Reseñas Bibliográficas

Thorp R. M. y G. Bertram,
Perú, 1890 – 1977. Growth and Policy in an Open Economy,
MacMillan, 1978.

El fracaso del "experimento" militar peruano suele tomarse como demostración *incontrovertible* de las debilidades inherentes a un régimen "populista" que, por su mismo carácter, relegaría a un segundo plano y aplazaría aquellas decisiones consideradas como "sanas" por la ortodoxia económica. Tras un análisis superficial de la estrategia seguida por Velasco, y su inmediata asociación con el descalabro ocasionado por las políticas peronistas en Argentina a partir de la década de los 40, suele irse aún más lejos en el contexto colombiano, considerándose como afortunado que nuestro país no haya prestado atención a modelos "erróneos" de desarrollo, y que siempre haya primado el sano pragmatismo que nos caracteriza.

El problema, sin embargo, es supremamente más complejo, como lo indica el análisis de economía política hecho por Thorp y Bertram para el Perú durante casi un siglo. El ascenso de Velasco al poder, y el desempeño de la economía durante el gobierno del general Bermúdez, no hace más que cerrar lo que podríamos denominar el tercer ciclo de largo plazo de la economía peruana, caracterizada, en términos generales, por su excesiva dependencia con respecto al sector externo de la economía, donde las oscilaciones del producto o productos exportados determinan el éxito o fracaso de los gobiernos de turno.

En el contexto del libro, sería precisamente esta excesiva confianza en el dinamismo del sector exportador, y las características indeseables asociadas con un modelo de crecimiento hacia afuera[1], lo que explicaría *en última*

[1] Fuerzas dinámicas internas aniquiladas por el capital extranjero, un patrón de desarrollo excesivamente concentrado en unos pocos sectores de la economía, gran sensibilidad a las oscilaciones externas, alianzas entre el capital extranjero y la burguesía nacional exportadora . . .

instancia, que el Perú, a pesar de su abundante dotación de recursos naturales sea hoy en día un país pobre en términos de ingreso per cápita, y que la distribución de la riqueza se encuentre entre las más inequitativas del mundo.

Largos períodos de expansión "satisfactoria" de las exportaciones (1840–1870, 1900–1930, 1948–1968 aprox.), en los cuales los beneficiarios directos son la élite exportadora y el capital extranjero, han terminado en crisis recurrentes que golpean violentamente la economía y no permiten el desarrollo de grupos sociales que podrían forzar un modelo de crecimiento nacionalista y autónomo, caracterizado por el control local del excedente económico, y la habilidad tanto para producir bienes de capital apropiados a las circunstancias del país, como para innovar y adaptar tecnología; en una palabra, caracterizado por la existencia de fuerzas dinámicas endógenas que se constituyen en condición necesaria –nunca suficiente– del desarrollo, como tantas veces lo enfatizan los autores.

Por su misma diagnosis de las economías latinoamericanas en general, y del Perú en particular, donde un modelo de desarrollo hacia dentro que logre romper aquellos "obstáculos " estructurales al interior de la economía ofrece mayores posibilidades para el país, los autores centran gran parte de su análisis en el estudio concreto de los períodos de crisis de la economía exportadora, con el fin de explicar y describir aquellos factores y circunstancias específicas que finalmente impidieron la aparición de grupos nacionales comprometidos con un desarrollo más dinámico y autónomo.

Thorp y Bertram descartan la visión simplista que pretendería asociar regímenes nacionalistas –que al menos colocan en tela de juicio el modelo de desarrollo ortodoxo– con fracasos económicos y, por el contrario, llegan a conclusiones radicalmente diferentes. Los gobiernos de Velasco-Bermúdez luego de 1968, y de Prado durante la recesión, reciben una economía golpeada por la crisis del sector exportador, con niveles excesivos de endeudamiento externo. Difícilmente podían salir de la encrucijada que se les planteaba, a pesar de que, principalmente en el caso de Velasco, su visión del proceso de desarrollo económico y de los obstáculos que se presentan fuese parcialmente correcta. No solo eso; el fracaso de tales gobiernos lo explica *parcialmente*, la ausencia de fuerzas sociales que podrían apoyar la estrategia alternativa, minadas, debilitadas o suprimidas durante los años anteriores a cada crisis, cuando se presentaba el "boom" exportador.

Su análisis de los diferentes períodos de crisis muestra algunas de las hipótesis centrales del texto. En primer lugar, tal como aparece nítidamente explicado en su análisis del período 1890–1900, que el desarrollo de la economía peruana se ve seriamente limitado y condicionado por la forma en que se inmergen las economías del tercer mundo en la economía mundial. A pesar de que no existían condiciones objetivas –i.e. barreras tecnológicas–, que impidieran un mayor desarrollo de la economía en dichos años, la relación del Perú con el capital extranjero y con la economía mundial en general, determinó el fracaso de una estrategia alternativa que tuvo grandes frutos por un breve

lapso de tiempo. En 1890 la economía peruana contaba con elementos adecuados para proseguir patrones de desarrollo alternativos, que finalmente no tuvieron lugar debido a las circunstancias internacionales. Dada una conformación diferente de fuerzas sociales, Perú podría haber producido una clase de empresarios dinámicos, haber movilizado —como en efecto sucedió parcialmente— grandes sumas de capital para inversión, y sostenido un proceso de desarrollo más balanceado, en el cual las utilidades de los sectores de exportación fuesen canalizadas hacia la expansión de otras áreas de la economía.

La falta de viabilidad del desarrollo de la industria y de otros sectores de la economía la determinaron, en última instancia, factores exógenos que podrían haber sido modificados en caso de existir fuerzas sociales "apropiadas", en lugar de otros factores frecuentemente citados tales como la ausencia de mercados, de capital o de factor empresarial. El movimiento desfavorable en precios relativos podría haber sido fácilmente modificable mediante políticas arancelarias, y la ausencia de participación del capital nacional en sectores tomados por el capital multinacional no se debió tanto a las restricciones tecnológicas o de falta de capital, como a factores tales como el monopolio mantenido por las empresas extranjeras sobre las materias primas, y el mayor acceso a los mercados internacionales de capital de que dispongan estas últimas.

Como segundo planteamiento —de la escuela dependista en general—, la experiencia de Velasco, que cierra la 3a. crisis de largo plazo en la economía peruana, muestra, según los autores, cómo la dependencia latinoamericana es cada vez mayor y gana complejidad. La necesidad de importar bienes de capital cuya escala de producción hace difícil su producción en la periferia, nos haría aún más dependientes. No basta ahora con remover aquellos obstáculos "estructurales" al desarrollo como en efecto tendió a hacerlo Velasco, para garantizar la reacción automática de la economía.

En tercer lugar, el análisis de la recesión de los años 30 —2a. crisis de largo plazo— muestra cómo el tipo específico de alianza entre la oligarquía nacional y el capital extranjero debilita sensiblemente las posibilidades de surgimiento de nuevas fuerzas sociales que podrían presionar por medidas orientadas hacia patrones alternativos de desarrollo. No solo eso. El hecho de que la economía peruana no se viese enormemente afectada por la recesión —al menos en relación a países como Brasil, Chile o Cuba—, permitió que la burguesía exportadora no perdiera su poder, y que pudiera continuar con las actividades de exportación como base de acumulación.

Reflexiones a la luz el caso colombiano

Es claro que la economía colombiana presenta características radicalmente diferentes a las del Perú, principalmente en lo que se relaciona con sus principales productos de exportación. El café en nuestro país crea una dinámica de acumulación de capital sustancialmente diferente a la que se presenta en países que, como Perú, se caracterizan por la exportación de recursos minerales, principalmente cobre y en menor grado petróleo y níquel. Al menos hasta las últi-

mas dos décadas, tales eran los sectores donde preferencialmente se ubicaba el capital extranjero en Latinoamérica, y las mismas condiciones de producción del bien(es) exportado(s) —minerales—, permitían crear sectores relativamente aislados del resto de la economía. Más aún. Por lo que se desprende del texto comentado, la relación entre las fluctuaciones del sector exportador y la consolidación financiera del estado, parece haber sido siempre mucho más directa e importante en el Perú y otros países latinoamericanos que en Colombia, ya que en nuestro país, desde hace varias décadas, las finanzas del estado parecen haber dependido de impuestos internos y de aranceles a las importaciones.

Quisiéramos, sin embargo, plantear algunos interrogantes que se derivan del análisis del texto. *El primero,* de inmediata relevancia para la política económica del momento en nuestro país, surge de los diferentes capítulos del libro relacionados con la exploración y explotación de recursos naturales. Ante el intenso debate que ha suscitado el contrato de explotación de carbón por la subsidiaria de Exxon, Intercor, y ante las crecientes oportunidades que parecen abrirse para Colombia en materia de extracción de recursos naturales del subsuelo —petróleo, níquel, etc.—, es imprescindible aprender de la experiencia de otros países como Perú, donde ya se cuenta con un siglo o más de historia en los campos más diversos en el área de recursos minerales (sin decir que Colombia no posee experiencia alguna).

Por supuesto, no pretendemos sostener en este breve comentario que lo sucedido en Perú puede ser transplantado automáticamente a Colombia; es claro que una escogencia *discrecional* que evalúe las diferentes alternativas y posibilidades sigue siendo la única estrategia aconsejable. Sin embargo, algunos de los capítulos que en nuestro concepto tienen mayor valor en el libro comentado, se relacionan precisamente con la extracción de recursos naturales por parte de compañías multinacionales. En todos los casos *a pesar de que los contratos fueron concedidos al mejor postor,* los resultados históricos fueron supremamente desfavorables para el Perú. Por supuesto —y es otra de las dificultades que impiden generalizar al caso colombiano actual—, es imposible analizar los resultados recientes; los autores se limitan a evaluar la experiencia del Perú entre 1890 y 1930.

Luego de que las últimas dos décadas del Siglo XIX presencian cómo los capitalistas nacionales —incluyendo inmigrantes— demuestran su capacidad para movilizar fondos e introducir una nueva tecnología en el campo de la extracción de plata, y más tarde de oro y cobre, este proceso termina abruptamente durante las siguientes dos décadas, cuando el capital norteamericano desplaza al capital nacional. ¿Qué beneficios trajo esta experiencia? Muy pocos. En primer lugar, el capital desplazado no siempre buscó crear nuevas áreas de inversión; más bien, los capitalistas desplazados vuelven a sus haciendas, y en la mayoría de los casos el capital anteriormente productivo se evapora principalmente en nuevos y conspicuos hábitos de consumo suntuario. Además, los autores muestran que si hubiesen existido compañías nacionales (en manos de la burguesía local o del estado), con producción y costos idénticos a las dos grandes corporaciones extranjeras, Pasco Copper Corporation y Northern

Perú Mining, las ganancias para el país hubiesen sido 50% mayores. Pero, aceptando que tales supuestos no son correctos, puesto que la compañía extranjera produciría p. ej. con mayor eficiencia debido a una tecnología superior, es claro que la presencia de las compañías multinacionales en el país redujo el nivel de ingreso nacional del Perú[2], aún bajo los supuestos más optimistas. Algo similar ocurrió en el área del petróleo e hidrocarburos.

Un segundo interrogante, a diferente nivel, surge de la comparación entre las experiencias colombiana y peruana en materia de industrialización. Tras tener Perú una base industrial mucho mayor que la nuestra a comienzos de siglo[3], la tendencia se revierte a partir de 1940, debido principalmente a las políticas claramente proteccionistas implementadas en Colombia desde 1931, ausentes en el Perú por un gran número de años adicionales.

El marco de análisis de los autores, en el cual la estructura social y política se va modificando en la medida en que distintas clases y grupos logran imponer sus intereses, su fuerza y su dominación al conjunto de la sociedad, parece sumamente útil para explicar lo sucedido. ¿Cuáles factores permitieron que en Colombia el grupo de "nuevos" industriales lograra crear un relativo consenso sobre la identidad entre el crecimiento industrial y el desarrollo nacional? ¿Cómo explicar que este nuevo sector adquiriera fuerza ante grupos exportadores - e.j. de café—, cuyos intereses se hallaban frecuentemente en contraposición? ¿Por qué ocurrió en Colombia, al menos en términos comparativos, el proceso de transformación industrial que claramente no se dio en el otro país? ¿Se debió ello a la mínima penetración del capital extranjero en Colombia? Hipótesis de este tipo requieren mayor investigación. La explicación tradicional de que las políticas de protección fueron tomadas en el momento en que el mercado doméstico así lo justificaba, parece mucho menos apropiada para nuestro país que para Méjico, Brasil o Chile.

El libro es excelente y merece ser estudiado en profundidad por todo estudioso de las economías latinoamericanas, si bien no cabe duda que sus hipótesis generales y el tratamiento de algunos tópicos específicos es altamente controversial. Nos referiremos a tres de ellos. En primer lugar, el marco de análisis de los autores ha suscitado más de 10 años de intensa polémica, como lo demuestran los innumerables trabajos que bien critican, bien alaban a la escuela dependentista. Segundo, la tesis según la cual el capital extranjero sustituye, en lugar de complementar, la actividad del capital nacional, se encuentra nítidamente sustentada para los años 1900—1930. Sería interesante contar con una mayor elaboración y sustentación empírica de tal hipótesis para el siguiente"boom" exportador. Finalmente, aunque incurrimos en el error de pedir más al libro de lo que los autores realmente pretenden, podría cuestionarse la relevancia del análisis para la situación actual. En particular, es claro que la relación entre el centro y los países dependientes, a diferencia

[2] Por supuesto, en comparación con lo que hubiese sucedido en caso de no existir la compañía multinacional.

[3] El Censo Industrial de 1902 registra 264 firmas de los cuales 149 pueden clasificarse como manufactura urbana; este número aumentó hasta 173 en 1900.

de lo que ocurría en el pasado, se da ahora a través de multinacionales que operan en el sector industrial de la economía, y no en el minero. ¿Modificaría ello en alguna medida las prescripciones de política económica que se derivan del trabajo?

No cabe duda que el desarrollo de los diferentes capítulos del libro es perfectamente coherente, y que el texto en conjunto constituye uno de los mejores y más completos intentos de evaluación de la economía peruana. En Colombia aún no se cuenta con un trabajo *que integre, bajo una perspectiva común, el análisis de la evolución de los diferentes sectores de la economía,* y que trate de explicar la situación actual en función del desarrollo histórico del país. Tal esfuerzo está aún por realizarse.

Juan José Echavarría