantes— cubren demandas no satisfechas por costos altos. Por su parte, los bancos han capitalizado todo el mercado financiero nacional para sí.

Cualquier problema de desequilibrio externo era superado por una alteración del tipo de cambio, y el desarrollo de la industria no obligaba a un mayor desarrollo del mercado financiero. Por ello, las tasas de interés no se elevan, pues no hay necesidad de captación de recursos financieros.

A pesar de los embates populistas, ni la ampliación del mercado interno y el proceso de sustitución de importaciones, ni la inflación, ni la avidez por el crédito de los industriales, propicia una alteración de las tasas de interés. La captación de transferencias de los ahorristas compartidas por los bancos y las empresas, fue realizada con la aceptación a la instauración de la moneda nacional.

La asensión al poder del régimen militar trajo aparejada una nueva aplicación de la política económica en la cual la Banca Central era parte integrante, y dependiente, del Gobierno Central y así, luego de un período de incesante crecimiento de la moneda, para no decretar una observada depreciación interna de nuestra moneda, que había empezado a

demoler el fundamento de la intermediación financiera, la nueva versión del régimen militar que detentaba el poder se vió compelida a reajustar las tasas de interés inamovibles hace 50 años. Así la determinación de una política monetaria concreta implica que la autoridad monetaria, léase Banco Central, refleja una actitud consensual al respecto de los grupos económicos o que, ante una situación económica crítica, haya optado a favor de uno de ellos.

#### 4. EL ENFOQUE DE LAS COMPENSACIONES Y EL CARACTER DE CLASE DE LAS POLITICAS ECONOMICAS

Cuando se trata de encontrar la correlación existente entre los conflictos interburgueses e interclases con las respectivas políticas económicas de las fracciones en conflicto, éstas generalmente se plantean en su forma pura e ideal: se concluye, gruesamente, que el “liberalismo pro-exportador” y el “intervencionismo pro-industrial” sintetizan las situaciones pendulares características.

Observando casos concretos, sin embargo, es frecuente tropezar con situaciones en que, por ejemplo, gobiernos pro-exportadores dan generosos subsidios y llevan a cabo gastos públicos elevados (respecto al PBI), y que, a la inversa, gobiernos pro-industriales otorgan exenciones tributarias a los exportadores. Estas políticas económicas “impuras” llevan a que —en no pocas oportunidades— consideremos que un gobierno proexportador sea clasificado como pro-industrial y viceversa.

De lo anterior, es decir, de la posibilidad —que, por lo demás, es relativamente frecuente— de confusión en los intentos de caracterización de los intereses a que sirve una política económica específica, que sea necesario plantear instrumentos analíticos que garanticen una conceptualización y diferenciación contundente. En tal dirección sería preciso desarrollar dos aspectos.

De un lado Indicadores, sobremanera variables-precio, cuyo manejo o tendencia sean claramente indicativas de cada tipo polar de política económica<sup>84</sup>.

Del otro la noción de las “compensaciones”, sean éstas pecuniarias o “inmateriales”, que la fracción hegemónica otorga a los demás grupos sociales. Es en este punto en el que centraremos nuestra atención en esta sección.

Hablaremos de Compensaciones en situaciones de predominancia de una política económica, en la que los grupos y fracciones perjudicadas por ella —en la medida en que tienen peso político y/o económico— reciben, en alguna medida, “pagos” (sean materiales o inmateriales) para obligarlos a neutralizar o suavizar su oposición a la política económica vigente. Estas compensaciones se otorgan para mantener el predominio político —o para ampliarlo— de la fracción o alianza gobernante<sup>85</sup>.

Es necesario recalcar que la política de compensaciones se da hacia ambos lados: cuando está en el gobierno la fracción pro-exportadora, recibe las compensaciones la fracción secundario-interna, y a la inversa<sup>86</sup>. En ese caso estaríamos hablando de **compensaciones inter-alianzas** (o inter-fracciones), que son las que otorgan los intereses de una coalición hegemónica (políticamente), a los de la coalición excluida del poder directo, pero que tiene fuerza política y/o económica. También habría que considerar las **compensaciones intra-alianza**, que son las que otorgan a una o más fracciones y capas de la alianza gobernante para compensarlos de la pérdida resultante de la adopción de una o más medidas de política económica que favorecen a otro (s) grupo (s) de tal coalición hegemónica<sup>87</sup>.

Las compensaciones son necesarias, sobre todo, en regímenes parlamentarios y (formalmente) democráticos, si bien tampoco se prescinde de ellas en regímenes autoritarios, sobre todo en los de corte corporativista-populista<sup>88</sup>.

Una dificultad importante en la clasificación de las compensaciones surge cuando nos percatamos que —desde el pun-

to de vista del receptor de ellas-- ciertas compensaciones son “naturales” y otras están diseñadas específicamente con ese fin. Las de corte “natural” surgen espontáneamente y “por casualidad”, beneficiando a los grupos sociales excluidos del proyecto político vigente, mientras que las “diseñadas” se entregan ex-profeso. De cualquier forma, ambas formas de compensación tienden a reducir la oposición o a neutralizar a las fracciones perjudicadas o subordinadas por la política económica elaborada por las fracciones hegemónicas. Así, por ejemplo, un gobierno “radical” puede sufrir de embates débiles de oposición, por parte de los exportadores, si los precios internacionales de nuestros productos están en ascenso, mientras que un gobierno más bien “desarrollista” puede enfrentar ataques aguerridos (y mucho más fuertes que las del gobierno “revolucionario”) por la mala coyuntura externa de nuestras mercancías de exportación. Influye, además, para explicar el grado de tal oposición, la fuerza relativa tanto de las fracciones opositoras, como de las gobernantes<sup>89</sup>.

La conceptualización esbozada hasta aquí, y la sentida necesidad de determinación coyuntural de la política económica a partir de la dinámica sociopolítica, nos obligan a analizar paquetes específicos de medidas económicas, distinguiéndolas en términos de su “utilidad” para diversas fracciones sociales, de la siguiente manera (tentativa):

- Las medidas que están diseñadas para beneficiar (o dejar de perjudicar) directa, inmediata y tendencialmente a las **fracciones gobernantes**.
- Las políticas que sirven para mantener o ganarse el apoyo de ciertas **fracciones subordinadas**, con las que deben contar las **fracciones gobernantes** para mantener en jaque a las **fracciones excluidas del proyecto**, sean política y/o económica poderosas.
- Las acciones económicas que tienen como fin compensar —aunque sólo sea parcialmente— a las **fracciones excluidas del “modelo” vigente**, sea para neutralizarlas, sea para suavizar su oposición.

Este ordenamiento permite un análisis más detallado (y cuantitativo) de los beneficiarios, perjudicados y marginados; tanto en términos absolutos, como relativos, de un conjunto específico de medidas de política económica<sup>90</sup>. Además, este sistema permite discriminar entre períodos coyunturales de un mismo régimen gubernamental, reflejando la dinámica sociopolítica y las transformaciones de las “variables económicas” relevantes<sup>91</sup>.

---

## FIN DE ETAPA

Los principios, reflexiones, hipótesis e inquietudes presentadas a lo largo de este trabajo no hacen sino sentar las bases elementales para el desarrollo formalizado de un enfoque de análisis económico alternativo al convencional (neoclásico/kaynesiano).

El material expuesto debe ser, como trabajo pendiente, introducido en modelos económicos de largo y corto plazos. Sin embargo, la contribución consideramos que es más valiosa para el desarrollo de modelos coyunturales y para explicar las desviaciones de la tendencia de acumulación del período largo. Intentos de solución en esta línea han sido publicados ya por algunos autores para el caso peruano (Seminario-Cruz Saco, 1979; y Portocarrero, 1977) y se están desarrollando para las economías metropolitanas por economistas post-keynesianos (Eichner, 1979).

En ese sentido este trabajo va dirigido a las generaciones jóvenes de economistas que en vez de abrazar ciegamente la teoría económica convencional —con miras al éxito fácil al servicio de ciertos intereses—, se sienten capaces de innovar por nuevas líneas, aunque al costo de la agresión de los representantes de la doctrina establecida y con un reconocimiento que probablemente sólo llegue en décadas.

El enfoque elaborado a lo largo de estas páginas lleva a una reconceptualización del análisis económico convencional, en el sentido que las bases para toda explicación o pronóstico económico se sustentan en el estudio, tanto de las diversas

fracciones de clase, como de su base real de poder. En esa línea, para entender, tanto la dinámica económica, como la política económica, es indispensable partir de las bases materiales de la sociedad, explicitando en cada caso su correspondiente estructura social y política. Si bien esto es obvio para cualquier científico social, no lo es así para el economista convencional, quien sigue considerando que se puede explicar y proyectar una economía a partir de variables económicas exclusivamente. Y son esos los economistas que predominan hoy en día, representando los intereses del capital, tras conceptos y teorías aparentemente técnicas y objetivas. Desemascararlos sigue siendo una tarea útil, aunque no suficiente: se requiere un enfoque conceptual e instrumental alternativo que pueda explicar con precisión la coyuntura, en vez de quedarse en sus “leyes generales”.



## BIBLIOGRAFIA

- Abalo, Carlos (1976), "El derrumbe del peronismo y la política económica del gobierno militar", en: NUEVA SOCIEDAD, No. 27, noviembre-diciembre; pp. 85-98.
- Abalo, Carlos (1978), "Sistematización de los problemas actuales del subdesarrollo", en: COMERCIO EXTERIOR, vol. 28 (1), enero; pp. 85-98.
- Alvarez, Elena (1979), "Política Agraria y Estancamiento de la Agricultura, 1968-77"; trabajo presentado al I Seminario de Agricultura y Alimentación, Chaclacayo, octubre.
- Amin, Samir (1974), "Zur Theorie von Akkumulation und Entwicklung in der gegenwärtigen Weltgesellschaft", en Dieter Senghaas (ed.), PERIPHERER KAPITALISMUS, Frankfurt, Suhrkamp; pp. 71-97. Original en: TIERS MONDE, vol. 13, No. 52, 1972.
- Baer, Werner e I. Kerstenetzky (1964), INFLATION AND GROWTH IN LATIN AMERICA, Homewood, 111., Irwin.
- Baran, Paul (1957), LA ECONOMIA POLITICA DEL CRECIMIENTO, México, Fondo de Cultura Económica, 1959.
- Benetti, Carlo (1974), LA ACUMULACION EN LOS PAISES CAPITALISTAS SUBDESARROLLADOS, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Braun, Oscar (1973), ed., TEORIA DEL CAPITAL Y LA DISTRIBUCION, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.
- Braun, Oscar y M. Joy (1968), "A model of economic stagnation - A case study of the Argentine economy", en: THE ECONOMIC JOURNAL, vol. 78, No. 312, diciembre.

- Briones, Alvaro (1976), "América Latina: crisis económica y fascismo dependiente", en: COMERCIO EXTERIOR, vol. 26 (8) agosto; pp. 927-33.
- Brodersohn, Mario (1973), "Sobre 'Modernización y Autoritarismo' y el estancamiento inflacionario argentino", en: DESARROLLO ECONOMICO, vol. 13, No. 51, octubre-diciembre; pp. 591-605.
- Canitrot, Adolfo (1975), "La experiencia populista de redistribución de ingresos", en: DESARROLLO ECONOMICO, vol. 15, No. 59, octubre-diciembre; pp. 331-51.
- Caravedo, Baltazar (1974) "Conflictos interburgueses durante el ochenio de Odría: 1948-1956", en: CISEPA, PUC, No. 6, Lima.
- Caravedo, Baltazar (1976), BURGUESIA E INDUSTRIA EN EL PERU, 1933-1945, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- Cardoso, F. H. (1971), IDEOLOGIAS DE LA BURGUESIA INDUSTRIAL EN SOCIEDADES DEPENDIENTES. México, Siglo XXI.
- Cardoso, F. H. (1974), "Las contradicciones del Desarrollo Asociado", en: DESARROLLO ECONOMICO, vol. 14, No. 53, abril-junio.
- Cardoso, F. H. y E. Faletto (1969), DEPENDENCIA Y DESARROLLO EN AMERICA LATINA, México, Siglo XXI.
- Cardoso, F.H. y E. Faletto (1977), "Estado y proceso político en América Latina" (Introducción a la versión alemana de Cardoso y Faletto, 1969), en: REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA, vol. 39 (2), abril-junio; pp. 357-87.
- Chossudovsky, Miguel (1975), "Hacia el nuevo modelo económico chileno: Inflación y redistribución del Ingreso", en EL TRIMESTRE ECONOMICO, vol. 42 (2), No. 166; abril-junio; pp. 311-347.

- Hossudovsky, Miguel (1978), "La acumulación de capital en Chile", en: COMERCIO EXTERIOR, vol. 28, No. 2; febrero; pp. 156-164.
- Davis, Tom (1965), "Inflation and Growth in Latin America", en: JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY, pp. 389-97.
- Cordera, Rolando (1977), "Las decisiones del poder: notas sobre la coyuntura económica", en: COMERCIO EXTERIOR, vol. 27 (5), mayo; pp. 586-589.
- Diamand, Marcelo (1973), DOCTRINAS ECONOMICAS, DESARROLLO E INDEPENDENCIA, Buenos Aires, Paidós.
- Díaz Alejandro, Carlos (1969), DEVALUACION DE LA TASA DE CAMBIO EN UN PAIS SEMI-INDUSTRIALIZADO. LA EXPERIENCIA ARGENTINA, 1955-61, Buenos Aires, Instituto di Tella.
- Díaz Alejandro, Carlos (1975), ENSAYOS SOBRE LA HISTORIA ECONOMICA DE LA ARGENTINA, Buenos Aires, Amorrortu.
- Dos Santos, Theotonio (1970), "The Structure of Dependencia", en: AMERICAN ECONOMIC REVIEW, vol. 60 (2), mayo; pp. 231-236.
- Dragisic, John (1971), PERUVIAN STABILIZATION POLICIES, 1939-68, University of Wisconsin, tesis doctoral de economía (mimeo.).
- Eshag, Eprime y Rosemay Thorp (1965), "Economic and social consequences of orthodox economic policies in Argentina in the post-war years", en: BULLETIN OF THE OXFORD INSTITUTE OF ECONOMICS AND STATISTICS, febrero; pp. 3-43.
- Ferrer, Aldo (1977), CRISIS Y ALTERNATIVAS DE LA POLITICA ECONOMICA ARGENTINA, México, Fondo de Cultura Económica.

- Ferrer, Aldo (1978), "Crisis y Alternativas de la Política Económica Argentina. Una respuesta", en: DESARROLLO ECONOMICO, vol. 17, No. 68, enero-marzo; pp. 647-53.
- Figueroa, Adolfo (1979), POLITICA DE PRECIOS AGROPECUARIOS E INGRESOS RURALES EN EL PERU, CISEPA, Documentos de Trabajo No. 45.
- Frank, André Gunder (1968), CAPITALISM AND UNDERDEVELOPMENT IN LATIN AMERICA, Nueva York, Monthly Review Press.
- Frey, Bruno S. (1974), "Die Renaissance der Politischen Oekonomie", en: SCHWEIZERISCHE ZEITSCHRIFT FÜR NATIONALÖKONOMIE, 110; pp. 357-406.
- García, Inés; Adrianzén, Luis A. y Guzmán, Virginia (1977), BIBLIOGRAFIA COMENTADA SOBRE EL TEMA ESTADO Y CLASES EN AMERICA LATINA, PUC, Dpto. de Ciencias Sociales, abril.
- Goldelier, Maurice (1970), RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD EN LA ECONOMIA, México, Siglo XXI.
- Gonzalez Casanova, Pablo (1971), "Las Reformas de Estructura en América Latina", en: EL TRIMESTRE ECONOMICO, No. 150, vol. 38 (2), abril-junio; pp. 351-88.
- Graciarena, Jorge (1976), "Tipos de Concentración del ingreso y estilos políticos en América Latina", en: REVISTA DE LA CEPAL, Segundo Semestre, pp. 203-37.
- Harcourt, G.C. y N.F. Laing, eds. (1971), CAPITAL AND GROWTH, Harmondsworth, Penguin.
- Hirschman, Albert O. (1964), ESTUDIOS SOBRE POLITICA ECONOMICA EN AMERICA LATINA, Madrid, Aguilar.
- Hunt, E.K. y J.G. Schwartz, ed. (1972), A CRITIQUE OF ECONOMIC THEORY, Harmondsworth, Penguin.

- Johnson, Harry G. (1967), "The Ideology of Economic Policy in the New States", en: H.G. Johnson (ed.), ECONOMIC NATIONALISM IN OLD AND NEW STATES, Chicago, University of Chicago Press. Citamos de la reimpresión en: Wall (1972, pp. 23-40).
- Kindleberger, C.P. (1968), "El sistema de desequilibrio en el comercio exterior y los países en desarrollo", en: J. Theberge (ed.), ECONOMIA DEL COMERCIO Y DESARROLLO, Buenos Aires, Amorrortu, 1971; pp. 565-84.
- Lavagna, Roberto (1978), "Aldo Ferrer y la Política Económica en la Argentina de Post-guerra", en DESARROLLO ECONOMICO, vol. 17, No. 68, enero-marzo; pp. 654-64.
- Lechner, Norbert (1977), "La Cuestión del Estado en el Capitalismo Dependiente", en: ESTUDIOS SOCIALES CENTROAMERICANOS, año VI, No. 16, enero-abril; pp. 129-164.
- Little, Ian, Tibor Scitovsky y Maurice Scott (1975), INDUSTRIA Y COMERCIO EN ALGUNOS PAISES EN DESARROLLO, México, Fondo de Cultura Económica (original en inglés: 1970).
- Mallon, R. y Sourrouille, Juan (1976), LA POLITICA ECONOMICA EN UNA SOCIEDAD CONFLICTIVA: EL CASO ARGENTINO, Buenos Aires, Amorrortu.
- Malloy, James M. (1976), "Authoritarianism, Corporatism and Mobilization in Peru", en: REVIEW OF POLITICS, vol. 36, No. 1, enero; pp. 52-84.
- Malloy, James M., ed. (1977), AUTHORITARIANISM AND CORPORATISM IN LATIN AMERICA, University of Pittsburgh Press.
- Malloy, James (1978), "Autoritarismo y Corporativismo en América Latina", en: ESTUDIOS ANDINOS, año 7, No. 13 pp. 1-18.

- Masterman, Margaret (1970), "The Nature of a Paradigm". en: Lakatos y Musgrave (eds.), CRITICISM AND THE GROWTH OF KNOWLEDGE, Cambridge, Cambridge University Press; pp. 59-89.
- Mayorga, René Antonio (1974), "Das Scheitern des populistischen Nationalismus in Bolivien", en: H. C. F. Mansilla (ed.) PROBLEME DES DRITTEN WEGES, Darmstadt, Neuwied, pp. 69-124.
- Merkx, Gilbert W. (1969), "Sectorial Clashes and Political Change: The Argentine Experience". en: LATIN AMERICAN RESEARCH REVIEW, vol. 4, No. 3, Fall; pp. 89-114.
- Mering, Otto von (1950), "Social Ideals and Economic Theory", En: KYKLOS, vol. IV, pp. 172-195.
- Mermelstein, David Ed. (1970), ECONOMICS, MAINSTREAM READINGS AND RADICAL CRITIQUES, Nueva York, Random House.
- O'Donnell, Guillermo (1973), MODERNIZATION AND BUREAUCRATIC - AUTHORITARIANISM, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de California, Berkeley, No. 9.
- O'Donnell, Guillermo (1977a), "Corporatism and the Question of the State", en: Malloy (1977: 47-87).
- O'Donnell, Guillermo (1977b), "Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976", en: DESARROLLO ECONOMICO, No. 64, vol. 16, enero-marzo; pp. 523-54.
- O'Donnell, Guillermo (1978), "Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic-Authoritarian State", en: LATIN AMERICAN RESEARCH REVIEW, vol. 13, No. 1 pp. 3-38.
- Pennano, Guido y Jurgen Schuldt (1977), "Premisas y Antecedentes para la evaluación del proyecto del Plan Túpac Amaru", en: APUNTES, No. 6, año 3.

- Pinto, Aníbal (1964), CHILE: UNA ECONOMIA DIFÍCIL, México, Fondo de Cultura Económica.
- Portantiero, Juan Carlos (1974), "Dominant Classes and Political Crisis in Argentina Today" en: LATIN AMERICAN PERSPECTIVES, vol. 1 (3), Fall; pp. 93-120.
- Portantiero, Juan Carlos (1977), "Economía y Política en la crisis argentina", en: REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA, año 39, No. 2, abril-junio; pp. 531-65.
- Portes, Alejandro (1973), "Modernity and Development; A Critique", en: STUDIES IN COMPARATIVE INTERNATIONAL DEVELOPMENT, vol. 8, No. 3.
- Porto, Alberto (1975), "Un modelo simple sobre el comportamiento macroeconómico argentino en el corto plazo", en: DESARROLLO ECONOMICO, No. 59, vol. 15, octubre-diciembre; pp. 353-71.
- Portocarrero, Felipe (1974), "La economía peruana en 1973", en: APUNTES, No. 3, pp. 69-82.
- Portocarrero, Gonzalo (1977), TERMINOS EXTERNOS E INTERNOS DEL INTERCAMIO EN LA ECONOMIA PERUANA, 1950-1973, Lima PUC, Dpto. de Ciencias Sociales.
- Prebisch, Raúl (1976), "Crítica al capitalismo periférico", en: REVISTA DE LA CEPAL, primer semestre; pp. 7-73.
- Quijano, José Manuel (1978), "Uruguay: balance de un modelo friedmaniano", en: COMERCIO EXTERIOR, vol. 28 (2), febrero; pp. 173-86.
- Reyna, José Luis (1971), "Modelos Causales y Tipo Ideal: Una estrategia teórico-metodológica para la sociología del desarrollo latinoamericano", en: REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA, año 8, No. 20, enero-abril; pp. 7-17.

- Rimez, Marc (1979), "Las experiencias de apertura externa y desprotección industrial en el Cono Sur", en: *ECONOMIA DE AMERICA LATINA*, No. 2, marzo; pp. 103-124.
- Schott, F. H. (1959), "Inflation and Stabilization Efforts in Chile, 1953-1958", en *INTER-AMERICAN ECONOMIC AFFAIRS*, invierno; pp. 3-20.
- Schuldt, Jurgén (1973), "Inflación, devaluación y lucha de grupos sociales", en: *APUNTES*, No. 1, pp. 1-20.
- Schuldt, Jurgén (1977), ed., *MONETARISMO Y CAPITALISMO PERIFERICO*, Lima, Universidad del Pacífico, CIUP.
- Schuldt, J. (1977a), "La Escuela de Chicago y los Chicago Boys en Chile", en: Schuldt (1977: 3-78).
- Schuldt, Jurgén (1978), "¿Cuesta demasiado el dólar?", Universidad del Pacífico, Serie Coyuntura Económica No. 1, enero.
- Schuldt, Jurgén (1979a), "Románticos y Realistas en la política económica latinoamericana", en: *ACTUALIDAD ECONOMICA*, No. 16; junio, pp. 13-15.
- Schuldt, Jurgén (1979b), "Del caos al orden económico en América Latina", en: *DEBATE*, No. 2; noviembre-diciembre; pp.
- Schuldt, Jurgén (1979c), "Comentario a UNCTAD V: Posibilidades y Perspectivas para los Países del Tercer Mundo", en: CEDEP (ed.), *PERU: COMERCIO Y DESARROLLO*, Lima, 1979; pp. 27-46.
- Schydrowsky, Daniel M. (1972), "Latin American Trade Policies in the 1970's", en: *QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS*, vol. 86 (2), mayo; pp. 263-289.
- Schydrowsky, Daniel M. (1973), "International Trade Policy in the Economic Growth of Latin America", en: S.E.



Guisinger (ed.), TRADE AND INVESTMENT POLICIES IN THE AMERICAS, SMU Press, Cap. III.

Schydrowsky, Daniel M. y Wicht, Juan J. (1979a), "The Anatomy of an Economic Failure: Peru 1968-78", en: DISCUSSION PAPER SERIES No. 32, Center for Latin American Development Studies, Boston University; febrero.

Schydrowsky, D.M. y J.J. Wicht (1979), ANATOMIA DE UN FRACASO ECONOMICO, PERU 1968-1968, Lima, CIUP.

Seminario, Bruno y Cruz Saco, María Amparo (1979), ESTUDIO SOBRE EL CICLO ECONOMICO, LA CRISIS Y EL CRECIMIENTO, Tes. Bach. Economía, Universidad del Pacífico, mimeo.

Sheahan, John (1978), "Market-oriented Economic Policies and Political Repression in Latin America", en: RESEARCH MEMORANDUM SERIES, No. 10, The Center for Development Economics, Williams College, junio.

Sjaastad, Larry (1974), "Monetary Policy and Supressed inflation in Latin America", en: Robert Z. Aliber (ed.), NATIONAL MONETARY POLICY AND THE INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM, University of Chicago Press; pp. 127-136.

Skidmore, Thomas E. (1977), "The Politics of Economic Stabilization in Postwar Latin America", en: Malloy (1977: 149-90).

Stepan, Alfred (1978), THE STATE AND SOCIETY. PERU IN COMPARATIVE PERSPECTIVE, Princeton N.Y., Princeton University Press.

Strassmann, W. Paul (1976), "Development Economics from a Chicago Perspective", en: JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES, vol. X (1), marzo; pp. 63-80.

- Tavares, María (1969), "El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina", en AMERICA LATINA: ENSAYOS DE INTERPRETACION ECONOMICA, Ed. Universitaria.
- Teubal, Miguel, ed. (1972), CRITICA A LA CIENCIA ECONOMICA, Buenos Aires, Periferia.
- Valenzuela, Carlos J. (1976), "El nuevo patrón de acumulación y sus precondiciones. El caso chileno: 1973-1976", en: COMERCIO EXTERIOR, vol. 26, No. 9: setiembre; pp. 1010-1024.
- Villanueva, Javier (1974), NOTAS SOBRE INFLACION, DISTRIBUCION DEL INGRESO Y COMERCIO INTERNACIONAL, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.
- Vuskovik, Pedro (1979), "América Latina ante nuevos términos de la división internacional del trabajo", en: ECONOMIA DE AMERICA LATINA, No. 2, marzo; pp. 15-28.
- Wall, David (ed.) (1972), CHICAGO ESSAYS IN ECONOMIC DEVELOPMENT, Chicago, The University of Chicago Press.
- Weeks, John (1976), "Crisis and Accumulation in the Peruvian Economy, 1967-1975", en: REVIEW OF RADICAL POLITICAL ECONOMISTS, vol. 8 (4), noviembre; pp. 56-72.
- Weffort, Francisco C. (1968), CLASES POPULARES E DESENVOLVIMIENTO SOCIAL (Contribucáo ao estudio do 'populismo'), Santiago, ILPES, febrero: mimeo.
- Wynia, Gary W. (1974), "Economic Policy-Making under stress: Conflict and Exchange in Argentina", en: LADAC OCCASIONAL PAPERS, Series 2, No. 11, Institute of Latin American Studies, University of Texas.
- Zylberberg, Jacques (1977), "Estado-Corporativismo-Populismo: Contribución a una Sociología Política de América Latina", en: ESTUDIOS SOCIALES CENTROAMERICANOS, año VI, No. 18, setiembre-diciembre; pp. 77-115.

## NOTAS

- (1) *La versión primigenia de este ensayo fue presentada a la Comisión de "Régimen Económico y Financiero" de la Asamblea Constituyente. El trabajo fue preparado para el Seminario de "Política Económica en el Perú", organizado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, que editó un número reducido de ejemplares del mismo (enero de 1979).*
- (2) *Consúltese: Braun (1973), Harcourt y Laing (1971), Huit y Schwartz (1972), Mermelstein (1970), y Teubal (1972).*
- (3) *A lo largo del trabajo iremos nombrando las contribuciones más importantes, de utilidad para el economista, en las que se combina el análisis económico con la dinámica sociopolítica, el papel del Estado y las modalidades de acumulación. Entre los no-economistas que trabajan en esta área destacan: Portantiero, O'Donnell, Malloy, Graciarena, Skidmore, González Casanova. Entre los economistas figura, entre otros, autores, tan disímiles como Abalo, Cautrot, Chossudovsky, Ferrer, Pinto, Vuskoyik. En esta última enumeración no se han señalado los autores más conocidos que han venido trabajando a partir de esta óptica desde la década pasada y que, en gran medida, han sido rebasados por los desarrollos teóricos de la década actual: Baran (1957), Hirschman (1964) y Frank (1968).*
- (4) *Se sentarían, de esta manera, las bases para el desarrollo de un enfoque transdisciplinario más que interdisciplinario.*
- (5) *Son cada vez más los científicos sociales que trabajan en este intento, apartándose de los éxitos fáciles (y aparentes) que brinda la teoría económica dominante, para explicar y pronosticar la dinámica económica.*
- (6) *En este trabajo se ubicarán en primera plana los condicionantes internos de la dinámica y política económicas. Ello no significa que se esté subyugando la determinación dominante que surge de las modalidades internacionales de la división del trabajo y de las modificaciones del "orden" económico internacional.*
- (7) *Caben aquí dos precisiones. Por un lado, que la "etiqueta" de cada modalidad deja mucho que desear; sin embargo, sigue siendo una buena primera aproximación para nuestros fines por ser la terminología más conocida en los análisis convencionales, fundamentalmente a partir de las publicaciones de la CEPAL. Por otra parte, es evidente que cada modalidad de acumulación tiene su propia periodización, siendo indispensable distinguir entre sus diversas etapas: implantación, maduración y resquebrajamiento de cada una de ellas. Las implicancias e importancia de esto quedarán aparentes más adelante. Basta decir aquí que las INCONSISTENCIAS entre "predominancia económica" y "hegemonía política" —en la acepción gramsciana— juegan un rol determinante para dilucidar la periodización interna a cada "estilo de desarrollo". Sobre esta problemática compleja consúltese Portantiero (1974).*

- (8) *Nuestra hipótesis es que estas economías no adoptarán el modelo de desarrollo asociado --como lo evidencian los casos de Uruguay y Chile que estaban en condiciones de hacerlo en 1974 y 1973 respectivamente-- ya que ésto tropezaría con la nueva división intercontinental del trabajo; en la que México, de un lado, y Argentina y Brasil del otro, juegan un papel trascendental en los mercados de centro y sudamérica respectivamente. La difusión de la noción de sub-imperialismo procede de estos eventos.*
- (9) *Ya que son en demasía conocidas estas modalidades, a raíz de la avalancha de literatura aparecida en relación al problema de la "dependencia" y el imperialismo.*
- (10) *Véase respecto a la validez de este tipo de estrategias de investigación, el ensayo de Reyna (1971).*
- (11) *Queda pendiente si ésta es la forma más adecuada de presentar las características de las diversas modalidades de acumulación. Consúltese, también, para enfoques distintos, los trabajos de Abalo (1976) y Cordera (1975). En todo caso, las consecuencias para los fines propuestos de este trabajo no variarían de aplicarse estas otras formas de ordenamiento e interacción.*
- (12) *Recuérdese la "eterna" discusión entre economistas cuando se trata de distinguir entre bienes "esenciales" y "bienes de lujo", sea a partir de las elasticidades-ingreso, sea en base a la teoría de las preferencias lexicográficas.*
- (13) *Esto es nuevamente un concepto "subjetivo" a dos niveles: a) En comparación con la modalidad de desarrollo hacia afuera, la distribución del Ingreso Nacional aparece como "más igualitaria"; b) En comparación con la capacidad productiva, sobre todo del "sector dinámico" de la economía periférica, aparece como "mala" ya que da lugar a una demanda "restringida" respecto al stock de capital.*
- (14) *Repetimos. No hay que perder de vista que cada una de estas modalidades, si bien su imposición es un fenómeno interno, responde a las transformaciones del capitalismo metropolitano.*
- (15) *Por el elevado grado de desarrollo de sus fuerzas productivas; lo que, además, garantiza altos niveles de concientización y organización de la clase obrera.*
- (16) *Aquí, a su vez, es necesario distinguir entre los grupos políticamente hegemónicos y los que predominan económicamente (Portantiero, 1974).*
- (17) *Precisiones mayores en el marco que nos interesa (respecto a la nueva dinámica social, especialmente en relación a los populismos y sus características) pueden consultarse en Cardoso y Faletto (1969), Malloy (1978), Mayorga (1974) y Weffort (1968).*
- (18) *Es importante señalar que el proceso de sustitución de importaciones en América Latina ha sido llevado a cabo en base a proyectos "desarrollistas" y/o "populistas". En Argentina fue instaurado por un gobierno populista, que luego fue sustituido por el desarrollismo. En el Perú fue a la inversa: el populismo de Velasco sustituyó a los desarrollismos anteriores. En otros países la "industrialización" dependiente fue llevada a cabo única-*

mente a partir de tendencias desarrollistas (p. ej. Colombia) o populistas (Bolivia).

- (19) *Hasta entonces la forma principal de articulación de la sociedad es el "clientelismo", caracterizado por la hegemonía oligárquica y un sector popular atomizado y políticamente inerte. Posteriormente predomina el "corporativismo", caracterizado por un alto grado de burocratización y formalización de las relaciones sociales (O'Donnell, 1978).*
- (20) *Sus subsidiarias desplazan al capital nacional y monopolizan los sectores más rentables de la economía.*
- (21) *Básicamente en sectores de infraestructura.*
- (22) *Que, según Cardoso, es la "forma preferencial de asociación".*
- (23) *La literatura sobre este tema es tan vasta y variada (García et al., 1977), como ambigua y hasta contradictoria, que nos hemos visto obligados a recurrir a sólo unos pocos autores para no perdernos en el bosque. Walter Heredia ha contribuido importantemente a esbozar y clarificar esta sección.*
- (24) *Pero no exclusivamente, ya que se trata siempre de un problema de mediación y correlación.*
- (25) *Concebido, para nuestros fines, en la línea de Stepan (1978).*
- (26) *Entendido éste "como un conjunto humano integrado territorialmente por estructuras estatales y estructurado por redes múltiples de comunicación económica, social y cultural" (Ib.: 81).*
- (27) *Aquí cabe distinguir entre la política económica "natural" que surge de los intereses de los grupos políticamente hegemónicos, de la política económica "anti-crisis" que se adopta cuando los síntomas de las crisis (inflación y déficit de balanza de pagos) son insoslayables.*
- (28) *Ya que corresponde a la de los libros de texto. Respecto a América Latina véase: Ferrer (1977) y Eshag y Thorp (1965).*
- (29) *Evidentemente, su "pureza" dependía de la fuerza relativa del movimiento obrero y, sobre todo, de la creciente presencia de las capas medias: la "pacificación" de estos grupos se lograba a través de concesiones y compensaciones, tales como el otorgamiento de mejores condiciones de trabajo y, sobre todo, del seguro social.*
- (30) *Se podría afirmar que esta política económica se inspira en el Keynesianismo en boga, y tal como fuera materializado en América Latina por el "estructuralismo". A esto hay que decir que la política económica sería similar de no haber existido Keynes, ya que su aplicación responde a los intereses inmediatos de la coalición múltiple de corte populista (o desarrollista). Le hubiera faltado quizá, como al "New Deal" de Roosevelt (1932), la RACIONALE luego provista por Keynes.*
- (31) *Un análisis más detallado se encuentra en el capítulo segundo.*
- (32) *Si bien su cuota es mayor al del período primario-exportador.*

- (33) *De paso, es interesante señalar que en 1974 ningún economista tenía conciencia de la crisis económica del Perú. Solo el politicólogo Malloy (1974) y el Sociólogo Portocarrero (1974), atinaron en percibirla con brillantez en el ambiente académico. Al interior del gobierno fue a la inversa: los sociólogos y politicólogos no la reconocieron; mientras un grupo de economistas tenía ya entonces medidas precisas contra ella.*
- (34) *En otro lugar hemos presentado la forma en que se concilian las políticas económicas (aparentemente irracionales) y los intereses sociales, así como la forma en que tales políticas llevan a la inflación, el desempleo y el déficit creciente de la balanza de pagos (Pennano y Schuldt, 1977). En ese trabajo se distinguió también, entre los populismos formales (desarrollismo) y los populismos reformistas (o populismos propiamente tales). Estos últimos son los que generalmente llevan a las crisis más graves, no por las reformas y redistribuciones de propiedad que realizan, sino por ser gobiernos autoritarios, mientras generalmente los otros son gobiernos presidenciales.*
- (35) *Excogimos esa ruta de crítica por considerar que –si bien necesaria– la forma convencional de hacerlo se centra exclusivamente en las nefastas consecuencias económicas, sociales y políticas, que implica la aplicación de recetario monetarista, con lo que se queda en lo anecdótico e idealista. (Schuldt, 1977a).*
- (36) *Véase, por ejemplo, el cuestionamiento que Sjaastad (1976) hace de las concepciones del FMI, respecto a sus recomendaciones, en relación a las alzas de los precios por parte de la OPEP.*
- (37) *Tal como fueran expuestas por Schuldt (1977a, Parte I).*
- (38) *Las discusiones entre monetaristas y estructuralistas tuvieron vigencia precisamente en ese período, alcanzando su apogeo hacia 1963 con la “controversia de Río de Janeiro” (Baer y Kerstenetzky, 1964).*
- (39) *Una fundamentación más detallada de este punto puede encontrarse en el capítulo cuarto.*
- (40) *Esta sección se reproduce, con leves retoques, del ensayo de Pennano y Schuldt (1977: 52-54).*
- (41) *Estos grupos, imprecisamente denominados así, no fueron producto de un proceso autónomo de industrialización (como en el caso de los países centrales) sino que se desarrollaron en dependencia del sistema burocrático y por ende de la oligarquía tradicional; fenómeno que ha sido adecuadamente calificado como “burocratización prematura” (Portes, 1974).*
- (42) *Conformada por el gran capital extranjero enraizado en el sector primario exportador y la “oligarquía” nacional (Weeks, 1976).*
- (43) *Como es sabido, sin embargo, la ideología anti-imperialista es formal. Su objeto es reestructurar (y no eliminar) las relaciones económicas y políticas con los países metropolitanos.*
- (44) *Portantiero (1974).*
- (45) *Hasta aquí hemos visto las pecuniarias, obtenidas a través de la manipulación de los precios relativos.*

- (46) *Inevitablemente la tasa de crecimiento del empleo industrial va decreciendo a medida que procede el proceso, lo que no es motivo de conflicto ya que los sectores obreros más organizados gozan de estabilidad ("natural") en el período de expansión.*
- (47) *Y la inversión extranjera radicada en el sector primario-exportador. En cambio, las empresas multinacionales ubicadas en los sectores "modernos" son grandemente beneficiadas por el proyecto reformista.*
- (48) *Ver sección 4 del Cap. IV (pp. 105)*
- (49) *En el caso del Perú, p. ej., siempre ha ido en ascenso en períodos de crisis (1947-48; 1958-59 y 1976-78), sin que luego —una vez recuperada la economía— se volviera a bajar. Esto responde a dos factores: por un lado, que los Bancos Centrales no tienen la suficiente autonomía para hacerlo por su cuenta; y, por el otro, porque las fracciones que conforman la capa gobernante no se percatan aún de la importancia de ese precio. Distinta será sin embargo, una vez que se salga de la crisis; momento a partir del cual esos dos factores ya no existirán.*

- (50) *Recuérdese el cálculo de la tasa real de interés:*

$$r = \frac{i - \pi}{i + \pi}$$

*de donde se tiene que si  $i < \pi$  —————  $r < 0$ .*

- (51) *Se observa un deterioro de la distribución personal del Ingreso Nacional, favoreciendo a los dos o tres deciles más elevados de la pirámide de ingresos.*
- (52) *Al congelarse los precios agrícolas parecería asumirse que: a) su producción es oligopólica; y/o, b) que los agricultores no pretenden maximizar ganancias.*
- (53) *Sin embargo, en algunos países, esto no se dió porque la protección (a través de cuotas, prohibiciones y aranceles), a la industria, fue excesiva (Little, Scott y Scitovsky, 1975, p. 18).*
- (54) *Agravado por el incremento (y la restricción de oferta) de los insumos industriales para la agricultura.*
- (55) *La terminología tiende a ser muy variada, pero lo rasgos generales de cada período coinciden aproximadamente; independientemente de las precisiones conceptuales y trasfondo ideológico de los diversos autores.*
- (56) *Pregunta muy común —si bien en forma implícita— para muchos neoclásicos que se exasperan ante "la ineficiencia y el costo" que significan los procesos de sustitución de importaciones en nuestro continente.*
- (57) *Retrospectivamente para los casos de Brasil y Argentina y, como propuesta actual y válida, para economías aún primario-exportadoras.*
- (58) *Este ciclo corresponde, también, como hemos señalado en otro lugar, a la vigencia cíclica del pensamiento estructuralista y monetarista durante el proceso de sustitución de importaciones.*

- (59) *Una de cuyas expresiones es el "redistribucionismo" forzado por acción del gobierno de turno, en contraposición con el "respeto" de las fuerzas ("impersonales") del mercado.*
- (60) *El GRAN podría servir, sin embargo, como "escape".*
- (61) *Lo cual, no quiere decir, que no resten márgenes considerables para exportar un porcentaje de bienes manufacturados o semielaborados.*
- (62) *La fundamentación de los criterios para elegir el año base y otros aspectos técnicos del cálculo se basan en un trabajo anterior (Schuldt, 1978).*
- (63) *En particular, por el año específico elegido como "base", que en cualquier caso está sujeto a controversia, por más cuidado que se ponga en los criterios para su selección "objetiva".*
- (64) *Para una crítica véase Schuldt (1979 c).*
- (65) *Las importaciones de bienes finales es reducida o cortada a través de aranceles o de la prohibición de importaciones, respectivamente.*
- (66) *¿Cómo explicar, sin embargo, el régimen de Prado? Porque parecería que su primer gobierno fuese modernizante y el segundo anti-modernizante, si nos fijamos en la sobrevaluación anual promedio de sus dos períodos (7.1 o/o y 0.1 o/o, respectivamente). Esto exige una digresión. Habíamos señalado que durante el segundo gobierno de Prado el tipo de cambio oficial se mantiene aproximadamente a nivel de "paridad". Esto indicaría que se trata de un gobierno pro-exportador, lo que entraría en contradicción con la caracterización pro-industrial de su primer gobierno. Pero Prado representaba, tal como a principios de la década del cuarenta, las fracciones modernizantes del capital. Ello viene reforzado por su ascenso al poder, gracias al apoyo aprista. Sólo cuando cayeron las exportaciones Prado tuvo que entregarse a las presiones de los grupos primario-exportadores. Con Beltrán, su representante más inmediato, el tipo de cambio se devalúa y la moneda nacional llega a subvaluarse a niveles jamás conocidos en el Perú. Pero es éste el último suspiro de la fracción primario-exportadora: nunca más volverá a aparecer en primera plana y en la dirección de la política económica en el Perú. De ahí que, desde entonces, el tipo de cambio se mantuviera fijo en el Perú, exceptuando los períodos de desequilibrio externo patentes. El golpe de gracia lo reciben a partir de 1968 cuando también se les expropia sus bases estructurales de poder. De esa manera la subvaluación del sol en nuestros días, sólo puede explicarse a partir de "nuevos" intereses y fracciones sociales, surgidas al amparo de los cambios estructurales de los últimos diez años en el Perú.*
- (67) *Como resultado, repetimos, de la participación cada vez más activa de fracciones de trabajadores y de las capas medias en la arena política.*
- (68) *En el caso del Perú, en esa dirección, fue con Prado (1939-45) que el tipo de cambio adquiere, por primera vez en nuestra historia, importancia económica en el campo político y del conflicto inter-classes e intra clase pro-*



pietaria: la presencia activa de las clases populares y medias --rigiendo gobiernos 'democráticos' afanosos de mantener y/o ganar clientelas y con ello legitimidad-- obliga a 'respetar' estas presiones o a dar 'compensaciones' de parte de la fracción propietaria gobernante.

- (69) Esta es así un subproducto de la alianza mencionada. Asimismo, sirve para racionalizar la política económica adoptada.
- (70) La inexistencia de estadísticas desagregadas y clasificadas en términos de las fracciones de clase que se manejan aquí, tiene dos defectos. De un lado, las cifras esconden demasiado de esa manera; una mayor sub-división permitiría fundamentar con mayor precisión el enfoque, con lo que nuestro análisis es básicamente aproximativo. Del otro lado, tal limitación nos obliga a hablar de "productores", "consumidores", "Gobierno", etc., categorías que evidentemente enmascaran y distorsionan la problemática a tratarse, sin distinguir el gran capital del pequeño, la aristocracia obrera del trabajador artesanal, etc.
- (71) Desde esta perspectiva, un gobierno reformista-socializante (o calificado incluso como "comunista") puede ser desnudado como altamente reaccionario, en tanto la metodología permite poner al descubierto los montos transferidos a ciertas fracciones del capital a costa de las capas populares. Asimismo, se podría explicar a partir de tal enfoque la prolongada fidelidad a ciertos Presidentes en el Perú, como p. ej. Odría, quien favoreció a ciertos estratos de la población a través de la fijación de ciertos precios claves para las capas urbanas de bajos ingresos (precios agrícolas y tasas de interés preferenciales).
- (72) En tal sentido estaríamos distinguiendo dos formas de transferencia: De un lado, las directas o abiertas, que se dan en forma de subsidios, exoneraciones tributarias, impuestos, donaciones, etc. (las transferencias pueden entenderse como entregas o exacciones). De otro, se presentan las indirectas, o implícitas, que son las que se transfieren como resultado de la política de fijación de precios (igualmente tienen signo positivo-entregas o negativo-exacciones).
- (73) Paradigmático será el ejercicio que haremos de las medidas que han favorecido a la burguesía industrial: crédito preferencial (directo) y tasas de interés negativas (indirecto); tipo de cambio sobrevaluado (indirecto) en un inicio, y ahora CERTEX, FOPEX, FENT (directo) y tipo de cambio subvaluado (indirecto); y precios controlados de insumos agrícolas y de bienes de consumo de la agricultura (ambos reducen costos, indirectos). Así como el control y fiscalización de los bienes de consumo "esenciales" permitió reducir las prestaciones salariales, lo mismo fue ejercido a través de control de alquileres y de tarifas del servicio público.
- (74) A pesar de ser esto, uno de los aspectos más complejos y críticos del enfoque que se presenta aquí, pensamos que en esta área radica una de sus principales contribuciones frente al análisis económico convencional. Por ejem-

plo, el estudio de las políticas económicas, tal como se realiza ahora, equivale al *black-box analysis*: se explicitan los medios con lo que se actuará (instrumentos) para alcanzar ciertos fines o metas. Pero entre aquellos y éstos hay un "vacío" conceptual y empírico: ¿Cómo reaccionarán las fracciones sociales ante cada uno de los instrumentos de política económica? Es ésta una pregunta que no logra responder a cabalidad el enfoque económico tradicional, a pesar de trabajar con infinidad de ecuaciones de "comportamiento", generalmente en exceso agregadas. En nuestra perspectiva se puede ir incluso más allá: las metas de pleno empleo, máxima tasa de crecimiento, equilibrio de balanza de pagos y fiscal, reducidas tasas de inflación, etc., no son sino resultado secundario —o incluso enmascaramiento de intereses— de políticas económicas diseñadas con el fin de servir a ciertos intereses sociopolíticos.

- (75) En primer lugar, habría que analizar los impactos secundarios de las transferencias. Así, por ejemplo, ante un tipo de cambio subvaluado —cuyo tributo pagan básicamente los importadores— en su forma directa, habría que analizar cómo los grupos perjudicados se resarcen de sus pérdidas. Los importadores tratarán de transferir parte del costo a los consumidores. Éstos exigirán mayores incrementos salariales, etc. En segundo lugar, las propias cuentas nacionales y los principios de contabilidad económica y financiera no son lo suficientemente desagregados como para permitir una cuantificación precisa. Por este lado, en consecuencia, se presenta una de nuestras mayores dificultades para el trabajo futuro. En tercer lugar, yendo a campos algo más profundos, cabría cuestionarse si la sobrevaluación del tipo de cambio —en tanto impuesto— lo pagan realmente los exportadores, o si son sus empleados y trabajadores los que pagan las consecuencias en última instancia (sea a través de despidos o de incrementos de salarios menores a los respectivos de la productividad). Los obreros, al presionar sobre la masa de desempleados, a su vez, reduce el salario real en la industria, etc.
- (76) El BCR acostumbra usar el año de 1970 como base para los cálculos del tipo de cambio paridad, a diferencia del nuestro (es decir, 1960; ver capítulo tercero). Nos basaremos aquí en 1970, reconociendo que los cambios estructurales acaecidos a partir de 1969 obligan a un cambio del año base, si bien habría bases para discutir su justeza. Por lo demás, aquí se busca sustentar una metodología, más que resultados contundentes en términos de transferencias de excedente.
- (77) Que, en la medida que tienen poder monopólico, se lo transfieren al consumidor.
- (78) Esta sección se debe en gran parte a la colaboración de Antonio Pedreros M.
- (79) Para el efecto de los cálculos de la tasa de interés real, activa o pasiva, se usa la siguiente fórmula:

$$\frac{ipa - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P} \text{ o } \frac{ipp - \Delta P/P}{1 + \Delta P/P}$$

- (80) *Esto lo logran a través del cobro por adelantado de la primera capitalización, incrementándose, lógicamente, la tasa de interés efectiva cuando se aumenta las capitalizaciones en un período de tiempo.*
- (81) *O mejor dicho, por no reajustar las tasas de interés por la autoridad monetaria.*
- (82) *En millones de soles reales (Año Base: 1973 = 100). Ver cuadro resumen del anterior que se adjunta al final de esta sección.*
- (83) *Esto es perceptible por el crecimiento de los valores reales de las pérdidas de los ahorristas, y las "diferencias" en el cuadro respectivo.*
- (84) *Una primera aproximación nos permite señalar que únicamente el tipo de cambio –sea su "libertad" o su fijación– cumple tal papel de una manera unívoca; y que las otras variables son extremadamente equívocas.*
- (85) *Independientemente de que tales compensaciones (favores, compromisos, intentos de neutralización, etc.) puedan –en el mediano plazo– romper tal predominio político, por la crisis económica a que puede dar lugar la política económica dominante y/o las compensaciones que la acompañan.*
- (86) *En la fase de sustitución de importaciones, las compensaciones para la alianza modernizante tienen que ser cada vez menores las compensaciones que se otorgan a los exportadores, lo que tiene como consecuencia la maduración de procesos de crisis cada vez más graves y prolongadas, cuya resolución estructural viene –si bien dando lugar a nuevas contradicciones– con el diseño del "desarrollo asociado" y la modalidad de acumulación secundario-exportadora.*
- (87) *De esta manera el carácter específico de una política económica concreta depende de: a) El bloque hegemónico de turno; b) Las compensaciones intrabloque hegemónico; y c) Las compensaciones a las fracciones excluidas de tal bloque. A su vez, los anteriores dependen de la modalidad vigente de acumulación (subtipos del capitalismo periférico) y del poder relativo de las alianzas hegemónicas y excluidas.*
- (88) *En cualquier caso, los regímenes autoritarios no requieren de las compensaciones para sobrevivir en última instancia, pero sí cuando tienen intenciones de mantenerse en el poder por un buen tiempo (búsqueda de legitimarlo y de establecer su hegemonía política).*
- (89) *Pueden explicarse así, la menor oposición –ante un mismo nivel de sobrevaluación del sol– de los exportadores al primer gobierno de Prado; y cómo éste –durante su segundo gobierno– tuvo que plegarse a sus presiones al nombrar a Beltrán.*

- (90) *Esto permitiría ir más allá —si bien correctamente concebido desde el punto de vista teórico del estudio puramente cualitativo de las proclamas y programas de los diversos grupos y fracciones sociales (ver Caravedo, 1976)*
- (91) *Por ejemplo, para el segundo gobierno de Prado, antes y después del nombramiento de Beltrán*

J-CT  
338.98(8E  
53

21539

17.DIC.1984

21.DIC.1984

13 ABR. 1987