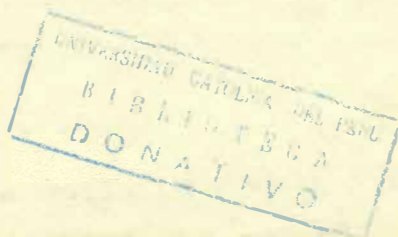


INFORME PRELIMINAR
Circulación Restringida
(No copiar ni citar sin permiso del autor)



TERMINOS EXTERNOS E INTERNOS DEL INTERCAMBIO
EN LA ECONOMIA PERUANA 1950- 1973

Gonzalo Portocarrero

Lima, Mayo de 1977

Departamento de Ciencias Sociales
P.U.C.

El objetivo del presente trabajo consiste en analizar los términos del intercambio entre - la economía mundial y el sector exportador, y entre este último y el sector de producción - para el mercado interno en el Perú, en el período 1950-1973.

Con tal fin se desarrolla un modelo teórico - donde se trata de identificar los factores, - que en principio, pueden afectar estas tasas de intercambio. En la construcción del modelo, más que el rigor formal nos ha interesado su grado de realismo y su capacidad explicativa en relación a la realidad peruana.

A continuación, en el segundo capítulo se ras trea la dinámica de la relación sector exportador - sector interno en el Perú desde 1950- hasta 1973. Esta perspectiva, de analizar un período relativamente dilatado de tiempo, per mite comprobar dos hechos. En primer lugar, - en el ciclo económico las oscilaciones significativas en el precio relativo del dólar. En segundo lugar, a partir de inicios de la déca da del 60 es notorio una disminución del valor de cambio interno del dólar (Y por tanto, de las importaciones). Proceso que se repite a principios de la presente década.

Se deberá explicar entonces a qué obedece este abaratamiento. A esta pregunta está dedicado el capítulo tres donde se investiga la e volución del sector exportador y los cambios-

que dentro de él justificarían la disminución del valor del dólar.

En el capítulo cuarto, se estudiarán los términos del intercambio de la economía peruana con el exterior en el mismo período. Aquí se verá cómo los términos exteriores afectan los interiores.

Por último, los capítulos quinto y sexto pretenden ser una profundización del tercer capítulo. La tendencia a la disminución del precio relativo del dólar implica que el sector exportador ve disminuir su excedente que es - traspasado al resto de la economía. En el capítulo quinto se dilucida el alcance y efectos de este proceso sobre la minería. En el sexto capítulo, se busca examinar el proceso de desarrollo de la industria pesquera-harina.

El investigador responsable ha sido Gonzalo Portocarrero Maisch. El investigador auxiliar ha sido Javier Portocarrero, quien, en especial, ha elaborado y redactado el capítulo sexto.

Deseamos dar un testimonio de agradecimiento a Rolando Ames, Oscar Dancourt y Sinesio López, miembros del Taller de Estudios Políticos con quienes los autores han discutido el trabajo. Igualmente a Orlando Plaza por su esfuerzo en crear las mejores condiciones pa-

ra el desarrollo de la investigación en el De
partamento de Ciencias Sociales. Dejamos tam
bién constancia de nuestro agradecimiento a
Beatriz Madalengoitia quien con paciencia y e
ficacia mecanografió el texto, y al personal
de la Hemeroteca de la Universidad por su am
plia y valiosa colaboración.

Lima, Mayo de 1977.

INDICE

1. Introducción

- A. Sector exportador y sector interno
- B. Sector exportador, sector interno y economía mundial
- C. Sector exportador
- D. El ciclo económico

2. El precio de la divisa en el Perú

- A. Introducción
- B. Periodización
 - i) 1950 - 59
 - ii) 1960 - 67
 - iii) 1968 - 75

3. El sector exportador

- A. Introducción
- B. Evolución del sector exportador
 - i) 1950 - 58
 - ii) 1958 - 64
 - iii) 1964 - 75

4. El sector exportador y la economía mundial

- A. Introducción
- B. Precios de las materias primas e intercambio desigual
- C. La evolución de los términos del intercambio para el Perú

5. Sector exportador y transferencia de excedente: el caso de la minería
 - A. Introducción
 - B. Inflación y transferencia de excedentes
 - C. Acumulación en el sector minero: panorama general.
 - D. Gran minería vs. mediana y pequeña minería

6. Desarrollo de una rama del sector exportador: el caso de la industria pesquera

INTRODUCCION

Para analizar el impacto de las relaciones económicas internacionales sobre la economía peruana dividimos la producción y el equipo productivo de ésta en dos sectores: sector exportador (s.x.)- y sector de producción para el mercado interno (s.i.). El criterio de separación es el espacio económico donde se realiza la producción.

Los flujos principales entre estos sectores se dan de la siguiente forma: el sector exportador vende sus mercancías en el mercado mundial, recibiendo en contrapartida una determinada cantidad de divisas, a su vez una parte variable de éstas son adquiridas por el sector interno a cambio de los insumos y fuerza de trabajo que este vende al sector exportador. Por último el s.i. compra mediante las divisas recibidas una serie de mercancías en el mercado mundial.

Por otro lado, parte del excedente generado por el s.x. es apropiado por el Estado por concepto de impuestos. El resto puede conocer varios destinos: a) puede ser remitido al exterior como utilidades de empresas o intereses de préstamos, en cuyo caso se pierde desde el punto de vista de la economía nacional; b) si permanece en el país puede ser invertido en el sector y/o en otros sectores o puede ser consumido. Es claro que el sector exportador puede también convertirse en importador de capital respecto al s.i. o economía mundial, dependiendo de las oportunidades de valorización del capital existentes en dichos sectores.

En este contexto las funciones cumplidas por el s.x. en relación a la acumulación interna son múltiples y complejas:

- a) En primer lugar el sector s.x. al actuar como comprador respecto al s.i. crea una demanda de medios de producción que estimula el surgimiento de una serie de actividades conexas. La importancia de este factor depende de variables como la naturaleza del proceso -

productivo, el grado de diversificación del s.i., la política económica en tanto haya un esfuerzo deliberado de integración del sector exportador al resto de la economía.* Indirectamente el s.x. a través del pago de sueldos y salarios, como del excedente retenido en el país genera un volumen de demanda que tiene que ver con el tamaño del s.x., la composición de su capital, su capacidad de absorción de mano de obra, el nivel salarial, etc.

- b) En segundo término, el sector exportador aparece como vendedor frente al s.i., esencialmente lo abastece de divisas con las que el s.i. importa una serie de bienes que permiten el "reajuste entre la producción interna y la estructura de la demanda".** Resulta así que desde el punto de vista del s.i. el s.x. no produce tanto un género concreto de mercancías sino una forma libre del valor: las divisas que pueden utilizarse para comprar cualquier clase de bienes en el mercado mundial. Es conveniente remarcar (aunque este punto será desarrollado más tarde) que un crecimiento sostenido de las exportaciones permite que la acumulación en el s.i. se realice en las ramas donde la productividad y rentabilidad sean más altas, lo que no sería posible sin un aumento de las importaciones.
- c) La acumulación en el s.x. puede también crear una infraestructura (puertos, carreteras, líneas ferroviarias, electricidad, etc.) que sea utilizada por el s.i. y que le signifique por tanto a éste una disminución de sus costos, o que amplíe las oportunidades de inversión.

* Ver Celso Furtado "La economía Latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana", Ed. Siglo XXI, México, 1969.

** María Concepción Tavares "La sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina".

d) Por último, en coyunturas determinadas, el excedente producido por el s.x. puede ser traspasado al s.i. acelerando la acumulación de éste.

Hasta el momento tenemos registradas una serie de funciones posibles del s.x. frente al conjunto de la economía. Sin embargo, no son ellas el centro del presente trabajo. Lo que nos interesa es analizar los términos de intercambio y su evolución entre el s.i. y el s.x.

A. Sector exportador y sector interno

Plantemos en primer lugar la situación más simple. Para construirla es necesario sentar dos supuestos: a) consideremos el sector exportador como produciendo directamente las mercancías que se importan y no las materias primas con las que se adquieren las divisas - que hacen posible las importaciones. La función de este supuesto, de tratar al s.x. como interno, es de simplificar en lo inmediato el análisis. en realidad la relación s.x. - s.i. está mediada por la economía mundial. Por lo pronto abstraemos este tercer término; b) existe una alta movilidad de capital y fuerza de trabajo entre ambos sectores.

En estas condiciones para que exista equilibrio en la distribución de capital (es decir, para que se reproduzca la misma estructura) las relaciones entre los precios de los dos sectores deben ser tales que exista una tasa de ganancia similar en toda la economía. - Cualquier desviación de esta relación de intercambio provocaría flujos de capital (medios de producción y fuerza de trabajo) que restablezcan en equilibrio. Así, por ejemplo, un aumento en los precios relativos del s.i. elevaría su rentabilidad y la disminuiría en el s.x., ocasionando transferencias de capital hasta el momento en que los precios relativos correspondan a los precios de producción.

En una perspectiva dinámica supongamos que aumenta la productividad en el s.x., como consecuencia de este fenómeno disminuyen sus costos de producción y se eleva su rentabilidad, se crea entonces un desequilibrio. La consecuencia sería que el s.x. se convirtiese en el centro de la acumulación hasta el momento en que los precios relativos de las importaciones (indirectamente producidas por el s.x.) disminuyesen hasta alcanzar un nuevo nivel de equilibrio. Se restablecería una tasa de ganancia uniforme y cesarían los flujos de capital hacia el s.x. La baja en los precios relativos de las importaciones tendría como efecto general el desplazar del mercado a las mercancías del s.i. cuyas condiciones de fabricación son las menos productivas en relación a la nueva productividad media del s.x. Básicamente la evolución de la relación interna de cambio entre estos sectores debe reflejar el desarrollo de la productividad en cada uno.

Nos interesa comprender conceptualmente la relación entre los precios del s.i. y s.x. para sobre esta base hacer un examen histórico de esta relación en el Perú en el período 50-75. Como hemos visto, dentro de esta relación el s.x. vende divisas al s.i., a cambio de las cuales este último vende una serie disímil de mercancías al primero. ¿Cuál es la proporción en que se intercambian las divisas producidas por el s.x. respecto a las mercancías del s.i.? En lo inmediato esta proporción depende del precio de la divisa, es decir, del tipo de cambio. Para el s.x. el tipo de cambio determina la fracción de sus ingresos en divisas necesarios para sufragar sus costos de producción. Para el s.i. éste resulta una influencia principal en la fijación de los precios del capital constante y variable. Es conveniente remarcar que cuanto más abierta sea la economía, el precio de la divisa resulta tanto más básico, en el sentido que ésta participa indirectamente como insumo en una gran cantidad de procesos productivos, convirtiéndose en un elemento clave en la base de la estructura de precios. En esta perspectiva una moneda interna subvaluada en relación a las divisas significa menores costos y mayor rentabilidad para el s.x., mientras que para el s.i. significa justamente lo contrario.

Es necesario entonces preguntarse por los factores que determinan el precio interno de la divisa. Con este fin consideremos al conjunto del sector exportador como productor de divisas. A un alto, pero fundamental nivel de abstracción, se puede decir que el precio de éstas debería girar en torno a sus precios de producción, esto es, el costo medio para producir una unidad más la tasa media de ganancia de la economía que se considera en conjunto. Este será el tipo de cambio de equilibrio. En esta situación no se justifica el traslado de capital del s.x. al s.i. ni viceversa. Como se vió, un aumento de la productividad media del sector exportador se traducirá en una disminución del valor de las importaciones. Las fuerzas que operan este resultado son: a) la movilidad de capital del s.i. al s.x., que tendería a generar un nuevo equilibrio: al aumentar la rentabilidad en el s.x. se incrementaría la acumulación y la producción de divisas, mientras que en el s.i. la producción y acumulación se debilitarían. Los precios del sector exportador disminuirían en relación a los internos hasta el momento en que la tasa de ganancia de ambos sectores sea similar. El resultado será una disminución del valor relativo interno de la divisa, y por tanto, de las importaciones, el aumento de productividad se habrá extendido a toda la economía. Suponiendo los salarios como constantes se habrá registrado un aumento general de la rentabilidad; b) la acumulación en el s.x. presionará sobre la oferta del s.i. si ésta es rígida, los precios de esta última se elevarían.

En síntesis tenemos dos formas en que puede darse la transferencia del mayor excedente generado por el aumento de la productividad media del s.x. La primera implica una redistribución de las fuerzas productivas y supone movilidad de capital y fuerza de trabajo hacia el s.x. El resultado es el aumento de la producción de divisas y una disminución de las mercancías producidas en el s.i. hasta que se equilibre la rentabilidad en cada sector mediante un cambio en sus precios relativos: bajan los precios de las divisas-importaciones y suben los productos del s.i. En el segundo caso se crea un "estrangulamiento interno". El aumento de la demanda hacia el s.i. aumentará los

precios de ese sector. Mientras tanto el precio de la divisa no se alterará debido a su abundancia, consecuencia del dinamismo del s.x. Teóricamente los precios internos podrán elevarse hasta el momento en que reduzcan el excedente del s.x. al normal respecto al volumen de su capital. La transferencia se daría bajo la forma de inflación en el s.i. y tipo de cambio fijo.

Sin embargo, es perfectamente concebible una situación en la que el capital del s.x. monopolice el aumento de productividad. Al respecto se puede señalar dos casos relevantes:

- a) El aumento de productividad y rentabilidad media en el s.x. no conducen a una acumulación masiva de éste, dadas ciertas restricciones a la movilidad de capital.* Por otro lado, la existencia de una oferta interna flexible garantiza al s.x. que un aumento de su demanda no lleve a un incremento de precios. En estas condiciones la elevación de productividad se convertiría en una sobreganancia para el sector exportador.
- b) Un estancamiento del s.x. crea una penuria crónica de divisas, permitiendo que los exportadores vendan sus divisas por encima de sus precios de producción. En otros términos, una desproporción sostenida en el crecimiento de ambos sectores, en el sentido que la oferta de divisas aumenta menos que su demanda debido al crecimiento del s.i. posibilita que la relación de intercambio mejore para el s.x. en desmedro del s.i. Las empresas exportadoras podrán realizar una ganancia extra mas o menos permanente y tanto más significativa, cuanto mayor sea la desproporción o estrangulamiento.**

* En un s.x. basado en materias primas, típicamente la limitada disponibilidad de recursos naturales o lo cuantioso de la inversión inicial mínima.

** En este contexto una política que establezca el tipo de cambio restringido y priorizando las importaciones, tiene como fin el impedir que no cuaje una sobreganancia en el s.x., instaure una distribución más equitativa del excedente entre los dos sectores.

B. Sector exportador, sector interno y economía mundial

Hasta el momento al haber considerado al s.x. como interno hemos supuesto implícitamente que los precios relativos y la distribución de capital a la que dan lugar, estaban determinados por factores internos.

Es necesario dar un paso adelante en el análisis introduciendo a la economía mundial dentro del cuadro. Como tendrá oportunidad de verse, las relaciones de cambio y distribución de capital entre el s.x. y el s.i. están internamente determinadas por la economía mundial. Esta asimilación la haremos en dos momentos:

- a) Supongamos la existencia de una economía nacional ya integrada a la división internacional del trabajo, como productora y exportadora de materias primas e importadora, básicamente, de productos manufacturados. Un cambio en la estructura de precios a nivel mundial,* digamos, por ejemplo, un encarecimiento relativo de las materias primas, tendrá como efecto un aumento del poder adquisitivo de las exportaciones. Dado este aumento de precios la rentabilidad del s.x. se incrementará, el mayor excedente resultante si existen las condiciones ya conocidas, podrá ser transferido al s.i. Así, para colocar el caso más sencillo, el consecuente aumento de la oferta de divisas traerá como corolario una disminución de sus precios y del valor interno de las importaciones. El resultado final será el aumento de rentabilidad del s.i. por el menor costo de las importaciones y el desplazamiento de las actividades del s.i. menos eficientes en relación a las internacionales. Igualmente los mejores precios estimularán la acumulación en el s.x.

Si por el contrario los precios de las materias primas caen, el valor interno de la divisa tenderá a aumentar deprimiéndose el nivel medio de rentabilidad. En esta situación el capital huirá hacia el s.i. y se elevarán los precios relativos de las importacio-

* Es claro que este aumento tiene que ser relativamente duradero.

nes. Esto traerá como consecuencia el desplazamiento de los artículos importados cuyos costos son mayores en relación a similares del s.i. Es decir, estimulará la sustitución de importaciones. Se tiene, entonces, que una alteración en la estructura de precios a nivel de la economía mundial tiene un impacto definido sobre la relación s.x. - s.i., en la medida que afecta el precio de la divisa influencia también los precios relativos y la distribución interna de capital entre estos sectores.* Pudiendo centrar la acumulación en la sustitución de importaciones o en el sector primario.

En este sentido es necesario también considerar la diferencia entre el valor nacional y el mundial de las mercancías exportadas. O sea, el problema de las rentas. Si en principio el s.x. realiza una sobreganancia ésta puede ser compartida por el s.i. Tomemos como ejemplo la industria del cobre; como cualquier mercancía su valor de mercado debe girar en torno a su precio de producción. Digamos que en esta industria hay una gama de productividades distintas donde hay un capital que tiene los costos medios y que realiza tendencialmente la ganancia media. Es factible que en la economía que consideramos la productividad sea mayor debido a una mejor calidad de los recursos naturales. En este caso el excedente será mayor que el normal por la existencia de una renta diferencial. Si en el s.x. estas rentas no constituyen una excepción sino un hecho significativo, es posible, por los mecanismos ya referidos que el s.i. comparta al menos parte de esta sobreganancia, hecho que se manifestará como una disminución del valor de las importaciones. Una realidad ilustrativa de esta situación es la de los países de la OPEP, donde parte de la enorme renta petrolera es transmitida al resto de la economía a través del aumento de precios del s.i. y estancamiento del tipo de cambio, disminuyéndose así el valor interno del dólar.

* De hecho los precios internacionales de las materias primas constituyen el principal mecanismo a través del que se transmite y amplifica la coyuntura de los países centrales.

b) A partir de una situación definida hemos visto cómo acontecimientos de distinto signo en la economía mundial pueden afectar el tipo de cambio, los precios relativos y la distribución de las fuerzas productivas. Sin embargo, la misma constitución de esta estructura depende ya de su interacción con la economía mundial: 1) en el s.x. la valorización del capital se da en función de una demanda externa. Las oportunidades de inversión en el s.x. y la rentabilidad de éstas dependen de la productividad y nivel salarial de éste respecto a iguales ramas de la economía mundial. La distribución del excedente a acumularse en la economía nacional se halla enmarcada en un proceso mundial; 2) la acumulación y la constitución del s.i. está también relacionada con la economía mundial. Suponiendo la inexistencia de arancel y dada la productividad del sector exportador y el valor interno relativo de la divisa, la inversión en el s.i. se justificará en aquellas ramas cuyos precios de producción son similares a aquellos del mercado mundial.

La tasa media de ganancia y la tasa de acumulación en la economía nacional están condicionadas por la síntesis de factores externos e internos. Es claro que cuanto mayor sea el grado de apertura tanto mayor importancia tendrá: 1) el excedente generado por el s.x. como determinante de la rentabilidad media de la economía, 2) el tipo de cambio condicionando los costos, rentabilidad y acumulación en el s.i.

C. Sector exportador

Se ha tratado al sector exportador como produciendo una sola mercancía (divisas) y como si todas las empresas que lo constituyeran la misma productividad, realizando entonces un margen de beneficios similar. Es evidente que ambos supuestos sobre el s.x. se jus-

tifican en cuanto se trata de analizar globalmente su articulación con el s.i. En realidad, en el s.x. se encuentran diversos capitales con muy distintos niveles de productividad y produciendo diferentes clases de mercancías. Anteriormente se vió que el precio de equilibrio de la divisa era el que permitía que la relación costo-producto en el s.x. - fuera tal que la tasa de beneficio respecto a su capital sea igual a la del s.i. Sin embargo, en tanto las condiciones de producción son heterogéneas el margen de beneficio y la rentabilidad son desiguales. El precio de la divisa dependerá de la productividad media del sector exportador. Una divisa sobrevaluada implica que las empresas más productivas pueden realizar una doble sobreganancia: aquella derivada de que sus precios son menores que los normales de producción, y aquella debida a la diferencia positiva entre precio de mercado y de producción. A la inversa una divisa subvaluada significará que las empresas medias no pueden realizar la ganancia normal, y que las menos eficientes trabajarán a pérdida con el consiguiente desestímulo de las exportaciones.*

La relación s.x. - s.i. puede evolucionar en formas distintas a lo largo del proceso de acumulación. Se pueden distinguir dos situaciones extremas:

- a) El sector exportador es un sector dinámico, con una productividad alta y/o creciente. En este caso el s.x. puede satisfacer la demanda interna de divisas. En tanto su productividad aumenta y ésta pueda ser transferida al resto de la economía, se tendrá además que el valor interno de la divisa e importaciones disminuirá. Por otro lado, la ampliación del s.x. significará que sus funciones serán tanto más significativas: es decir, aumentará la demanda interna, las economías externas generadas por las actividades exportadoras, etc.

* Es el caso de las exportaciones peruanas en 1975-76.

b) El s.x. se encuentra estancado con una productividad baja y estacionaria. A medida que crece el s.i., el s.x. se convertirá en un cuello de botella. Se creará entonces una desproporción que tenderá a aumentar el precio de las divisas generando una sobreganancia para las empresas del sector exportador. Parte del aumento de productividad del s.i. será transferido al s.x. En algunas situaciones el estrangulamiento externo puede determinar el surgimiento de actividades económicas que con un sector exportador más dinámico no tendrían lugar. Estas condiciones no hacen más que agravarse si aparte del estancamiento del s.x. se registra una disminución de los precios internacionales de las materias primas.

De hecho, en América Latina, los países que han contado con un sector exportador tradicional dinámico han sido excepciones en un contexto donde han predominado situaciones parecidas a las descritas en el inciso b). Generalmente han sido los países exportadores de productos agropecuarios (especialmente los productos de clima tropical) los que han visto sus exportaciones tradicionales estancadas. Mientras tanto los países productores de materias primas minerales han visto crecer sus exportaciones y productividad más o menos sostenidamente.

Resumiendo lo avanzado hasta el momento tenemos las siguientes ideas básicas. El s.x. puede cumplir una serie de funciones respecto a la reproducción ampliada del capitalismo en un país subdesarrollado, nos interesa especialmente una: la derivada de la evolución de los términos del intercambio con el s.i. En esta perspectiva podemos considerar al dólar como una mercancía básica y rastrear la evolución de su precio comparándolo con los de las demás mercancías. Un precio relativo decreciente del dólar, es decir, un aumento superior de los precios internos con respecto al tipo de cambio, implica un abaratamiento de las importaciones y mayores costos relativos para el s.x. O sea, un deterioro de la relación de precios para el s.x.

En principio se pueden distinguir dos clases de factores-

que influyen al precio relativo al dólar.

- a) Cambios en la productividad del s.x., s.i. o en la economía mundial. En una economía mercantil simple las relaciones de precios entre mercancías traducen en forma directa las relaciones de valor, un aumento de la productividad en un sector implica mas o menos inmediatamente una devaluación de sus mercancías. En una economía-capitalista la situación es más compleja si bien es el desarrollo desigual de la productividad el que domina el movimiento de los precios relativos, el aumento de productividad va acompañado generalmente, como elemento causal, de una mayor densidad de capital; es evidente que si los valores de cambio disminuyen tanto como aumenta la productividad, la tasa de beneficio se reduciría y la acumulación en sectores de alta y/o creciente composición orgánica sería incomprensible.*

Un aumento significativo de la productividad en el s.x. puede ser transferido al s.i. o a la economía mundial. Para simplificar su pongamos que el s.x. produce una única mercancía: A. Si dentro del comercio mundial la producción del país S es significativa, es probable que el incremento de productividad, en un lapso variable de tiempo, se convierta en una disminución de sus precios relativos. Si por el contrario la producción en nuestro país S de la mercancía A es pequeña en relación a la mundial, y el aumento de productividad sólo se da en S, los precios de A no estarán mayormente influidos por las nuevas condiciones de producción que se registren en S. Por tanto el aumento de productividad no llevará a una disminución de los precios relativos, sino a un mayor beneficio del s.x. Este mayor excedente podrá ser traspasado al s.i.

Un crecimiento de la productividad media del s.i. lleva a una dis

* Véase I. Rubin, Ensayos sobre la Teoría Marxista del Valor, Ed. - Pasado y Presente, Córdoba, 1974.

minución de sus precios relativos.* Si la productividad en el s.x. permanece estancada el tipo de cambio aumentará. Suponiendo los - salarios como constantes la participación del capital dentro del - producto social debe aumentar. Para el s.x. los costos de producción (mercancías del s.i.) disminuirán como consecuencia de la devaluación.

Por último, si la mejora en la productividad surge en la economía mundial, la disminución de los precios de las importaciones tendrá también el efecto de aumentar el excedente.

En síntesis se trata de cambios estructurales en los precios relativos que obedecen al distinto desarrollo de las condiciones técnicas y sociales de producción entre estos sectores.

- b) El precio relativo del dólar puede ser también influido por desviaciones de los precios de mercado respecto a los de producción. Sea por un estrangulamiento externo o interno. Sin embargo, el factor más importante son los términos de intercambio con la economía mundial. Como es sabido los precios de las materias primas son oscilantes y ésto hace que el excedente a disposición del s.x. sea también variable. Una disminución grave de los precios de las exportaciones implica entre otros efectos, una baja en la oferta de divisas y un aumento de sus precios. En este caso el aumento o disminución de los precios de las importaciones y los términos del intercambio interno traduce las fluctuaciones de los precios de las materias primas en el mercado mundial.

* Un crecimiento de la productividad media del s.i. implica, en lo inmediato, un aumento de su rentabilidad (ganancia extraordinaria). Conforme dicho sector se convierta en el centro de la acumulación, la competencia irá presionando en el sentido de una disminución de sus precios y un descenso de la rentabilidad hasta que ésta alcance la media.

D. El ciclo económico

La acumulación de la riqueza y el desarrollo de las fuer--
 zas productivas constituyen en el capitalismo procesos esencialmente cí-
 clicos. El ciclo representa un "capítulo" en el desarrollo de las -
 fuerzas productivas, (un período de inversión). A su vez cada ciclo -
 se encuentra inserto en tendencias históricas de más largo alcance, de-
 terminadas tanto por las relaciones y correlaciones de fuerza entre cla-
 ses sociales, así como por la dinámica de las fuerzas productivas. En
 su origen y desarrollo se encuentran siempre acontecimientos históricos
 que impulsan la rentabilidad y acumulación hasta el momento en que una
 expansión ulterior de la capacidad productiva se revela como no renta-
 ble; a partir de aquí la descomposición del auge y las crisis son ine-
 vitables. A su vez en esta fase se recrean las condiciones de prosper-
 ridad.

En una economía donde el capitalismo tuviese su ámbito -
 principal o exclusivo de desarrollo en el sector primario exportador,-
 los ciclos económicos serían simplemente reflejos de las fluctuaciones
 de las economías centrales transmitidas principalmente a través de los
 precios de las materias primas.*

La economía peruana actual es bastante más compleja, si -
 bien el sector exportador retransmite la coyuntura de los países cen-
 trales, el ciclo está básicamente condicionado por la relación s.x.-s.
 i. y es sobre esta base que gravitan las relaciones económicas interna-
 cionales.

* "Mientras la producción capitalista se levante sobre una ancha in-
 fraestructura de la producción para las necesidades propias... las
 crisis solamente alcanzan con toda su violencia a la superestructu-
 ra capitalista...la circulación necesaria, la que es incondicional-
 mente necesaria para el metabolismo de la sociedad, queda satisfe-
 cha con la producción artesana y el resto de las necesidades con -
 la producción para el consumo propio". R. Hilferding, El capital-
financiero, p. 322, Ed. Technos, Madrid, 1963.

Fundamentalmente, la duración del ciclo está determinada por el tiempo en que la producción y acumulación en el s.i. (principalmente bienes de consumo, necesarios y superfluos) agota la capacidad para importar, es decir, la producción de divisas del sector exportador. A continuación se plantea la mecánica general del ciclo y sus complicaciones.

1. La secuencia básica

Supongamos la existencia de precios estables de exportación e importación (abstrayendo así parte del efecto de la coyuntura mundial). Sin embargo, no hay acumulación en el sector exportador debido, por ejemplo, a la inexistencia de oportunidades de inversión remunerativas, lo que podría estar causado por la imposibilidad de exportar significativamente manufacturas y por la existencia de una productividad decreciente y por tanto una tasa marginal de ganancia poco estimulante en las actividades extractivas del s.x. La capacidad para importar es consecuentemente rígida.

En un momento determinado, al inicio del ciclo, existe una capacidad para importar considerable, producto de un atesoramiento de divisas logrado en la recesión inmediatamente anterior. Supongamos que la reactivación se inició mediante un aumento del gasto público y una política crediticia más liberal.* Como resultado del incremento de la demanda, la producción comenzará a aumentar. Las ganancias suben al principio más que los salarios. La inversión se reanima, se inicia un período de acumulación. El excedente producido por el s.x. (o la parte de él que es controlada nacionalmente) a través del sistema financiero podrá incrementar los fondos de inversión en el s.i.

* Hay otros factores que pueden estar en la base de la recuperación, como un aumento de las exportaciones sea en volumen y/o en valor, o también un incremento de la inversión privada en el s.x. o s.i.

¿Cuál es el impacto de este aumento de la demanda sobre las importaciones? La proporción en que será necesario elevarlas depende del grado de diversificación e integración del aparato productivo. Cuanto menor sea la integración de éste, esta proporción será mayor. La demanda de inversión tiene un componente importado mayor que la de consumo. En todo caso se registrará un aumento de las importaciones. Este será tanto más rápido e intenso si la recuperación y el auge implican una disminución del valor real del dólar y las importaciones.

El aumento de la demanda de divisas en un contexto de oferta rígida significa que la proporcionalidad necesaria s.x. - s.i. comienza a quebrarse por estancamiento del primero y/o crecimiento desmesurado del segundo. El s.x. se convierte en un cuello de botella originándose presiones en el sentido de un aumento del tipo de cambio. Si éste se produce se elevará la rentabilidad del s.x. en perjuicio del s.i. Eventualmente esta situación puede conducir a un incremento de las exportaciones, en el caso que esta disminución de costos justifique la explotación de recursos más pobres que ahora resultarían atractivos.

La estructura de precios se alterará como consecuencia de la devaluación: todos los precios aumentarán, pero los de las importaciones lo harán en una mayor proporción que los precios de los productos nacionales. La disminución de la rentabilidad del s.i. hará caer la demanda de inversión y consumo. Como consecuencia las importaciones disminuyen, el excedente no se acumula, sino que permanece en los bancos (el Banco Central atesora divisas). Ganancias y salarios tienden a bajar. La demanda de divisas decrece y el precio de éstas puede caer debajo del de producción.

Si el estancamiento del s.x. y el consecuente aumento en el precio real de la divisa, es un hecho no coyuntural sino más permanente, el cambio en la estructura de precios será también un fenómeno pro

longado. Lo anterior puede dar lugar a cambios en el modo de distribución de las fuerzas productivas al encarecer las importaciones haciéndose poco competitivas en el mercado interno; podría desarrollarse en forma más o menos automática un proceso de sustitución de importaciones.

2. Crédito externo

Sobre este mecanismo simple admitamos la existencia de crédito externo. En general, el crédito actúa alargando el auge y profundizando la recesión. En la alta coyuntura las importaciones aumentan más que el producto, debido al aumento de inversión y la rentabilidad que lo impulsa. La demanda de crédito (de todo tipo: inversión, consumo) crece; en estas condiciones el sistema financiero internacional puede proveer de liquidez al sistema nacional, lo que permite crecer a las importaciones, en lo inmediato, con cierta independencia de las exportaciones. La inversión extranjera en el s.i. juega, en este sentido, un papel similar.

El auge puede terminar, se trata de una excepción, no como resultado de un agotamiento de la capacidad para importar, sino como consecuencia de la creación de una capacidad en el s.i., que no tiene como correlato un aumento de la demanda, en consecuencia, la rentabilidad disminuirá, sea porque bajen los precios o porque disminuye el uso de la capacidad instalada. El resultado puede ser el corte del flujo de capital. La contracción será más intensa pues será necesario pagar los intereses y amortizar el capital. Por otro lado, las empresas extranjeras cesarán de reinvertir y remesarán sus excedentes hacia sus respectivas matrices, disminuyendo aún más la capacidad para importar.

3. Precios externos variables

a) Exportaciones.- Como se ha visto, los precios de las materias

primas tienden a ser extremadamente oscilantes. Supongamos que el aumento o disminución de rentabilidad del s.x. es rápidamente transmitido hacia el s.i., a través de alteraciones en el tipo de cambio o también mediante inflación o deflación internas. En general un aumento de los precios de las mercancías del sector exportador en el mercado mundial ocasionará: i) un aumento de la capacidad para importar, de la oferta de divisas, lo que fortalecerá el auge y aliviará la recesión; y ii) una disminución del valor de las importaciones y, por tanto, un cambio en la estructura de precios que fomentará la demanda de importaciones.

b) Importaciones.- El aumento o disminución del nivel de precios de las mercancías que se importan tiene básicamente el mismo efecto que los cambios de precios de las exportaciones, es decir, altera la capacidad real para importar y los precios internos de las importaciones.

4. Progreso técnico

a) En el s.x. y/o en la economía mundial.- Un aumento de la productividad del s.x. o en la economía mundial puede convertirse en una disminución del precio de los artículos importados. Lo que a su vez tiene una influencia determinada en la distribución de las fuerzas productivas. Se trata de un factor que se deja sentir, y resulta significativo, en el mediano y largo plazo.

b) En el s.i.- El aumento de productividad puede convertirse en mayores ganancias y/o salarios. Este también repercutirá sobre el s.x. bajo la forma de menores costos de producción y una elevación de su rentabilidad.

5. Ocupación y salarios

En la recuperación es típico un aumento de la productividad del -

trabajo, el crecimiento del producto se logra en base a un mayor uso de la capacidad instalada, la demanda de trabajo no aumenta tanto como el producto. Los salarios reales posiblemente se hayan deteriorado en la depresión y habrá un importante contingente de mano de obra desocupada. Las ganancias se elevan y el consiguiente aumento en la tasa de inversión estimulará alzas en los salarios: - i) se eleva la demanda de fuerza de trabajo; ii) dada la creciente rentabilidad y ampliación del mercado los empresarios serán relativamente más flexibles en su política salarial. En cambio - cuando la rentabilidad comienza a disminuir como resultado de la crisis, los empresarios se mostrarán mucho más renuentes a aumentar los salarios.

Aquí la capacidad de organización y la correlación política de fuerzas sociales constituyen un hecho determinante.

EL PRECIO DE LA DIVISA EN
EL PERU

2. El precio de la divisa en el Perú

A. Introducción

Con mayor intensidad desde fines de la década del 40 se registra en el Perú un deterioro constante del tipo de cambio. Si nos a tenemos a lo más aparente se podría deducir de este hecho que los precios de las importaciones en el mercado interno habrían aumentado con cada una de las devaluaciones, y que la razón entre los precios de los artículos importados y los producidos nacionalmente habría también crecido.

No obstante, es evidente que las cosas no han sucedido del modo señalado. Paralelamente a las devaluaciones y muchas veces como causa inmediata de ellas, ha habido una persistente pérdida de poder adquisitivo interno del sol. Es más, el aumento en el nivel general de precios (medido por el deflador del PNB) ha tendido a sobrepasar las devaluaciones. El resultado es que el valor del dólar en soles constantes, a pesar de las oscilaciones, ha disminuído significativamente, sobre todo, como se verá, en la década del 60.

Lo anterior es todavía incompleto: el dólar ha también perdido poder adquisitivo, moderadamente en las décadas de los cincuenta y sesenta, mucho más rápidamente a partir del comienzo de los setenta. En otras palabras, si constatamos que el tipo de cambio ha aumentado menos que los precios internos en un período dado de tiempo podemos concluir que ha ocurrido una disminución en el precio del dólar en soles constantes. Pero pudiera ser que la inflación internacional sea mayor que la disminución del precio del dólar. Si bien en términos constantes se pagaría menos por un dólar, la capacidad adquisitiva de éste en el mercado mundial sería aún menor, por la inflación internacional. Se tendría entonces, pese a la disminución del precio del dólar, un aumento del valor interno de las importaciones.

Como lo que nos interesa es la evolución, en la economía peruana, del valor de los productos importados, es insuficiente remitirnos al precio constante del dólar. Es necesario calcular el precio en soles constantes del dólar constante. Para ésto tomamos un año base, por ejemplo 1960 cuando la relación de cambio era 27.30 soles por un dólar. Con respecto a este año base en 1961 se produce: a) una revaluación del sol: la relación pasa a ser 26.82 por dólar; b) un aumento de los precios internos de 3%; c) por su mayor significación - respecto a la economía peruana hemos escogido, como indicador de los precios internacionales el índice de valor unitario de las exportaciones estadounidenses. Con relación a 1960 dicho índice aumenta 1%.

Tenemos entonces el siguiente cuadro: el precio relativo del dólar disminuye por la revaluación del sol y por el aumento interno de precios. En 1961 el precio del dólar, en soles constantes de 1960 bajó de 27.30 a 26.22, 48 centavos por la revaluación y 80 centavos por la inflación interna. Pero el poder adquisitivo del dólar en 1961 fue 1% menor que en 1960, es necesario entonces aumentar este 1%. La relación entre el sol constante de 1960 y el dólar constante de 1960 fue en 1961 de 26.48 soles por dólar. En relación a 1960 ocurrió una disminución de 3%. Por tanto, el valor unitario de las importaciones en soles constantes cayó en un 3%. A la relación soles constantes-dólares constantes la llamaremos tipo de cambio real o precio real de la divisa.

Hay que tener en cuenta dos hechos:

- a) Cuanto mayor sea la significación de las importaciones como proporción del producto tanto más importante y básico será el precio de la divisa, en el sentido que su influencia será mayor sobre los restantes precios.
- b) Un tipo de cambio fijo, o más aún, una revaluación del sol en un contexto de aumento del nivel interno de precios significa -

un elemento anti-inflacionario.

En el año que hemos tomado como ejemplo las importaciones representan el 16% del PNB cuyo valor aumenta sólo 1%. Es claro que el restante 84% del PNB vió aumentar sus precios más que el 3% que fue el crecimiento promedio. Se tiene que si bien los precios crecen en 3%, los de las importaciones lo hacen en 1% y los del s.i. lo hacen en un 3.38%. Hay pues un cambio en la estructura de precios.

Desde el punto de vista de las relaciones s.x. - s.i. dicho cambio se reflejará de la siguiente manera: el sector exportador recibirá por sus dólares una cantidad menor de poder adquisitivo (soles constantes), sus costos de producción (fuerza de trabajo e insumos nacionales) serán mayores como proporción de su ingreso en divisas. El s.i., por otro lado, intercambiará una cantidad menor de poder adquisitivo interno por las divisas para financiar sus importaciones. El resultado será la disminución del valor de las importaciones.

Es todavía necesario hacer una observación al cálculo anterior. Es posible que el aumento de los costos de producción del s.x. no implique una disminución del excedente bruto generado por éste, en el caso (bastante frecuente) de que los precios de las materias primas aumenten en una proporción mayor de lo que cae el valor interno del dólar.

LA RELACION DE INTERCAMBIO s.x. - s.i. 1950 - 1975

PRECIO REAL DEL DOLAR (dólares de 1960 en soles de 1960)

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1950 - 31.32 | *1958 - 31.46 | 1966 - 17.52 |
| 1951 - 30.20 | *1959 - 30.91 | *1967 - 24.12 |
| 1952 - 29.27 | 1960 - 27.30 | *1968 - 20.60 |
| *1953 - 31.30 | 1961 - 26.53 | 1969 - 19.75 |
| *1954 - 32.52 | 1962 - 24.90 | 1970 - 19.55 |
| 1955 - 29.63 | 1963 - 23.55 | 1971 - 19.43 |
| 1956 - 28.48 | 1964 - 21.04 | 1972 - 19.04 |
| 1957 - 27.97 | 1965 - 19.08 | 1973 - 19.36 |
| | | 1974 - 18.47 |
| | | 1975 - 16.57 |

* Años donde hay reajuste del tipo de cambio

Fuente: BCR

B.

Periodizacióni) 1950 - 1959

El precio real de la divisa sufre pequeñas oscilaciones. El precio promedio es de 30.30; el precio menor se registra en 1957 y el mayor en 1954. Los términos del intercambio s.x. - s.i. no se modifican apreciablemente.

Hay dos períodos donde se devalúa el sol: 53-54, y 58-59, que corresponden a dos crisis de la economía peruana. Típicamente el reajuste cambiario se produce por la coincidencia de dos circunstancias.

- 1) La existencia de una inflación acumulada previa que ha disminuído el precio real del dólar y el valor interno de los productos importados, estimulando de esta manera la demanda de importaciones. En los momentos pre-devaluatorios las importaciones crecen rápidamente. Así - por ejemplo de 1950 a 1952 las importaciones aumentan de 149 a 257 millones de dólares. La devaluación encarece el costo de las importaciones reduciéndolas: en 1953 y 1954 las importaciones sólo son de 257 y 225 millones respectivamente. Es claro que en la fase de expansión del producto y de las importaciones se produce una transferencia de excedente del sector exportador. Una vez producida la devaluación, si bien aumentan los precios internos no lo hacen en la misma proporción que el tipo de cambio, se reajusta la estructura de precios y los términos de intercambio favorecen durante la crisis al sector exportador, en comparación con la situación anterior.
- 2) Las devaluaciones y crisis del 53-54 y 58-59, son también consecuencia de una disminución brusca en los precios de las exportaciones peruanas. El efecto de esta baja es disminuir la oferta de divisas y el excedente -

del sector exportador. En esta situación la devaluación y el consiguiente menor costo relativo de los productos del s.i. para el s.x. tiene el efecto de resarcir a éste de la disminución de sus precios. En otros términos el sector exportador retransmite al s.i. la coyuntura - internacional de crisis que provoca la baja de precios de las materias primas.

Los años donde la expansión es mayor son aquellos donde se conjugan una disminución en el precio real del dólar y un aumento de las importaciones.

En síntesis, en lo que se refiere a la relación s.x. -- s.i. durante la década del 50 tenemos lo siguiente: los términos del intercambio no se alteran significativamente. Sin embargo, como se verá, hay un crecimiento sostenido de las exportaciones que permite que las importaciones constituyan una parte creciente del producto. Se trata de una re-integración del Perú en la división internacional del trabajo. El s.x. no se convierte en un cuello de botella sino coyunturalmente.

ii) 1960-67

A partir de 1959 es un hecho notable la disminución en el precio real del dólar. Del 60 al 67 y del 68 al 75 se tienen períodos largos donde la ausencia de devaluaciones y la inflación interna se combinan disminuyendo el valor interno de los productos importados en forma significativa.- Así, de 1959 a 1966 el precio real del dólar disminuye en un 43%.

Como anteriormente se ha visto esta caída implicó un aumento de costos para el s.x. y disminución de éstos para el s. i. (sin que esto afecte necesariamente la rentabilidad del

del sector exportador). Es decir, se produce en la etapa una transferencia de excedente generado o apropiado por el s.x. al sector interno. El volumen de éste puede cuantificarse: tomemos el período 60-66. Durante todo este lapso hay una caída en el precio real del dólar y un aumento de las importaciones. Con respecto al año base (1959) el valor de las importaciones cae en la misma proporción que el dólar. Es decir, la cantidad de soles constantes con los que se adquiere un determinado quantum de importaciones se va reduciendo.

| | 1 | 2 | 3 |
|------|---|-----------------------------------|--|
| | Disminución del precio real del dólar respecto a 1959 | Importaciones Millones de dólares | Menor precio relativo de las importaciones respecto a 1959 (mill. de dls.) |
| | 1 | 2 | 3 |
| 1960 | 11.6 | 341 | 39.5 |
| 1961 | 14.1 | 428 | 62.9 |
| 1962 | 19.4 | 478 | 92.7 |
| 1963 | 23.8 | 517 | 123.0 |
| 1964 | 35.1 | 517 | 181.4 |
| 1965 | 38.2 | 659 | 251.7 |
| 1966 | 43.3 | 811 | 351.1 |
| | | | 1,102.3 Mill. dds. |
| | | | 29,563 Mill. solés |

El cálculo anterior es la diferencia entre el valor que el total de las importaciones hubiere tenido en caso de mantenerse el tipo de cambio real de 1959 y el valor que efectivamente tuvieron las importaciones en soles corrientes. En el período que consideramos 60-66 el total de artículos importados costó 29,563 millones menos de lo que hubiere costado de no disminuir el precio del dólar.

La condición de posibilidad de este fenómeno fue el aumento de productividad y producción del sector exportador, que permitieron un mayor abastecimiento de divisas y una disminución de su costo. Si la productividad del s.x. no hubiese crecido es lógico que el fuerte aumento de sus costos internos habría traído como consecuencia pérdidas y paralizaciones de la producción.*

Sin embargo, la posibilidad de un hecho no es todavía su realidad. Esta transferencia fue posible porque la inflación no fue inmediatamente seguida de una devaluación (y cuando ésta llegó fue menor que la inflación acumulada anterior), porque había una oferta suficiente y en expansión de divisas, y un gran excedente que podría ser transferido. No obstante la existencia de este excedente y oferta en aumento no explican directamente la transferencia. Para decirlo en otros términos, el mecanismo de transferencia de excedente fue la combinación inflación - tipo de cambio fijo. La existencia y creación de un excedente mayor en el s.x. explican cómo pudo mantenerse el tipo de cambio fijo, pero en sí, no explican la inflación. Para entender el pro

* Hay también otros factores que favorecen esta transferencia, pero que serán analizados posteriormente: a) la mejora significativa y persistente en los precios de las materias primas exportables, a partir de 1964, b) los préstamos e inversiones externos que en el corto plazo aumentan la oferta de dólares y aceleran el proceso, aun que en el mediano plazo hagan más inevitable la devaluación.

blema es necesario analizar la inflación. Por otro lado, - la inflación, no explica los cambios en los precios relativivos, aunque ciertamente su efecto general sea desestabilizar la estructura de precios haciendo más fluídas las transferencias de productividad.

Veamos las distintas causas de la inflación durante el periodo:

- a) El explosivo crecimiento del sector exportador tiene un impacto inflacionario en dos sentidos;
- i.- el crecimiento de las exportaciones implica un aumento de la demanda sobre el s.i., si la oferta de éste es rígida los precios tenderán a aumentar;
 - ii.- en segundo lugar, como resultado de las mayores exportaciones se generan superávits en la balanza comercial y de pagos. Estos superávits engrosan las reservas internacionales especialmente de la Banca Central.* Este incremento (en tanto el BCR emite soles como contrapartida del aumento de sus activos sobre el exterior) - da lugar a una expansión primaria, que a su vez es potenciada por la banca comercial. El resultado es un crecimiento de la demanda, el producto y los precios. - Hay que remarcar que los precios suben pese a que el sector público gasta menos que sus ingresos, generándose superávits presupuestales de 775', 645' y 414 millones para 1960, 61 y 62 respectivamente. Hasta 1963 (respecto a 1959) el aumento de la emisión primaria de depende de las reservas internacionales.** El crédito del BCR al gobierno y a la banca comercial no aumentó.

* La posición de cambio del BCR era de 23 millones de dólares en 1959 45 en 1960, 82 en 1961 y 106 en 1962.

** Parece tratarse de una política diseñada en función de impedir la transferencia del excedente desde el s.x. hacia el s.i.

b) Política, política económica e inflación.- El triunfo de la candidatura de Belaúnde en 1963, apoyado en un vasto pero inorgánico y heterogéneo movimiento social, representa el intento de modernizar al país. Por vez primera desde 1950, el estado es explícitamente concebido como orientador y promotor de la acumulación. Por otro lado, reforzándose tendencias en curso, el estímulo del desarrollo industrial, pasa a ser prioritario - en cuanto objetivo de la política económica. En relación a nuestro trabajo interesan dos hechos:

i) La ampliación del papel del estado en la economía exige que éste se apropie de una parte mayor del producto nacional. En ese momento habían dos campos - de expansión del gasto público especialmente importantes: 1) el desarrollo de servicios sociales (salud, educación) y la mejora de las remuneraciones de la burocracia pública. Estas medidas reflejan tanto - la presión de sectores populares y medios como la intención del gobierno de ganarse su apoyo, en ausencia de reivindicaciones más sustantivas que ofrecer. 2) la constitución de una infraestructura económica - (transportes, energía) que crease economías externas a las empresas privadas y estimulara la acumulación. Sin embargo, no todo el poder del estado estaba en manos del ejecutivo, desde el legislativo y aliados con el APRA, los representantes de la burguesía exportadora se oponen a una mayor participación del estado. Se sobrestiman los ingresos siendo el resultado el déficit fiscal. Mediante los déficits el estado logra gastar más de los recursos percibidos, apropiándose de una parte mayor del producto a costa de una inflación creciente. Es así que del - 63 al 67 se acumula un déficit de 12,000 millones.- El aumento de la emisión ocasionada por el desequi-

librio en el presupuesto permite a la banca comercial una ampliación de las operaciones de crédito. A pesar de que el gobierno intenta frenar la expansión monetaria a través de la elevación del encaje, y establecimiento de mayores tasas de encaje a los aumentos de depósitos, la banca comercial puede aumentar sus colocaciones utilizando "todos los márgenes de liquidez" y contabilizando como encaje sus activos en moneda extranjera.*

ii) El estímulo de la industrialización se dió a través de una serie de mecanismos: ampliación del crédito de inversión al sector industrial a través de la banca de fomento, créditos a mediano plazo y largo plazo, con tasas de interés reales con frecuencia negativas. Exoneraciones de impuesto a la renta y propiedad etc. Las medidas de promoción consistían en rentabilizar la inversión en el sector.** Una de las medidas más importantes fue el arancel de 1964. En principio, según se ha visto, el aumento de la productividad del s.x. se reflejaría como una disminución del valor de las importaciones y por tanto los productos industriales nacionales fabricados en las condiciones menor productivas se verían desplazados por la competencia extranjera. Hacia 1963 el Perú tenía uno de los aranceles más bajos en América Latina. En 1964 el gobierno promulga un nuevo arancel. La diferencia con el arancel hasta entonces vigente-

* Ver a partir de 1965 las reseñas económicas y financieras del BCR.

** Ver: Industrialización y políticas de industrialización en el Perú (1950-1968). Grupo de Investigaciones Económicas (GIECO).
ILPES: Desarrollo económico e integración en América Latina: el caso del Perú.

no está tanto en la tasa global que no aumenta significativamente (del 38.2% al 41.6% aplicando ambos aranceles a las importaciones de 1963) sino en el cambio de su composición: se incrementan los impuestos a los bienes de consumo, especialmente a los de consumo duradero (del 46.6% al 57% para los bienes de consumo y del 57.7 al 73.4% para los de consumo duradero), mientras que disminuyen levemente los impuestos a las importaciones de bienes de capital.

Se tiene pues un arancel protector, que encarece las mercancías importadas, permitiendo el desarrollo de una industria que opera con mayores costos, que está frente a demás a una disminución del valor real de las importaciones. El arancel significa una elevación de los precios de las importaciones, pero sobre todo da lugar a un desplazamiento de los productos hasta ese entonces importados por productos nacionales a mayor precio.

No obstante, no se puede exagerar la importancia del arancel: ante la caída del precio del dólar éste resulta en gran parte inoperante para contener las importaciones. Hasta 1967 las importaciones crecerán rápidamente aún en los rubros más fuertemente gravados.

En el período 59-67, el s.x. y la industria constituyen el núcleo expansivo de la economía peruana. A partir de 1964 cuando el s.x. se estanca, el s.i. y la industria en particular, pasan a ser el centro de la acumulación apoyándose en una ampliación del mercado interno y un precio real decreciente de las importaciones.

Se asiste en el período a una alteración significativa en la relación de intercambio s.x. - s.i. en beneficio del se

gundo. La disminución del precio real del dólar, la transferencia de excedente desde el s.x. al s.i. es posible por el aumento de producción y productividad registrado en el s.x., fenómeno que se analizará más adelante. Incluso en la medida en que el desarrollo del s.x. generaba inflación interna, la transferencia era automática y necesaria. Sin embargo, la política económica del Gobierno de Belaúnde juega un papel activo en este proceso acelerando el traspaso en beneficio del empresario industrial y del consumidor urbano. Es toda una constelación disímil de intereses la que presionaba por un desarrollo del mercado y s. i. a costa del s.x. En este sentido hubo una política deliberada de mantener el poder adquisitivo externo del sol, pese a la caída de su valor interno.

iii) 1968-1975

La crisis de 1968-69 no fue una crisis que reflejase el agotamiento de un esquema de desarrollo y la necesidad de una reestructuración total. Por el contrario, se trata más bien de la crisis de una estructura que tenía en ese entonces capacidad expansiva. En primer término, en el ciclo anterior la capacidad para importar había sido utilizada irracionalmente como resultado de la disminución del valor del dólar, la demanda especulativa de importaciones y el bajo de los aranceles. Es así que el nuevo arancel, la devaluación y la recesión llevan las importaciones de 810 millones de dólares en 1967 a 672 en 1968 y 658 en 1969. Por otro lado, como resultado de la acelerada, aunque desordenada acumulación en la industria, se tiene que hacia 1969 existía una amplia capacidad no utilizada.*

* Al respecto es interesante consignar las importaciones de bienes de capital para la industria (millones de dólares de 1963):

| | | | | | |
|------|-------|------|-------|------|-------|
| 1963 | 130.3 | 1967 | 173.9 | 1971 | 163.4 |
| 1964 | 132.1 | 1968 | 140.0 | 1972 | 163.9 |
| 1965 | 149.1 | 1969 | 122.1 | 1973 | 188.9 |
| 1966 | 184.0 | 1970 | 132.0 | | |

Fuente: BCR (nótese que sólo en 1973 se llega al nivel alcanzado en 1966-67)

A partir de 1970, con la recuperación se retomará el esquema de crecimiento de la década pasada: aumento de las importaciones, disminución del valor real del dólar, crecimiento del producto. La devaluación del año 67 no restituyó - la relación de intercambio s.x. - s.i. habida en 1960, mas bien ella confirmó que el dólar tenía un nuevo valor, acorde con la mayor productividad del sector exportador. Así - en 1968, después de un período de libre flotación del sol, el tipo de cambio real alcanza el nivel que había tenido hacia mediados de 1965. Pareciera ser éste el nivel de equilibrio. Hasta 1973 esta relación no sufre cambios significativos. Con respecto a 1970 se tiene una recuperación - mas o menos equilibrada.

Será a partir de 1973 cuando comienzen a generarse una serie de desequilibrios que llevarán a la crisis de 1976:

- a) En lo que se refiere al sector exportador y a las relaciones económicas internacionales, se tiene que aquél - en términos de quantum de producto se había estancado - hacia 1964. La crisis posquera no hace más que agravar la situación. Sin embargo, los términos de intercambio favorecen a la economía peruana hasta 1974. La política del gobierno tratará de compensar el estancamiento - de las exportaciones, recurriendo al financiamiento externo.*

Mientras tanto las importaciones crecen explosivamente - a partir de 1973 por un aumento del valor unitario y - del volumen. En primer lugar se trata de la transmisión del proceso inflacionario internacional hacia la economía

* Tanto la inversión como los préstamos extranjeros serán analizados en un informe posterior.

peruana. El aumento del volumen se explica por el agotamiento de la capacidad productiva nacional y el bajo precio del dólar: el aumento de la demanda interna se convierte en aumento de las importaciones.

Es claro que este agotamiento de la capacidad en sectores claves de la economía tiene que ver con que la tasa de inversión de 1970 a 1974 no recupera los niveles alcanzados en el ciclo anterior.*

- b) A partir del 73, cuando los proyectos de inversión del Estado, terminados los estudios de factibilidad, requieren de una inversión acelerada, el financiamiento de ésta comienza a depender crecientemente de recursos externos y del déficit fiscal. Es decir, como en la época de Belaúnde, el Estado fuerza la acumulación, elevando sustancialmente la inversión aún a costa de un creciente proceso inflacionario.

Como resultado de la inflación y la política del gobierno de mantener la estabilidad externa del sol, el precio real del dólar comienza a disminuir aceleradamente, llegando a niveles aún menores a los alcanzados en 1966. Esta situación se puede mantener durante un cierto lapso debido a la mejora sustancial de los términos de intercambio durante 1973-74 y al fuerte endeudamiento externo. El efecto a corto plazo de los préstamos es impedir la devaluación y deprimir aún más el precio real.

* Se tiene que la relación (Inversión bruta interna/PEI) evoluciona de la siguiente forma:

| | | | | | |
|------|-------|------|------|------|------|
| 1963 | 20.35 | 1971 | 15.3 | 1975 | 18.4 |
| 1966 | 20.10 | 1972 | 14.4 | | |
| 1968 | 12.9 | 1973 | 14.7 | | |
| 1970 | 12.9 | 1974 | 16.8 | | |

del dólar haciendo no obstante más inevitable la devaluación en el mediano plazo.

En 1975 la caída de los precios de las materias primas y la aceleración del proceso inflacionario, con su secuela obligada de aumento de costos para el s.x. se conjugan para disminuir severamente el valor y el quantum de las exportaciones. El gobierno, sin embargo, lleva a sus límites la política de "abrigar" al s.i. a costa del s.x. que entra en crisis. La disminución del tipo de cambio real estimula tanto las importaciones que la economía pierde rápidamente en 1975 las reservas acumuladas. La devaluación y el cambio en la estructura de precios emergen como la posibilidad más evidente de frenar el aumento de las importaciones y de reajustar la relación de intercambio s.x. - s.i., estimulando las exportaciones.

Se tiene entonces tres períodos en la evolución del precio real del dólar: en el primero (1950-59) no hay cambios significativos ocurriendo un desarrollo equilibrado entre los dos sectores; el segundo (1960-68) se inicia con un gran aumento de la producción y productividad del s.x. que será transferida al s.i. Como veremos este proceso se sustentó en el desarrollo de la industria pesquera; por último en el tercer período (1968-75) la relación de intercambio aparece equilibrada hasta 1973 sin que ocurran cambios en el s.x. que justifiquen una disminución ulterior. A partir de 1973 la caída de los términos de intercambio para el s.x. refleja hechos más bien coyunturales: el aumento de precios de las exportaciones, los préstamos, etc. En el período es la industria minera el centro de esta transferencia.

EL SECTOR EXPORTADOR

3. El Sector exportadorA. Introducción

Una de las características más evidentes e importantes de la economía peruana es la importancia que tiene en ella el comercio exterior. En este sentido es interesante comparar la relación importaciones - demanda global en el Perú respecto a otros países.

| | 1960-64 | 1970-74 |
|-----------|---------------|---------|
| | (porcentajes) | |
| Argentina | 10.1 | 8.4 |
| Brasil | 5.7 | 8.1 |
| Colombia | 12.9 | 12.5 |
| Chile | 11.9 | 13.8 |
| Ecuador | 17.5 | 16.2 |
| Perú | 17.1 | 19.6 |
| Venezuela | 15.5 | 16.4 |

Fuente: EID Progreso Económico y Social en América Latina, 1975.

PERU: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL P.N.B.

| | X | M |
|------|------|------|
| 1950 | 11.0 | 13.5 |
| 1955 | 12.2 | 16.2 |
| 1960 | 16.9 | 14.9 |
| 1965 | 16.3 | 19.6 |
| 1970 | 19.7 | 15.6 |
| 1975 | 12.5 | 20.3 |

Fuente: B.C.R.

Como puede apreciarse la economía peruana es la más integrada a la economía mundial y la menos autosuficiente de las economías latinoamericanas de los países grandes y medianos.

No ha habido en el Perú una sustitución absoluta de importaciones, tampoco una sustitución relativa (disminución de su peso respecto al producto), lo que sí ha ocurrido es un cambio en la composición de importaciones. En general puede decirse que el crecimiento de las exportaciones ha posibilitado la continua elevación de las importaciones permitiendo de esta forma la superación de estrangulamientos que sin duda hubiesen aparecido en caso de que la oferta de divisas hubiese permanecido estática.

Para adelantar más en el examen del problema trataremos de imaginar la situación en el Perú de no haber ocurrido la ampliación del s.x. hacia los primeros años de la década del 60. En primer término tenemos que suponer que el excedente controlado por nacionales y que fue invertido en el sector exportador (pesca) hubiese sido acumulado en alguna de las actividades del s.i. En segundo lugar, en este contexto habría sido imposible el aumento de importaciones que se registró a partir de 1960. Este fue financiado mediante: a) el crecimiento de las exportaciones, b) los flujos internacionales de capital de inversión y préstamo. Es claro que un estancamiento de las exportaciones hubiese disminuido el atractivo del país respecto a la inversión extranjera y por otro lado significaría una capacidad de pago reducida como para determinar flujos de préstamos internacionales significativos.

Igualmente se puede suponer que no se habría dado la transferencia de excedente hacia el s.i. Por el contrario, en la situación mencionada lo más probable sería, dada la penuria crónica de divisas, que el s.x. pueda liquidar sus divisas en moneda nacional a un tipo de cambio que le significaría una sobreganancia. La acumulación y el desarrollo hubiesen sido posibles dentro de este cuadro a condición de

que se hubiese realizado una efectiva sustitución de importaciones, es decir, una disminución de su peso en el producto. En resumen, habría sido necesario lograr un tipo diferente de "proporcionalidad" entre el s.x. y el s.i.

El estancamiento de la oferta de divisas, el aumento del precio relativo del dólar y de las importaciones forzarán una estructura diferente de los precios relativos a la que se dio durante los años 60 y 70: a) no hubiese sido posible el recurrir mas o menos indiscriminadamente al aumento de las importaciones agropecuarias como medio de suplir el déficit de producción en el sector. Como consecuencia los precios agrícolas hubiesen experimentado una mayor alza, con el consiguiente encarecimiento de la mano de obra. Por otro lado, una relación de precios más favorable a la agricultura habría significado una distribución del excedente a acumularse más equilibrada, donde la participación de la agricultura sería mayor. Globalmente se tendría un tipo de desarrollo menos desigual, pero más lento; b) la industria habría experimentado un crecimiento menor, por un lado no se habría producido el abaratamiento del capital constante importado y en cambio habría límites a la importación a precios relativos mayores; por otro lado, el aumento del costo de la mano de obra tendería a deprimir la rentabilidad.

Sin embargo, es un hecho histórico que el sector exportador en el Perú ha sido dinámico, diversificado, con una productividad creciente y además sus precios han evolucionado favorablemente.

Al respecto resulta interesante comparar la evolución de los diversos índices de precios.

INDICE DE PRECIOS

| | 1 | 2 | 3 |
|------|-------|-------|-------|
| 1950 | 100 | 100 | 100 |
| 1955 | 139 | 156.8 | 143.1 |
| 1960 | 216.2 | 261.8 | 230.3 |
| 1964 | 282.5 | 305.2 | 243.1 |
| 1966 | 359.5 | 334.4 | 248.2 |
| 1970 | 546.2 | 494.2 | 371.3 |
| 1973 | 675.5 | 612.5 | 476.1 |

-
1. Deflator implícito del PNB (1950=100)
 2. Índice de precios de la inversión bruta
 3. Índice de precios de la maquinaria y equipo.
-

FUENTE: BCR.

Como puede notarse hasta 1960 los precios de los bienes de equipo (en su mayoría importados) aumentan un poco más que el promedio de precios. A partir de 1960 es muy neta la tendencia hacia el abaratamiento relativo de los bienes de equipo, proceso que traduce la transferencia de productividad señalada.

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES

| | 1950 | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|----------|
| Algodón | 35.1 | 25.1 | 16.8 | 13.0 | 5.0 |
| Azúcar | 15.3 | 13.6 | 10.9 | 5.5 | 6.2 |
| Café | 0.5 | 2.9 | 4.2 | 4.3 | 6.1 |
| Pescado y Deriv. | 2.9 | 4.3 | 11.5 | 27.8 | 32.2 |
| Cobre | 5.2 | 10.8 | 21.8 | 18.1 | 25.6 |
| Plata | 4.1 | 5.9 | 5.5 | 5.8 | 6.5 |
| Plomo | 6.3 | 9.6 | 5.0 | 5.6 | 4.0 |
| Hierro | -- | 5.0 | 7.5 | 7.0 | 6.2 |
| Zinc | 5.3 | 2.9 | 3.8 | 5.0 | 4.4 |
| Petróleo | 13.6 | 8.1 | 4.1 | 1.3 | 0.4 |
| Otros | 12.3 | 5.8 | 8.8 | 6.6 | 3.4 |
| Total | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Millones dls. | (193.6) | (270.9) | (433.1) | (667.3) | (1049.7) |

VALOR DE LAS EXPORTACIONES

| | 1 | 2 | | 1 | 2 |
|------|-------|-------|------|------|-----|
| 1950 | 193.6 | 188.2 | 1966 | 750 | 570 |
| 1955 | 270.9 | 253.3 | 1967 | 754 | 592 |
| 1958 | 292.4 | 303.6 | 1968 | 864 | 665 |
| 1960 | 433.1 | 450.0 | 1969 | 864 | 602 |
| 1961 | 496.4 | 523.0 | 1970 | 1045 | 645 |
| 1962 | 540.0 | 553.0 | 1971 | 892 | 592 |
| 1963 | 537.0 | 537.0 | 1972 | 944 | 632 |
| 1964 | 665.0 | 593.0 | 1973 | 1041 | 489 |
| 1965 | 663 | 576 | | | |

1 Valores FOB en millones de dólares corrientes.

2 Valores FOB en millones de dólares a los precios de las exportaciones en 1963.

B. Evolución del sector exportador

El desarrollo del sector exportador puede periodizarse en tres momentos que a continuación analizamos:

- i) El primer momento va de 1950 a 1958 y está marcado por un crecimiento sostenido de las exportaciones. La tasa de crecimiento promedio anual es para esta época de 6.4% en valores constantes.
 - Agricultura de exportación. Constituye el principal sub-sector suministrando entre el 40 y el 50% de las divisas (porcentaje que aumenta si el cálculo se hace sobre la base del valor de retorno de las exportaciones). En el caso del algodón se tiene un crecimiento sinuoso pero efectivo de la superficie cultivada, producción y exportaciones. Esto último en un contexto internacional de caída lenta pero persistente de los precios. Sin embargo, la década del 50 significa para el algodón una capitalización acelerada sobre todo en los valles de la costa norte y centro. También hay un aumento regular de la producción y exportación de azúcar, aunque su importancia sea netamente inferior a la del algodón. En cuanto al café se da un pequeño boom estimulado por los altos precios en los mercados internacionales y por la colonización de la selva alta. El volúmen de exportaciones crece hasta 1962, a partir de donde tiende a estancarse.
 - Minería y Petróleo. Hay un desarrollo constante de la producción y exportación de cobre, plata, zinc y plomo. Este aumento se logra en base a una oleada de inversión en el sector, en minas de tamaño medio por el capital nacional y extranjero. Es ya importante en la década del 50 el aumento de producción de cobre que lleva a que este producto aumente su participación en las exportaciones de 5.2% a 10.8% de 1950 a 1955. Caso aparte lo constituyen el hierro y el petróleo. El primero comienza a ser un item importante con un aumento regular a partir de 1953, cuando se inició la explotación de los yacimientos de Marcona. En el petróleo se da un estancamiento de la producción e incremento

del consumo interno, disminuyendo rápidamente su peso en las exportaciones, de 13% en 1959 a poco más del 5% en 1959.

Por último en lo que toca a la pesquería hay un aumento continuo de la producción y exportaciones que será analizado con detalle más adelante.

ii) De 1958 a 1964 se asiste a profundos cambios en la estructura del s.x. Se trata de un período de crecimiento explosivo de las exportaciones: en términos constantes éstas casi se duplican en 6 años, con una tasa de crecimiento promedio anual de alrededor de 15%.

Este crecimiento es resultado del boom de la industria pesquera y de la explotación de los yacimientos de Toquepala por la Southern.

EXPORTACIONES (millones de dólares)

| | 1 | 2 | 1 + 2 |
|------|---------------------|--------------------|---------------------------|
| | Pescado y Derivados | Cobre de Toquepala | Como % de export. totales |
| 1958 | 17.9 | | 6.1 |
| 1959 | 42.5 | | 13.1 |
| 1960 | 50.0 | 72.3 | 23.2 |
| 1961 | 69.7 | 78.9 | 29.9 |
| 1962 | 119.8 | 65.1 | 34.2 |
| 1963 | 120.2 | 70.6 | 35.5 |
| 1964 | 165.7 | 72.9 | 35.8 |
| 1965 | 185.7 | 89.1 | 41.4 |
| 1966 | 205.7 | 129.3 | 44.0 |

Fuente: BCR, Sociedad Nacional de Minería y Petróleo.

Es decir, junto al viejo surge un "nuevo" sector exportador. La característica distintiva de este nuevo s.x. será ante todo su mayor productividad respecto al hasta el momento existente. Esta mayor productividad es causada tanto por una activa acumulación en el sector, que confirma su calidad de ser un polo de concentración de capital en la economía peruana, como también por la riqueza excepcional de los recursos naturales explotados.

Con respecto a Toquepala se tiene que la productividad por hombre ocupado es muy superior a la registrada en la minería americana.

COSTOS PARA SOUTHERN PERU Y PARA LA INDUSTRIA CUPRIFERA AMERICANA (1969)

| | Mina | Fundición y Refinación | Costo |
|---------------------|------|------------------------|-------|
| A. Southern Peru | | | |
| 1.Productividad (1) | 74.8 | 99.5 | |
| 2.Salarios (2) | 0.77 | 0.77 | |
| 3.Costo (3) | | | 18.7 |
| B. Estados Unidos | | | |
| 1.Productividad (1) | 41.2 | 101.7 | |
| 2.Salarios (4) | 3.75 | 5.00 | |
| 3.Costos (3) | | | 32.3 |

(1) Libras de cobre por hora de trabajo.

(2) Salario horario promedio por trabajador, dólares.

(3) Costo de la libra de cobre refinada en U.S.centavos.

(4) Salario básico horario de los trabajadores de minas de tajo abierto y salario horario en las grandes refinadoras.

FUENTE: Juan Carlos Bossio
Nationalization and technological Dependency
The Case of the Cipecc Countries.

Se tiene una situación en que la riqueza del yacimiento, - la elevada densidad de capital, la alta productividad y los bajos salarios se conjugan para producir una relación costo-producto baja y por - tanto un gran excedente. Es así que parte del aumento de las exporta - ciones es ilusorio. Dados los elevados márgenes de ganancia, la escasa participación del Estado, y el hecho de que la mina es de propiedad ex - tranjera, el valor de retorno de las exportaciones es pequeño. Para - 1969 el costo de una libra refinada de cobre era de 18.7 US cents. para la Southern, mientras que para el promedio de la industria americana el costo era de 32.3. En dicho año el precio de una libra de cobre era de 47.4.

VALOR DE RETORNO DE LA SOUTHERN PERU

| | 1 | 2 | 3 | 4 |
|------|------|------|------|------|
| 1960 | 72.3 | 17.8 | 22.1 | 60.1 |
| 1962 | 65.1 | 19.2 | 22.9 | 57.8 |
| 1965 | 89.1 | 25.1 | 21.3 | 53.6 |

- 1 Valor de las ventas (millones de dólares)
- 2 Gastos locales (remuneraciones, impuestos, insumos) % de 1.
- 3 Gastos en el exterior: insumos, % de 1.
- 4 Gastos en el exterior: pago de factores, % de 1.

FUENTE: Rose Mary Thorp y Geoffrey Bertram, The Peruvian Economy from 1890.

Es muy posible que el cálculo anterior subestima, como lo - reconoce su autora, las compras locales. Asumiendo que un mayor porcen - taje de los insumos sean nacionales se tendría que para el período 60-65 el valor de retorno promedio sería de 32%. Sin embargo, como es obvio, dicha corrección no altera la conclusión general. Por otro lado, como - puede observarse la inflación interna erosiona muy débilmente el margen

de beneficio de la Southern. Será a partir de fines de la década del - 60 cuando el grado de vinculación de esta empresa con el resto de la economía aumenta en forma significativa.

La transferencia de productividad dependió sobre todo del desarrollo de la industria pesquera. A pesar de que el tema será analizado en detalle es conveniente adelantar algunas ideas.

PESCA

| | 1 | 2 | 3 | 4 |
|------|--------|-------|-------|--------|
| 1958 | 350.2 | | | 49.3 |
| 1959 | 884.3 | | | 132.0 |
| 1960 | 1470.9 | | | 406.7 |
| 1961 | 2523.5 | 15508 | 162.7 | 201.0 |
| 1962 | 3272.1 | 21694 | 150.8 | 489.8 |
| 1963 | 3319.4 | 29443 | 112.7 | 1104.6 |
| 1964 | 4424.6 | 32119 | 137.7 | 1108.8 |
| 1965 | 3629.4 | 31205 | 116.3 | 440.1 |

- 1 VBP de la harina y aceite de pescado a los precios de 1958 millones de soles
- 2 Empleo total (pesca y procesamiento)
- 3 VBP por hombre ocupado (miles de soles)
- 4 Inversión en la fase extractiva: embarcaciones y equipo millones de soles.

Fuente: Ministerio de Agricultura

En una actividad que vive un intenso proceso de capitalización, que es paralelo a un sostenido aumento de la producción hasta 1964, cuando la industria alcanza su madurez. Son la abundancia de la anchoveta y la acelerada incorporación de progreso tecnológico los factores que explican la elevada rentabilidad y acumulación a inicios del-

boom. Luego la limitada disponibilidad de la especie hace que la producción no aumente a pesar del crecimiento de la inversión.

Paradójicamente, este período de dinamismo excepcional del s.x. coincide con el momento en que los términos del intercambio con el exterior se mueven contra la economía peruana, cuando los precios de las materias primas alcanzan bajos niveles. En este lapso la acumulación en el sector no dependió de altos precios internacionales sino más bien de la elevada densidad de capital y la existencia de rentas diferenciales. Así la producción del nuevo s.x. resultaba rentable a pesar de los precios internacionales.

iii) A partir de 1964 y hasta 1975 hay un virtual estancamiento, cuando no caída del volumen de las exportaciones. No obstante que el valor de las exportaciones sigue creciendo este hecho no reflejará más que la inflación internacional y los mejores precios de las materias primas exportadas. El quantum de exportaciones con base 100 en 1963 llega a 110 en 1964, a 120 en 1970 para caer a 89 en 1974.

El único sub-sector que muestra algún dinamismo en el período es la mediana minería de zinc, plata y plomo, y en menor medida el cobre. La expansión del producto se realiza bajo el estímulo de altos precios internacionales.

En la agricultura de exportación tenemos el siguiente panorama: no obstante el creciente consumo interno de azúcar, el aumento de la producción logra mantener un saldo exportable constante de alrededor de 450 mil toneladas. En el caso del café se tiene una situación similar al volumen de exportaciones, aunque con marcadas fluctuaciones, se mantiene.

El algodón merece analizarse con más detalle.

INDICADORES SOBRE PRODUCCION Y EXPORTACION DE ALGODON

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------|-------|-------|-------|------|------|
| 1945 | 136.8 | 70.4 | 60.6 | | |
| 1950 | 134.3 | 73.1 | 72.9 | 68.0 | |
| 1955 | 217.4 | 104.9 | 87.3 | 68.1 | |
| 1960 | 252.3 | 130.4 | 103.2 | 73.1 | |
| 1962 | 275.0 | 145.6 | 131.5 | 97.1 | 28.3 |
| 1965 | 227.8 | 130.9 | 117.8 | 87.4 | 28.4 |
| 1968 | 166.5 | 100.8 | 69.7 | 55.8 | 28.9 |
| 1970 | 151.4 | 89.5 | 66.9 | 52.5 | 28.0 |

- 1 Hectáreas sembradas en miles
 2 Producción en miles de TM
 3 Exportaciones en miles de TM
 4 Valor de las exportaciones, millones de dólares
 5 Precios internacionales: en dólares por qq. de algodón.

FUENTE: Memoria de la Cámara Algodonera 1970.

Claramente 1962 es el año que separa dos períodos. De 1950 a 1962 hay una expansión regular del hectariaje, producción y exportación. Desde esta última fecha la tendencia se invierte y estos indicadores disminuyen sostenidamente.

¿Cuáles son los factores que conspiran contra la producción de algodón, determinando que a partir del 62 disminuya el cultivo?

Un primer hecho de importancia es la inflación interna que tiende a aumentar los costos de producción. Hemos visto que el surgimiento del "nuevo" s.x. con una productividad mayor que el tradicional, permite la disminución del precio real del dólar. Esto afecta a todo -

el s.x. pero sobre todo a las actividades con una relación costo-producto alta. Este es precisamente el caso del algodón. Desgraciadamente sólo hay una encuesta de costos de producción a nivel nacional realizada por la División de Estadística Aplicada del Ministerio de Agricultura en 1965. En este año se encuentra la situación siguiente:

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------|-------|------|-------|-------|-------|
| Piura | 10277 | 23.9 | 262.4 | 6288 | -3978 |
| Santa | 11222 | 36.4 | 300.7 | 10952 | - 269 |
| Lurin-Pacha camac | 10184 | 39.9 | 294.1 | 11751 | 1567 |
| Ica | 13751 | 46.2 | 303.4 | 14035 | 293 |
| PROM.GRAL. | 11823 | 39.1 | 289.8 | 11340 | - 482 |

- 1 Costo de producción por Ha.
- 2 Rendimiento: q.q. por Ha.
- 3 Precio por quintal (soles)
- 4 Valor de la producción por Ha.
- 5 Balance 4-1

FUENTE: Aspectos Económicos del Algodón, 1965
Ministerio de Agricultura

Como promedio general para 1965 el costo de producción por hectárea era de 11823 soles y el valor de la producción llegaba a 11243 se tiene una pérdida de 482 soles por Ha. La situación anterior mejora si consideramos que aproximadamente un 20% del costo son los intereses y el arrendamiento.

La sensibilidad de los costos frente a la inflación interna se explica porque la gran mayoría de los costos son nacionales.

"Desde 1962 hasta 1964 el costo de producción experimentó una fuerte alza del 40% y en comparación con el 56 se ha duplicado de S/.18,500.00 a 38,000.00 por fanegada promedio. Del 56 al 64 han aumentado los jornales en 292%, las leyes sociales en 390%, los sueldos en 17%, los combustibles en 210%..."*

Una segunda circunstancia es el estancamiento del precio internacional del algodón. Los agricultores se encuentran con costos crecientes y un precio mas o menos fijo.

Otro factor es el aumento de los precios agrícolas del s. i., que ante la situación del algodón estimula a los agricultores a cambiar de cultivo, buscando un mayor beneficio. El resultado de todo esto es que sólo las áreas más productivas continúan sembrando algodón, mientras que el resto de la superficie es dedicada a otras producciones.

* Carta Económica del Perú N°60. Editada por Andrés Vernal. Diciembre de 1965.

SECTOR EXPORTADOR Y ECONOMIA MUDIAL

4. El sector exportador y la economía mundial

A. Introducción

El intercambio internacional de mercancías entre el Perú y los demás países que conforman la economía mundial debe ser considerado (analizado) en una doble dimensión:

- a) Como una relación mercantil, de intercambio de distintos valores de uso, entre diferentes unidades económicas que se convierten así en complementarias. La división internacional del trabajo constituye un caso particular de división social del trabajo.* En este nivel interesa determinar con qué ramas y sectores de la economía mundial se halla encadenada directamente la economía peruana a través de sus exportaciones e importaciones. El sector exportador debe ser entendido como un conjunto heterogéneo de actividades productivas (ej. cobre, pesca, algodón) cada una de ellas inserta en una rama de la economía mundial y en una relación definida con las otras ramas. Por ejemplo, la producción de cobre tiene como mercados más importantes la industria del automóvil, la eléctrica, la construcción, mientras que el mercado principal para la harina de pescado lo constituye la producción de alimentos para animales. Igualmente el s.i. se encuentra directamente ligado a determinadas ramas de la economía mundial a través de las importaciones. Se tiene que la economía peruana a través del conjunto de intercambios se halla articulada en forma definida con la economía mundial haciendo parte de ella.
- b) Como una relación de intercambio ya no sólo entre unidades económicas sino en tanto éstas están integradas en espacios económicos nacionales, por tanto en interacción con otras unidades. Así las em

* Ver Bujarin: La economía mundial y el imperialismo. Pasado y Presente, Córdova, 1971.

presas exportadoras de cobre, para seguir con el ejemplo, se encuentran al mismo tiempo insertas en la reproducción interna y en la mundial del capital. De igual modo ocurre con las empresas del s.i. que importan, por ejemplo, insumos o bienes de capital.- Este encuadramiento en la reproducción interna es un hecho sumamente importante en cuanto haya componentes del precio de producción determinados en el ámbito de la nación. En el espacio nacional funciona en mucho mayor grado la movilidad factorial, no sólo por la inexistencia de tarifas arancelarias, y de obstáculos a la migración sino también por factores socio-culturales (idiomas, costumbres, legislación) por la menor distancia geográfica, etc.

En síntesis, el comercio internacional enlaza unidades económicas situadas en diferentes espacios económicos.

En relación al presente trabajo nuestra misión será determinar la evolución de los términos de intercambio de la economía peruana con la economía mundial en el período 50-74 con un énfasis especial para el sub-período 68-74. Los términos del intercambio traducen las alteraciones de la razón de los precios de las exportaciones con respecto a las importaciones para una economía. Se trata de un indicador que sintetiza la evolución de precios de mercancías muy diferentes. En este sentido, de acuerdo a la primera perspectiva señalada, el análisis de los términos del intercambio es básicamente el análisis de la relación de precios entre mercancías producidas por diferentes ramas de la economía mundial. No obstante, como veremos, los precios están en parte condicionados por la ubicación geográfica de las empresas.

En las relaciones de cambio entre las mercancías producidas por distintas ramas se pueden distinguir analíticamente dos clases de movimiento:

a) En el ciclo se reajustan continuamente la proporción en que se -

cambian las distintas mercancías. Estas oscilaciones de precios se amplifican en el caso de las materias primas donde reina una oferta rígida y donde las reservas de capacidad son, por lo general, pequeñas.* En el auge cuando al aumento de la demanda no corresponde un incremento de la producción los precios tienden a subir rápidamente. En la recesión la caída de la demanda no se ve acompañada por una disminución inmediata en la producción, el resultado es la formación de stocks y la caída de los precios a muy bajos niveles. En el corto plazo el nivel de demanda es el factor inmediato que determina los precios de las materias primas. A su vez, el nivel de demanda está en función de la fase del ciclo y del dinamismo de las economías en los países centrales. En los períodos de alta coyuntura, cuando la tasa de ganancia y el ritmo de acumulación son altos, la demanda de materias primas aumenta, los precios suben rápidamente y los capitales comprometidos en su producción realizan una ganancia superior a la media.

Inversamente, en los períodos de crisis, la demanda disminuye y los precios, siendo la oferta rígida y dispersa, caen mucho más que los de otras mercancías. En este momento las exportaciones de materias primas de los países subdesarrollados se convierten en un medio de abaratamiento del capital constante y variable de los países centrales, sentando una de las condiciones de recuperación para los países industrializados. Los precios de las materias primas se convierten en el principal mecanismo de transmisión de la crisis hacia los países periféricos, que se ven así forzados a ceder parte de su excedente.

En el corto plazo los términos del intercambio están principalmente influídos por los precios de las exportaciones.

* Ver M. Kalecki: Teoría de la dinámica económica. Cap. 1 Fondo de Cultura Económica, México, 1972.

- b) En el largo plazo, abstrayendo las fluctuaciones cíclicas, los precios están principalmente determinados por los precios de producción, como sabemos éstos son igual al costo de producción más la ganancia media.

A este nivel los cambios en los precios de las materias primas no traducen como en el caso anterior ganancias o pérdidas de excedente en la circulación sino fenómenos más fundamentales. En tanto es el valor de las mercancías el factor que regula sus precios de producción, una evolución de los precios relativos que implique una pérdida sostenida de valor de cambio de una mercancía será consecuencia de un aumento mayor de productividad en esa industria en relación al promedio. Es importante subrayar aunque sea de pasada, la importancia de las rentas. Los países de América Latina se incorporaron a la división internacional del trabajo a través de materias primas para cuya producción estaban ricamente dotados. La mejor calidad de los recursos naturales permiten a las empresas que los monopolicen disfrutar de una sobreganancia. En esta situación el aumento en la demanda y la puesta en explotación de recursos de calidad inferior no hacen más que aumentar el volumen de esta renta. En principio existe la posibilidad de que un aumento a largo plazo del precio de las materias primas, no se deba a un aumento menor de la productividad sino a la utilización de pocos recursos.

B. Precio de las materias primas e intercambio desigual

Corresponde a la CEPAL el mérito de haber planteado el problema. Una formulación esencialmente análoga se encuentra en Emmanuel.*- Para la CEPAL los países centrales son capaces de "retener los frutos del progreso técnico" en su relación de intercambio con los países pe-

* CEPAL: El pensamiento de la CEPAL, cap.1 Ed. Universitaria, Stgo. de Chile 1969

Emmanuel: El intercambio desigual, Ed. S. XXI, México, 1972.

Emmanuel: El intercambio desigual en: Imperialismo y comercio internacional. Ed. Pasado y presente, Córdova, 1971.

periféricos. En la base de este hecho está la restringida movilidad del trabajo entre las regiones mundiales y la creciente diferencia entre los niveles salariales entre el mundo subdesarrollado y el desarrollado.

En este último a la escasez relativa de mano de obra de suma la solidez y extensión de la organización sindical que permiten que los salarios aumenten conforme lo hace la productividad. En la periferie, en cambio, se tiene un excedente estructural de fuerza de trabajo y los salarios no acompañan el aumento de la productividad.

"Si los precios reflejaran estrictamente el menor costo que el progreso técnico trae consigo, los precios industriales disminuirían más que los primarios, en virtud de ser mayor el incremento de productividad en la industria que en las actividades primarias, según se reconoce generalmente."*

No obstante, en el centro los costos no disminuyen en proporción en la que aumenta la productividad debido a la mejora en los salarios. El resultado es que los precios tienden a mantener su nivel pese al incremento de la productividad. En la periferie la situación es totalmente diferente: los salarios son estáticos, y un aumento de la productividad disminuye los precios. Se tiene entonces que los países centrales son capaces de monopolizar el incremento de productividad, mientras que los periféricos se ven forzados a ceder a través de menores precios la mayor productividad en las industrias primarias.

Un factor que obra en el mismo sentido y acelera el proceso, es el escaso dinamismo de la demanda de materias primas.** En efecto: a partir de cierto grado de desarrollo en los países centrales la razón entre consumo de materias primas y producto nacional bruto va dismi

* CEPAL, El pensamiento de la CEPAL, p. 51

** Elemento responsable de la pérdida de significación del mundo subdesarrollado, y en especial América Latina, en los flujos de comercio internacional.

nuyendo traduciendo procesos como la terciarización de la economía o el mayor valor agregado realizado sobre un quantum de materias primas. El intento de los países subdesarrollados de compensar el menor valor agregado de sus exportaciones con un mayor volumen no hace más que agravar la situación que implica una tendencia permanente a la sobreproducción de materias primas y una presión adicional sobre los precios.

Para la CEPAL a largo plazo se tiene un deterioro de los términos del intercambio para los países subdesarrollados.

En el campo de la economía marxista se encuentra en Emmanuel un razonamiento esencialmente similar aunque en un lenguaje diferente:

"Abstracción hecha de toda alteración de los precios resultante de una competencia imperfecta, se llama 'intercambio desigual' a la relación de los precios que se establece en virtud de la ley de nivelación de la cuota de ganancia entre regiones de cuota de plusvalía institucionalmente diferentes, significando el término 'institucionalmente' que esas cuotas de plusvalía son, por alguna razón, sustraídas a la igualdad competitiva".*

La contribución de Emmanuel suscitó una viva polémica donde intervinieron entre otros: Bettelheim, Palloix, Amin, Mauro Marini.-

** Incluso algunos autores pretendieron ver en el intercambio desigual el mecanismo que explicaría el desarrollo del subdesarrollo en los países periféricos y el desarrollo de los países centrales:

* Emmanuel, op. cit., p. 24.

** Ver: Palloix, La économie mondiale capitaliste, Ed. Maspero, Paris, 1971

S. Amin, L'accumulation á l'échelle mondiale, Ed. Anthropos, Paris, 1971

R. Mauro Marini: Dialéctica de la dependencia, en Sociedad y Desarrollo, Stgo. de Chile, 1972.

"Las relaciones entre las formaciones del mundo desarrollado (el centro) y aquellas del mundo subdesarrollado (la periferie) se sueldan por los flujos de transferencias de valor, que constituyen la esencia del problema de la acumulación a escala mundial." (S. Amin, op. cit., p.11)

Hoy en día después del auge de los precios de las materias primas del 73-74, y después del aumento en los precios del petróleo, la discusión ha perdido importancia. En relación a nuestro trabajo nos interesa concentrarnos en un supuesto de la teoría. Para que el intercambio desigual sea un fenómeno generalizado en las relaciones centro-periferie sería necesario que los precios de las materias primas se fijasen de acuerdo a las condiciones de producción en la periferie (básicamente, bajos salarios). A su vez, ésto exigiría que la producción y exportación de materias primas se realizare mayoritariamente en y desde los países subdesarrollados.

EXPORTACIONES MUNDIALES DE PRODUCTOS PRIMARIOS POR AREAS DE ORIGEN*

| Secciones de la Clasificación uniforme del comercio internacional | Años | Millones de dólares Valor total | % corresp. a países des. | en des. | |
|---|---------|------------------------------------|-----------------------------|---------|----|
| Alimentos, bebidas y tabaco | 1966-70 | 27,250 | 57.9 | 31.9 | 11 |
| Materiales crudos y grasas y aceites | 1966-70 | 28.070 | 56.9 | 31.3 | 11 |
| Combustibles y lubricantes | 1966-70 | 23,238 | 24.5 | 64.3 | 11 |
| Metales no ferrosos | 1966-70 | 9,672 | 62.7 | 30.4 | |

FUENTE: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1973.

No obstante, como puede apreciarse del cuadro anterior la participación de la periferie en el comercio mundial de materias primas es minoritaria y más aún su peso dentro de la producción. Paradójicamente el rubro donde su importancia es mayor (combustibles y lubricantes) es donde, actualmente, existe intercambio desigual pero a favor de los países subdesarrollados exportadores de petróleo reunidos en la OPEP.

Es claro que el cuadro anterior muestra que los precios de las materias primas en general deben fijarse según las condiciones de los países desarrollados, lo que no significa que ésto sea válido para todas las materias primas. Por el contrario hay ciertos productos en los que la periferie realiza la mayor parte de la producción y exportación. Lo anterior significa situar el intercambio desigual como un mecanismo de transferencia de excedente que opera parcialmente, en el caso de algunas materias primas y que perjudica a los países que las producen.

Respecto a América Latina, utilizando el esquema de la CEPAL podemos dividirla, según la naturaleza de sus exportaciones, en tres grupos de países: a) exportadores de productos agropecuarios de zonas templadas: trigo, carne, maíz, lana, etc. incluyendo a Argentina y Uruguay; b) exportadores de productos tropicales: café, azúcar, bananas, cacao; países, Brasil, Colombia, Ecuador, Centro América; c) exportadores de minerales y petróleo; países, Bolivia, Chile, Venezuela, parcialmente Perú.

Sólo en el caso de los productos tropicales se tiene que la periferia representa un porcentaje mayoritario de la producción mundial. Ha sido precisamente en estos productos donde se ha concentrado el intercambio desigual. En 1970-71 dichas mercancías eran el 32.2% de las exportaciones latinoamericanas.

La disminución de precios de otras materias primas (el trigo,

por ejemplo, que registra una persistente caída de valor de 1950 hasta 1970) traduce mas bien el aumento de productividad en los países centrales.

Por último, en lo que toca al intercambio desigual, es necesario hacer otra observación. Cuando se trata de cuantificar los términos del intercambio es necesario fijar un año base estableciendo como 100 la relación de precios entre exportaciones e importaciones, si los precios de las primeras disminuyen en relación a los de las últimas se tendrá una caída de los términos del intercambio. El problema es la elección del año base, si tomamos como base un año de precios excepcionalmente altos de las materias primas no será difícil mostrar la existencia de un "deterioro". El año escogido como base debe ser uno donde los precios sean los más aproximados a los normales (precios de producción).

C. La evolución de los términos de intercambio con el exterior para la economía peruana

Quando se analizan los términos de intercambio de la economía peruana, lo primero en llamar la atención es la amplitud y violencia de las fluctuaciones. Por ejemplo, en 1958, para citar casos extremos, el índice cae en un 16.7%, en 1973 aumenta en un 23.3%. Estos cambios como hemos visto afectan la relación s.x. - s.i., el s.x. tiene a retransmitir al resto de la economía el efecto de la coyuntura mundial.

Otro hecho importante es la correlación positiva existente entre los términos del intercambio y el dinamismo de la economía mundial. Como indicador de este último tenemos la tasa de crecimiento del PNB de Estados Unidos. Hay que indicar que se trata de un indicador sólo aproximado. Más exacto sería relacionar los términos de intercambio con la tasa de crecimiento de la economía mundial. En gene-

ral los períodos expansivos en la economía americana dan lugar a aumentos en los precios y mejoran los términos de intercambio, mientras que las recesiones deprimen fuertemente los precios de las materias primas. También es interesante comparar los términos de intercambio del Perú y América Latina.

TERMINOS DEL INTERCAMBIO DEL PERU Y AMERICA LATINA (1963=100)

| Años | América Latina | Perú |
|---------|----------------|------|
| 1950-54 | 132 | 122 |
| 1955-59 | 119 | 106 |
| 1960-64 | 102 | 99 |
| 1965-67 | 97 | 111 |
| 1968-70 | 101 | 134 |
| 1971 | 103 | 136 |
| 1972 | 110 | 124 |
| 1973 | 124 | 153 |

Fuente: CEPAL, BCR, INP.

Como podrá apreciarse la performance de los términos de intercambio ha sido inferior para el Perú hasta 1964 respecto al promedio latinoamericano. A partir de esa fecha el Perú ha disfrutado de una situación relativamente excepcional. Esta mejora es causada básicamente por el aumento de los precios de los minerales.

Desde 1950 hasta 1974 se puede distinguir tres períodos en la evolución de los términos de intercambio de la economía peruana.

- a) De 1950 a 57. El índice promedio para el período llega a 119.4, teniendo como base 1963=100. Un análisis más detenido permite ubicar a subperíodos: de 1950 a 1952 se tiene altos precios de las exportaciones debido entre otros factores a la guerra de Corea y la recons

trucción europea; del 53 al 57 el índice cae pero se estabiliza con una leve tendencia hacia el alza.

Desagregando el índice por las exportaciones nos encontramos con lo siguiente: el algodón después de precios muy altos en 1950 y 51 registra una caída lenta pero permanente de precios que no se detendrá hasta principios de los años 70; cuando el precio aumentará rápidamente. Con respecto al azúcar se tienen precios estables. Esto por la organización de un mercado con un precio fijado por Estados Unidos en base a cuotas de exportación a ese país. Mientras que en el mercado libre la tendencia de los precios es hacia la baja; con aumentos bruscos pero fugaces. El cobre sube fuertemente de precios hasta 1956, a partir del año siguiente los precios disminuirán sensiblemente, no recuperándose hasta 1964. El café hasta 1957 tiene un precio relativamente estable y alto. Para el Plomo y el Zinc esta situación se repite: precios altos en relación a la década anterior y más o menos sostenidos. Por último el precio del petróleo permanece estable.

- b) El segundo período va de 1958 hasta 1963, y su característica es una caída sustantiva de los términos del intercambio. El índice promedio es para la época de 94.96. El período se inicia con una caída de 16.7% en el índice que no recuperará hasta el 64. Paradójicamente esta etapa coincide con el mayor dinamismo que el s.x. haya registrado a partir de 1950. El rubro más afectado son los minerales. Por ejemplo, el promedio del precio del cobre fue para 1956 de 906.4 dólares por tonelada, para 1957 el precio es de 504.9 y para 1958 de 543. El plomo y el zinc sufren una situación similar. El algodón y el café también disminuyen aunque no tan espectacularmente. Por otro lado la harina de pescado sufre también una caída violenta de sus precios, en este caso por el crecimiento explosivo de la oferta peruana.

TERMINOS DE INTERCAMBIO DE LA ECONOMIA PERUANA

| Años | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|------|-------|------|-------|-------|-------------|
| 1950 | 126.1 | | | 54.7 | |
| 1951 | 147.3 | 7.3 | 16.8 | 34.9 | |
| 1952 | 118.3 | 3.7 | -19.7 | 39.2 | |
| 1953 | 107.1 | -2.1 | - 8.4 | 42.8 | x |
| 1954 | 111.7 | -1.6 | 2.7 | 46.9 | 50-57=119.4 |
| 1955 | 111.6 | 8.0 | 0 | 49.7 | |
| 1956 | 117.4 | 1.9 | 5.4 | 54.6 | |
| 1957 | 114.9 | 2.1 | - 2.1 | 56.2 | |
| 1958 | 95.7 | -1.6 | -16.7 | 57.7 | |
| 1959 | 92.2 | 6.8 | - 3.6 | 65.4 | |
| 1960 | 95.2 | 2.6 | 3.3 | 83.9 | x |
| 1961 | 93.1 | 1.9 | - 2.2 | 97.4 | 58-63=94.96 |
| 1962 | 93.6 | 6.3 | 0.5 | 103.0 | |
| 1963 | 100 | 3.4 | 6.8 | 100 | |
| 1964 | 117.5 | 5.2 | 17.5 | 110.5 | |
| 1965 | 103.7 | 6.3 | -11.9 | 107 | |
| 1966 | 115.6 | 6.5 | 11.5 | 106.2 | |
| 1967 | 114 | 2.6 | - 1.3 | 110.2 | |
| 1968 | 119.8 | 4.7 | 5 | 124 | x |
| 1969 | 134 | 2.7 | 11.9 | 112.1 | 64-74=131.8 |
| 1970 | 149.2 | -0.5 | 11 | 120.2 | |
| 1971 | 136.3 | 2.7 | - 8.2 | 110.2 | |
| 1972 | 124.7 | 6.2 | 8.9 | 117.6 | |
| 1973 | 153.9 | 5.8 | 23.3 | 91.2 | |
| 1974 | 181.3 | -1.8 | 17.8 | 89.7 | |
| 1975 | | -2.0 | | | |

- 1) Términos de intercambio (1963=100)
- 2) Tasa de crecimiento del PNB de la economía de Estados Unidos
- 3) % de variación de 1
- 4) Quantum de x (1963=100)

Fuente: BCR, INP, OECD.

TERMINOS DE INTERCAMBIO DE LA ECONOMIA PERUANA

| Años | 1 | 2 | 3 | 4 | |
|------|-------|------|-------|-------|-------------|
| 1950 | 126.1 | | | 54.7 | |
| 1951 | 147.3 | 7.3 | 16.8 | 34.9 | |
| 1952 | 118.3 | 3.7 | -19.7 | 39.2 | |
| 1953 | 107.1 | -2.1 | - 8.4 | 42.8 | x |
| 1954 | 111.7 | -1.6 | 2.7 | 46.9 | 50-57=119.4 |
| 1955 | 111.6 | 8.0 | 0 | 49.7 | |
| 1956 | 117.4 | 1.9 | 5.4 | 54.6 | |
| 1957 | 114.9 | 2.1 | - 2.1 | 56.2 | |
| 1958 | 95.7 | -1.6 | -16.7 | 57.7 | |
| 1959 | 92.2 | 6.8 | - 3.6 | 65.4 | |
| 1960 | 95.2 | 2.6 | 3.3 | 83.9 | x |
| 1961 | 93.1 | 1.9 | - 2.2 | 97.4 | 58-63=94.96 |
| 1962 | 93.6 | 6.3 | 0.5 | 103.0 | |
| 1963 | 100 | 3.4 | 6.8 | 100 | |
| 1964 | 117.5 | 5.2 | 17.5 | 110.5 | |
| 1965 | 103.7 | 6.3 | -11.9 | 107 | |
| 1966 | 115.6 | 6.5 | 11.5 | 106.2 | |
| 1967 | 114 | 2.6 | - 1.3 | 110.2 | |
| 1968 | 119.8 | 4.7 | 5 | 124 | \bar{x} |
| 1969 | 134 | 2.7 | 11.9 | 112.1 | 64-74=131.8 |
| 1970 | 149.2 | -0.5 | 11 | 120.2 | |
| 1971 | 136.9 | 2.7 | - 8.2 | 110.2 | |
| 1972 | 124.7 | 6.2 | 8.9 | 117.6 | |
| 1973 | 153.9 | 5.8 | 23.3 | 91.2 | |
| 1974 | 181.3 | -1.8 | 17.8 | 89.7 | |
| 1975 | | -2.0 | | | |

1) Términos de intercambio (1963=100)

2) Tasa de crecimiento del PNB de la economía de Estados Unidos

3) % de variación de 1

4) Quantum de x (1963=100)

Fuente: BCR, INP, OECD.

Es claro que el factor que inicia esta caída es la recesión en la economía americana del 57 al 58.

c) El tercer período se inicia en 1964 y está marcado por una tendencia clara hacia la mejora de los términos de intercambio, hasta por lo menos 1974. Son principalmente los minerales los que empujan el índice y dentro de ellos especialmente el cobre, la plata y el zinc.

De 1968 a 1974 se pueden distinguir tres momentos en la evolución del índice:

- i) 1968-70: hay un aumento moderado en los precios de las materias primas consecuencia del auge de las economías centrales durante 1968-69; los efectos duran hasta 1970 a pesar que este año es de recesión en la economía americana.
- ii) 1971-72: los precios tienden hacia la baja. El resultado es la disminución del valor de las exportaciones.
- iii) 1973-74: bajo el efecto de la inflación internacional hay un aumento general de los precios, sin embargo, son las materias primas las mercancías que más suben. No hay una correspondencia instantánea entre los precios de las materias primas y el ritmo de la actividad económica en los países centrales, sin embargo, esto no significa que no haya relaciones causales definidas entre estos fenómenos, sino se debe a una serie de factores que determinan el tiempo de propagación de las fluctuaciones económicas en las diversas ramas de la economía mundial. Así, pese a que la recuperación se inicia en 1971 los precios de las materias primas no aumentarán hasta 1973. No obstante los incrementos en los precios serán sustanciales. En 1973 el índice sobrepasa el nivel alcanzado en 1951, al año siguiente se tiene un record histórico: los términos de intercambio son los más favorables habidos para el Perú desde 1950. Estos precios deben explicarse por la intensidad del auge de la economía mundial durante

1973 que crea enbotellamientos en las industrias con reservas de capacidad escasas (entre ellas materias primas) elevando los precios de sus mercancías. Otro factor adicional de acción importante en el período es la especulación sobre las materias primas. Como consecuencia de la inflación los empresarios buscan formar grandes stocks de mercancías escasas, también los inversionistas, previendo mayores precios y desanimados por las bajas tasas de interés reales, compran materias primas que pudieran valorizarse rápidamente.

El resultado es que los precios llegan a niveles desconocidos, alcanzando su máximo en el primer semestre de 1974 cuando la tónica - recesiva era ya evidente en la economía mundial. De allí en adelante viene un desplome en los precios. Los términos del intercambio se vuelven violentamente contra la economía peruana.

En general, el Perú no ha sufrido significativamente del intercambio desigual. La composición de su sector exportador es bastante atípica respecto a América Latina tanto por su diversificación como porque los rubros más importantes son materias primas que no son exclusivamente producidas en la periferia.

INDICE DE PRECIOS DE EXPORTACION PARA AMERICA LATINA

| | Algodón | Azúcar* | Café | Cobre | Plomo | Zinc |
|--------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|
| 1968 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1969 | 91.8 | 103 | 101.1 | 117.9 | 120.4 | 108.9 |
| 1970 | 98.7 | 107.4 | 132.2 | 113.7 | 126.4 | 112.6 |
| 1971 | 113.5 | 113.3 | 114.3 | 85.7 | 103.7 | 115.8 |
| 1972 | 114.4 | 120.8 | 127.7 | 82.6 | 120.4 | 137.9 |
| 1973 | 195.2 | 136.8 | 158.4 | 140.3 | 174.7 | 317.3 |
| 1974 | 224.1 | 392.2 | 167.4 | 169.3 | 25.4 | 483.3 |
| 1975 | 195.2 | 298.8 | 166.3 | 107.5 | 185.6 | 306.5 |
| 1976** | 262.8 | 297.1 | 246.9 | 120.5 | 177.8 | 321.2 |

* Mercado EEUU

** Promedios anuales para 1976 el primer trimestre

SECTOR EXPORTADOR Y TRANSFERENCIA DE

EXCEDENTE: EL CASO DE LA MINERIA

5. Sector exportador y transferencia de excedente: el caso de la minería

A. Introducción

Se había visto que una variación en el precio real de la divisa podía obedecer alternativa o simultáneamente a: un cambio significativo en la productividad del sector exportador, a una alteración en los precios internacionales que conducía al aumento o disminución del excedente bruto del sector que podía ser transferido al resto de la economía; por último una disminución o alza en el precio de la divisa puede ser efecto de un deterioro o aumento de su rentabilidad.

Es un hecho que con la crisis de la pesquería a partir de 1972 y con la disminución de las exportaciones agrícolas el sector exportador se encoge y la importancia relativa de los minerales se acrecienta. A partir de 1970 la transferencia de excedente del s.x. a través de la disminución del precio real del dólar va a depender de la minería que no había sido mayormente afectada por este proceso en la década del 60.

En este contexto queremos analizar el impacto de la inflación interna sobre la minería. En general, para el s.x., la inflación interna acompañada de un tipo de cambio fijo significa un aumento de sus costos de producción, un deterioro de su excedente bruto que es transferido a través de los mayores precios al s.i.

El análisis se llevará a cabo, por la disponibilidad de información, sobre el sub-sector minero metálico, éste cubre la actividad minera hasta la concentración exceptuando la metalurgia. La participación del sub-sector dentro de las exportaciones supera el 80%.

De acuerdo con lo anteriormente señalado se podría prever que la combinación de inflación interna y tipo de cambio fijo debería-

a variaciones en los precios de venta. Es necesario "normalizar" los precios de manera de eliminar las fluctuaciones cíclicas y poder relacionar directamente el nivel interno de precios con la rentabilidad del sector exportador.

Con este fin es necesario dar una serie de pasos:

- a) En primer lugar reducimos el VBP en soles corrientes a dólares corrientes. Obtenemos así el Valor Bruto de la Producción del sector minero metálico en dólares.
- b) Transformamos los dólares corrientes en constantes de 1960. El deflador utilizado es el índice de precios de las exportaciones mineras en dólares del BCR. Llegamos así al VBP en dólares constantes de 1960. Lo que equivale, además, a un indicador del quantum de producción.
- c) Sin embargo, sería arbitrario analizar sobre la base de b) la relación costo-producto, puesto que se supondría de que los costos de producción no se han encarecido a nivel internacional, lo que es obviamente falso. Por tanto, a b) le añadimos la inflación americana. Con este paso llegamos a lo que llamaremos valor bruto teórico de la producción. Este indicador nos dice cuál sería el VBP del sector si sus precios hubiesen crecido igual que el promedio de los precios de la economía americana a partir de 1960*. Es claro que los años en que el VBP efectivo es mayor que el teórico son aquellos donde los precios de los minerales han aumentado más que el promedio.
- d) Por último, multiplicamos el VBP teórico por la tasa de cambio de cada año para obtener el VBP teórico en soles.

¿Qué es lo que hemos obtenido mediante estos cuatro pasos? - Fundamentalmente se ha normalizado el producto del sector. Se ha abstraído los efectos de los precios sobre el valor del producto.

* 1960 es un año donde los precios coinciden con la tendencia histórica. Aunque en relación a los habidos en la década del 50 resulten bajos. - Ver A. Herrera, Los recursos minerales y los límites del crecimiento económico. Siglo 21, Buenos Aires, 1974.

Quadro Nº2

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|------|--------------|-------|-------|------|------|-----|----|-----|
| 1960 | 5115 | 187 | 5115 | 29.0 | | | | 100 |
| 1961 | 4777 | 187.1 | 5063 | 25.0 | | | | 93 |
| 1962 | 4283 | 171.2 | 4631 | 31.8 | | | | 92 |
| 1963 | 5116 | 196.5 | 5321 | 32.5 | | | | 96 |
| 1964 | 6228 | 209.9 | 5712 | 34.8 | | | | 109 |
| 1965 | 7199 | 221.2 | 6227 | 31 | 29.5 | 72 | 62 | 115 |
| 1966 | 9578 | 239.6 | 6919 | 38.8 | 26.7 | 74 | 54 | 144 |
| 1967 | 10701 | 195.1 | 7940 | 33.3 | 24.9 | 70 | 52 | 134 |
| 1968 | 15212 | 232.6 | 10081 | 44.7 | 25.4 | 83 | 55 | 150 |
| 1969 | 17071 | 246.4 | 10962 | 42.6 | 26.8 | 83 | 53 | 155 |
| 1970 | 17053 | 242.0 | 11424 | 55.7 | 30.5 | 101 | 67 | 149 |
| 1971 | 14724 | 262.3 | 12771 | 49.1 | 30.8 | 94 | 82 | 115 |
| 1972 | 16165 | 274 | 13771 | 51.3 | 31.5 | 94 | 80 | 117 |
| 1973 | 25116 | 285.8 | 18432 | 60.6 | 34.8 | 111 | 72 | 152 |

Columnas

- 1 VBP del sub-sector minero metálico, millones de soles corrientes
- 2 VBP en dólares de 1960
- 3 2 + la inflación americana por el tipo de cambio, VBP teórico en soles
- 4 Insumos en soles corrientes como porcentaje del VBP teórico en soles
- 5 Remuneraciones en soles corrientes como porcentaje del VBP teórico en soles
- 6 Costos directos (insumos + remuneraciones + depreciación) como porcentaje del VBP teórico en soles
- 7 Costos directos como porcentaje del VBP efectivo, col. 1
- 8 VBP efectivo como porcentaje del VBP teórico

Fuente: BCR, MEM, OECD.

Si asumimos precios de venta "normales", es decir, precios - de equilibrio, el excedente producido por el sector depende de sus costos de producción. A su vez éstos están en función de:

a) Productividad física.

Se trata de un factor que varía en el corto plazo sólo si se suman - nuevas inversiones significativas al stock de capital existente. Como por ejemplo es el caso de Toquepala hacia 1960 cuyo efecto es aumentar la productividad del sector en conjunto. En lo inmediato un aumento de la productividad lleva a un aumento del excedente.

b) Nivel Salarial.

Suponiendo precios externos constantes e inflación interna con tipo- de cambio fijo, el costo de producción aumenta en caso que los sala- rios nominales suban; se pueden distinguir dos situaciones:

1) Para que el salario real permanezca estancado es necesario que el salario nominal aumente en la misma proporción que el costo de vida. Si se producen estas circunstancias (tipo de cambio fijo, aumento del salario nominal y estancamiento del real) se tiene que la participación de los salarios en el producto del sector aumenta y su excedente disminuye.

Esto significa lo siguiente: el precio de la fuerza de trabajo - sube para el s.x. no por un aumento de los salarios reales, sino- por el incremento de sus costos de reproducción, que tiene que ver con el aumento de precios en el s.i., se trata de una alteración- en los términos del intercambio s.x. - s.i. en desmedro del primero que tiene que pagar más.

2) Si en las condiciones descritas los salarios reales suben esto - significa que la proporción de los salarios en el producto de la actividad exportadora aumenta por dos conceptos: el encarecimiento de la fuerza de trabajo por mayores precios de los valores de uso- que la reproducen; mejora de los salarios reales. El excedente del s.

x. es transferido a través del aumento de los salarios relativos al s.i. y a los trabajadores. Por el contrario una devaluación puede traer como resultado una caída de los salarios relativos que puede estar acompañada por un estancamiento o caída de los salarios reales. Caso en el que aumentará el excedente del s.x.

c) De los precios de los insumos.

Básicamente se puede utilizar el mismo esquema de análisis que en el caso de los salarios: si en un período en que el tipo de cambio no varía, aumentan los precios de los insumos nacionales esto implicará una disminución del excedente del s.x. que es traspasado a través de un aumento en los precios de los insumos.

Los insumos típicos de la minería son: energía, madera, caucho, productos químicos, petróleo, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, predominando en este último rubro las importaciones.

d) Una parte variable del excedente es apropiado por el Estado bajo concepto de impuestos. En el caso de la minería peruana, a partir de 1970, los impuestos han constituido una fracción creciente del excedente, e inclusive son una parte más constante.

El aumento de los impuestos tiene entre otros efectos el de incrementar el valor de retorno de las exportaciones y la oferta interna de divisas. El Estado obtiene una parte del excedente (dólares), en la medida en que éstos se devalúan intercambia por una cantidad dada de impuestos en dólares una menor cantidad de poder adquisitivo interno: el estado retransfiere así parte del excedente.

B. Inflación y transferencia del excedente

Hemos señalado que dada una productividad física, el tipo de cambio determina la relación costo-producto. En la medida en que aumenta el nivel interno de precios se va erosionando el excedente del s.x. Después de haber analizado los mecanismos posibles de una alteración en los términos del intercambio s.x. - s.i., vamos a ver el papel de cada uno de ellos en el Perú a partir de, principalmente, 1965. Respecto al cuadro N°2, lo primero a notar es la diferencia entre el VBP teórico y el efectivo (columna 3 - columna 1). La diferencia entre ambas series depende del comportamiento de los precios de los minerales exportados con respecto al nivel de precios en la economía americana. Cuando los precios de los productos mineros suben menos que el resto el valor teórico es mayor que el efectivo. A la inversa, cuando los precios de los minerales suben más que el promedio del valor efectivo es mayor que el teórico. Del 60 al 63 el valor teórico es mayor. Pese a fluctuaciones marcadas (71,72) a partir de 1964 los precios de los minerales aumentan considerablemente más condicionando que el valor efectivo sea mucho mayor que el teórico. Se trata de una circunstancia que ha favorecido a la economía peruana.

Es claro, como se ha visto, que la relación entre el VBP efectivo y los costos de producción está mediada por el nivel de precios internacionales. No obstante, y pese al aumento de éstos, si agrupamos los datos se puede observar que los costos de producción tienden a aumentar como % del VBP. Así del 65 al 69 los costos representan 55.2% del VBP, mientras que del 70 al 73 suben a 75.25%.

Si analizamos los costos en referencia al VBP teórico, la situación se clarifica: la tendencia al aumento de los costos de producción se hace mucho más neta. Al punto de que si los precios de los minerales hubieran aumentando como el promedio de precios en E.U., los costos serían mayores que el VBP, es decir, todo el excedente del sector habría sido transferido al s.i. Es evidente que esta situación só

lo hubiera podido ser transitoria; al agotar la inflación el excedente del sector minero, la producción de las empresas menos eficientes caería y se originarían fuertes presiones sobre el tipo de cambio. Ha sido el aumento de los precios internacionales el que al haber ampliado el excedente significativamente ha permitido que parte de éste haya podido ser traspasado al s.i. por los mecanismos señalados.

Pero el alza de los precios internacionales no fue lo suficientemente grande como para impedir que las utilidades netas disminuyesen. En otros términos:

a) La inflación interna y mayor participación del Estado hicieron aumentar los costos e impuestos en tal proporción (a partir de 1970) de que no sólo fue traspasado el mayor excedente derivado del incremento de precios en el mercado internacional, sino b) que parte del excedente neto "normal" es decir, el existente antes de 1970 fue igualmente transferido.

CUADRO N° 3 (sub sector minero-metálico)

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------|----|-----|------|------|------|
| 1965 | 38 | 28 | 2716 | 27.6 | 72.4 |
| 1966 | 46 | 26 | 4400 | 24.3 | 75.7 |
| 1967 | 48 | 30 | 5131 | 25.0 | 75.0 |
| 1968 | 45 | 17 | 6826 | 34.3 | 65.7 |
| 1969 | 47 | 17 | 7964 | 37.4 | 62.6 |
| 1970 | 33 | - 1 | 5457 | 53.1 | 46.9 |
| 1971 | 18 | 6 | 2612 | 55.4 | 44.6 |
| 1972 | 20 | 6 | 3088 | 47.0 | 53.6 |
| 1973 | 28 | -11 | 6785 | 54.0 | 46.0 |

1 Excedente bruto VBP (Insumos + remuneraciones + depreciación) como porcentaje del VBP efectivo

2 Excedente bruto como porcentaje del VBP teórico

3 Excedente bruto en millones de soles corrientes

4 Impuestos como porcentaje del excedente bruto

5 Utilidades, intereses y regalías como porcentaje del excedente bruto.

Se tiene entonces que si los precios internacionales suben y de ésto habría que esperar un aumento del excedente y rentabilidad, los costos internos aumentan más dando como resultado esta transferencia. Al mismo tiempo la distribución del excedente bruto entre el Estado y las empresas ha tendido a cambiar a favor del primero. En este sentido hay dos fechas importantes: a mediados de 1968 el Gobierno de Belaúnde logra aumentar los impuestos a la Southern (Toquepala, del 30 al 50% de sus utilidades); y, 1970 con la ley general de minería. Se tiene así que del 65 al 69 los impuestos (directos e indirectos) representan el 29.7% del excedente; del 70 al 73 significan como promedio anual el 52.3% del excedente.

Este proceso de aumento de la participación del Estado en el excedente minero refleja la mayor capacidad reivindicativa del gobierno frente a las compañías extranjeras. Igualmente la elevación de los impuestos significa que el Estado puede apropiarse una parte de las sobreganancias de las grandes compañías mineras que se deben sobre todo a la calidad muy superior a la media mundial de nuestros recursos mineros. Lo anterior es especialmente válido para la Southern, en 1973 por ejemplo, sus utilidades antes de impuestos equivalen al 40% de las utilidades totales del sector minero. (Peru Mining Survey, 1974).

El aumento de los costos relativos de producción obedece a un incremento en los precios de los insumos, mano de obra y depreciación. Con respecto al VBP teórico el porcentaje representado por el costo de los insumos aumenta rápidamente a partir de 1965, esta proporción crece aún más a partir de 1970, en 1973 alcanza el 60.6%. Este proceso traduce la sustitución de insumos importados por nacionales y el encarecimiento de estos últimos por efecto de la inflación interna, como también el aumento de los importados. (Cuadro N°2, columna 4 y cuadro N°5).

CUADRO N°4 (sub-sector minero-metálico)

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------|------|-------|--------|------|--------|
| 1966 | 1934 | 40051 | 48200 | 54.6 | 88278 |
| 1967 | 2382 | 48578 | 49000 | 60.0 | 81668 |
| 1968 | 3255 | 50441 | 64500 | 71.4 | 90336 |
| 1969 | 3756 | 51605 | 72600 | 75.9 | 95652 |
| 1970 | 4415 | 54066 | 81600 | 79.6 | 102512 |
| 1971 | 5063 | 55576 | 93900 | 85.1 | 110340 |
| 1972 | 5898 | 53859 | 109500 | 91.3 | 119934 |
| 1973 | 7292 | 50285 | 145000 | 100 | 115000 |

- 1 Remuneraciones totales, millones de soles corrientes
- 2 Número de trabajadores
- 3 Remuneración promedio anual
- 4 Índice de precios al consumidor (1973=100)
- 5 Remuneración promedio anual en soles de 1973.

En cuanto a las remuneraciones se tiene una situación similar. El desarrollo organizativo del movimiento obrero, su autonomía - respecto a los partidos políticos tradicionales y el Estado, se han ido reflejando en un aumento significativo de las remuneraciones reales: en 1968 la remuneración anual media, en soles de 1973, era de 90336, en 1973 llega a 145,000. El relativo éxito de la reivindicación de los - trabajadores mineros obedece también a la existencia de un importante-excedente por la productividad de la mano de obra, al alza de los precios internacionales, etc.

Cuadro Nº5PRINCIPALES INSUMOS DE LA INDUSTRIA MINERA 1968 (mill. soles)

| | Nacionales | Importados |
|-------------------------|-------------|-------------|
| Energía | 298 | |
| Madera y corcho | 90 | 11 |
| Caucho | 69 | 73 |
| Productos químicos | 434 | 289 |
| Petróleo | 233 | 212 |
| Metálicas básicas | 230 | 88 |
| Productos metálicos | 84 | 199 |
| Maquinaria no eléctrica | 149 | 1373 |
| Sectores terciarios | 1455 | |
| TOTAL | 3098 | 2263 |

FUENTE: INP, tabla insumo-producto.

En síntesis, se tiene que a partir de 1968 las utilidades-netas de la minería disminuyen como tanto por ciento del VBP, pese al sostenido aumento de los precios debido a aumentos en los costos de producción, por el alza de remuneraciones y mayor precio interno e internacional de los insumos así como a la mayor participación del Estado en el excedente. Hasta antes de 1968 debido a la ausencia o menor importancia de estos factores la minería tiene ganancias muy considerables, la inflación interna apenas le afecta. A partir de ese momento la minería será la base de la transferencia de excedente.

C. Acumulación en el sector minero: panorama general.Cuadro Nº6

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|------|-----|-----|-----|------|-----|------|------|----|
| 1950 | 100 | 100 | 100 | 1029 | 100 | 343 | 100 | 7 |
| 1955 | 193 | 164 | 145 | 1884 | 183 | 584 | 170 | 20 |
| 1960 | 454 | 317 | 166 | 1902 | 184 | 1067 | 311 | 36 |
| 1966 | 550 | 347 | 321 | 4420 | 429 | 1912 | 557 | 99 |
| 1970 | 648 | 300 | 373 | 2991 | 290 | 3639 | 1061 | 54 |
| 1973 | 620 | 311 | 529 | 2652 | 257 | 3707 | 1080 | |

-
- 1 Quantum de las exportaciones mineras (cobre, hierro, plata, plomo y zin) 1950 = 100
 - 2 Productividad: quantum/trabajadores ocupados, 1950 = 100
 - 3 Remuneraciones reales, promedio anual, 1950 = 100
 - 4 Utilidades netas en soles de 1973
 - 5 Utilidades netas, 1950 = 100
 - 6 Impuestos en soles de 1973
 - 7 Impuestos, 1950 = 100
 - 8 Ganancias de las empresas mineras americanas (mill. dls.)

En la evolución del sector minero se notan dos períodos bien marcados:

- a) 1950 - 1968: Hay una fuerte expansión del producto y la productividad, quedándose atrás las remuneraciones. Los impuestos aumentan - hasta 1960 menos que el producto aunque luego acompañan su crecimiento. Las utilidades de las empresas mineras aumentan sostenidamente.

En suma, nos encontramos con los siguientes hechos:

- i) Crece fuertemente la inversión (Toquepala, Marcona mediana-minería) y el producto, especialmente en la década del 50. - Dadas las características de las nuevas inversiones crece rápidamente la productividad hasta 1960.
- ii) La participación del Estado hasta 1960 aumenta a un ritmo similar que el quantum de producto y las utilidades netas.
- iii) Los salarios se quedan rezagados, principalmente en la década del 50. El mayor excedente generado por la mayor productividad es apropiado por las empresas en el período 50-68. Como se ha señalado, en esta época la importancia de la minería como abastecedora de divisas era más aparente que real. - Dado el volumen del excedente remesado al exterior e insumos importados el valor de retorno era pequeño.

Operaron como factores contrarrestantes pero de no muy grande significación, el aumento de remuneraciones, de los impuestos e insumos nacionales. La mejora de los precios internacionales no es traspasada al resto de la economía.

Una cronología más precisa llevaría a dividir el período en dos momentos: 1950-61, 1962-67. El primero de ellos es sin duda la época de oro para las empresas mineras, es el período de mayor acumulación y de crecimiento de la producción y productividad, y de salarios relativamente bajos. En el segundo momento salarios e impuestos suben más pero las ganancias se mantienen e inclusive aumentan pero por un incremento en los precios internacionales.*

* Es en este período cuando las utilidades netas alcanzan niveles históricos. (Cuadro N°6, columnas 4 y 3). En principio sería esperable un aumento significativo de la inversión dados los altos precios y los bajos costos. Sin embargo, las dificultades de entendimiento entre las compañías norteamericanas y el Gobierno de Belaúnde, alrededor de la IPC, retrazan la inversión. Ver American Corporation and Peruvian Politics, de Goodsell.

b) 1968-1973: Hemos visto ya lo ocurrido en el período. Las ganancias reales disminuyen pese al aumento de precios. Esto debido al encarecimiento de insumos y fuerza de trabajo, y a la mayor participación del Estado. Es decir, tanto por un deterioro de los términos del intercambio con el s.i., como por una mayor presión del Estado y movimiento obrero sobre las ganancias. La conjunción de estos factores tiene el efecto de aumentar el valor de retorno de las exportaciones.

D. Gran Minería versus Mediana y Pequeña Minería

Hasta el presente, se ha considerado a la actividad minera en conjunto, como si todas las empresas operasen en condiciones iguales. Sin embargo, es obvio que cuanto más diferenciado sea internamente el sector, su evolución general se reflejará en más formas distintas en las diversas empresas.

La inflación interna no afecta por igual a todas las empresas. En principio las más sensibles a la transferencia de excedente son aquellas con un mayor componente salarial y aquellas que tienden a utilizar más insumos nacionales.

Cuadro N°7

INDICADORES ECONOMICOS 1970

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|------------------------|-------|-------|------|------|-------|------|------|------|----|
| Cerro de Pasco | 6513 | 5272 | 1241 | 170 | 16895 | 80.9 | 760 | 380 | 4 |
| Southern | 6291 | 4033 | 2253 | 1085 | 3087 | 64.1 | 3590 | 1613 | 13 |
| Marcona | 2829 | 2163 | 686 | 87 | 2986 | 76.4 | 2190 | 940 | 10 |
| Gran Minería | 15633 | 11468 | 4165 | 1341 | 23760 | 73.3 | 1410 | 690 | 12 |
| Pequeña y Med. minería | 5769 | 4422 | 1347 | 484 | 28120 | 76.6 | 230 | 200 | 14 |
| TOTAL | 21402 | 15890 | 5512 | 1825 | 51388 | 74.2 | 820 | 410 | 12 |

- 1 Valor bruto de producción, millones de soles corrientes
- 2 Costos de producción, millones de soles corrientes
- 3 Excedente bruto
- 4 Utilidades netas
- 5 Empleo total
- 6 Costo de producción como porcentaje del VBP
- 7 Activo por persona ocupada
- 8 Productividad $\frac{\text{VBP}}{\text{empleado}}$
- 9 $\frac{\text{Excedente}}{\text{Activo fijo}}$

Varias conclusiones emergen del cuadro anterior:

1. En conjunto la minería es un sector sumamente concentrado. La gran minería (es decir, la Cerro, la Southern y la Marcona) es responsable en 1970 del 73% del VBP, del 45% del empleo, del 75% del excedente y del 73% de las utilidades.

2. La densidad de capital, la productividad y la remuneración por hombre ocupado son sustancialmente mayores en la gran minería respecto a la mediana y pequeña minería.
3. A pesar de las diferencias en la productividad, la relación costo/VBP no es muy grande entre ambos estratos. La pequeña y mediana minería compensan su menor productividad a costa de sueldos y salarios notablemente más bajos. En la gran minería la producción de excedente descansa en la alta productividad.
4. La relación producto-capital tiende a ser mayor en la gran minería, es decir, la gran minería supone una mayor movilización de capital fijo que la mediana y pequeña. Esto determina que pese a la diferencia en los costos de producción, la relación excedente-activo fijo (que es una aproximación a lo que es la tasa de ganancia) sea similar en los dos estratos.

Cuadro N°7

| | % del VBP | % empleo | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------------------|-----------|----------|-----|-----|-----|-----|
| Gran Minería | 73 | 45.8 | 159 | 171 | 142 | 98 |
| Mediana y Pequeña Minería | 27 | 54.2 | 49 | 40 | 57 | 103 |
| TOTAL | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

- 1 Productividad promedio del sector = 100
- 2 Activo por persona ocupada, promedio del sector = 100
- 3 Remuneración por trabajador ocupado, promedio del sector = 100
- 4 Costo/VBP, promedio del sector = 100

Las diferencias entre la gran minería y la pequeña y mediana, señaladas anteriormente, se acentúan notablemente si consideramos que la Cerro de Pasco (hoy Centromin Perú), si bien constituye una gran empresa, desde el punto de vista técnico productivo resulta mas

bien una "federación" de medianas minas, algunas de ellas, por una larga explotación, poco productivas.

Cuadro N° 8

RELACION COSTO-VBP

| | 1967 | 1970 | 1973 | 1974 | Promedio 4 años |
|---------------------------|------|------|------|------|-----------------|
| Cerro | 79 | 80 | 73 | 73 | 75 |
| Southern | 42 | 64 | 34 | 54 | 48 |
| Marcona | 73 | 76 | 107 | 113 | 95 |
| Gran Minería | 63 | 73 | 62 | 71 | 68; |
| Pequeña y Mediana Minería | 74 | 76 | 70 | 70 | 72 |
| TOTAL | 65 | 74 | 64 | 71 | 69 |

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACION

Desagregando el sector de la gran minería se encuentran diferencias notables en la relación costos/VBP. Desde esta perspectiva la Southern constituye una categoría aparte diferenciada del resto del sector minero por su altísima productividad, y capacidad de generación de excedente.*

Así, sumando los costos de 4 años y comparándolos con el -

* "In 1960 when production began the investment totalled about 230'000, since then annual profits have been substantial, but just because of this it is politically vulnerable".

The U.S. and Latin America. Discussion Meeting Report. Council on - Foreign Relations.

VBP de esos mismos cuatro años se tiene que para la Southern la relación costo/VBP es de 48%, mientras que para la Cerro es de 75%. Esta última empresa se sitúa por debajo del promedio de la mediana y pequeña minería.

Con respecto a la Marcona (Hoy Hierro Perú) se observa a partir de 1960 una disminución de su rentabilidad que tiene que ver con: el estancamiento del precio del hierro en el mercado internacional, la inflación interna y el nivel en alza de salarios.*

La situación anterior implica que la inflación interna afecta en forma distinta a cada una de las empresas. Cuanto menor sea la relación costo/VBP el impacto del aumento interno de precios será menor. Para una compañía como la Southern con una relación de 48% un aumento de precios del 10% significa que la razón aumenta cerca de 5%; para la Cerro con un 75% de proporción costo/VBP un aumento de precios del 10% implica un aumento de los costos de 7.5% como proporción del VBP.

La división de las empresas por estratos de acuerdo al VBP en Gran Minería, Mediana y Pequeña Minería, no traduce sino muy imperfectamente las diferencias en productividad y rentabilidad. Así como en la gran minería se encuentran situaciones tan divergentes como la Southern y la Cerro, también en la mediana minería se encuentran empresas muy eficientes y modernas (Ej. Santander, Milpo, Chapi, Madrigal, Buenaventura) al lado de empresas más obsoletas (Huarón).

Las remuneraciones promedio anuales han sido generalmente mayores en Marcona que en el resto de la gran minería. En 1969 la remuneración anual por obrero en soles de 1973 era de 137 mil soles en Marcona, - 101 en la Southern y cerca a 60 mil en la Cerro.

Según cifras de la propia compañía la relación entre utilidades e inversión acumulada evoluciona de la siguiente manera:

| | | | |
|------|------|------|-----|
| 1953 | 8.5 | 1962 | 2.8 |
| 1955 | 3.7 | 1966 | 1.5 |
| 1960 | 10.9 | 1969 | 2.6 |



"DESARROLLO DE UNA RAMA DEL SECTOR
EXPORTADOR: EL CASO DE LA INDUSTRIA
PESQUERA

6. Desarrollo de una rama del sector exportador: el caso de la industria pesquera

Hasta mediados de los años cincuenta la harina de pescado era un producto de escasa trascendencia en la vida económica nacional, -siendo elaborada a partir de la anchoveta y los residuos de la industria conservera. Es alrededor de 1957 cuando cobra un espectacular dinamismo la producción de harina en base a la pesca de anchoveta; comenzando con lo que se ha venido en llamar el boom de la harina de pescado.- Así, el desembarque de anchoveta se multiplica casi por 20 en el período que va de 1957 a 1962; mientras la producción anual de harina pasa de 65 mil a 1'117,351 TM en el citado lapso. Examinemos más de cerca las causas del vertiginoso crecimiento de esta rama del sector exportador.

En primer lugar destaca la fabulosa riqueza ictiológica del mar peruano. Pocas veces ha habido en la historia especies cuya captura anual en un país exceda los dos millones de toneladas. En el Perú se han llegado a pescar 10 y hasta 12 millones de TM, calculándose que el stock normal de anchoveta en el mar redondea los 20 millones de TM.

(*)

En una segunda instancia el precio de la harina de pescado -había estado subiendo significativamente a lo largo de la década de los 50 como consecuencia del incremento de la demanda mundial. En efecto -dado su alto contenido proteico (65%) y su particular composi-

(*) La abundancia de anchoveta determina -ceteris paribus- que las capturas por unidad de esfuerzo pesquero sean en el Perú mayores que el promedio mundial. Es decir, el Perú tiene una ventaja comparativa en dicho rubro. Sobre la cuantía de anchoveta y sus patrones de vida véase: C.P. Ydyl: "The Anchovy Crisis".

ción de aminoácidos- la harina comenzó a ser empleada crecientemente en las dinámicas industrias de alimentos compuestos para aves y ganado; sobre todo en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Así, de 1951 a 1956 el precio por TM de harina crece de \$76 a \$126. (*)

Lamentablemente no tenemos datos acerca del costo en los primeros años del boom. Sin embargo para 1961 el costo total por TM de harina ascendía aproximadamente a \$64. (**). Si se hubiera mantenido el nivel de precios de \$115/TM correspondiente al año 1957, tendríamos una altísima razón de ingresos brutos a costos igual a 1.8.

Adicionalmente podemos mencionar que a fines de los años 50- hubo muchas facilidades para adquirir maquinaria para el procesamiento de la anchoveta en el mercado mundial.

Precios en alza, un recurso abundante y barato, significan una alta rentabilidad y por ende un fuerte estímulo a la acumulación y al crecimiento del producto. La respuesta al estímulo fue inmediata y vigorosa.

La elaboración de harina, y la pesca anchovetera no suponen un proceso tecnológico muy sofisticado ni mano de obra especialmente calificada. La fase extractiva es más intensiva en trabajo, calculándose para el año 1962 en \$1972 la cantidad de activos fijos brutos por hombre empleado, y siendo el proceso productivo relativamente simple. Por su parte, en la fase de procesamiento dicha cifra llegaba a los \$5815 (para el mismo año), siendo pues más intensiva en capital. A pesar de su mayor composición orgánica, la harina no es sino la transformación primaria de un insumo, vale decir la anchoveta cocida, prensada para extraerle el aceite, secada y molida. (***)

(*) Precios FOB. Fuente: SNP en base a aduanas.

(**) Véase SNP: "Algunos indicadores de la IPH (61-68)"

(***) Véase Elejalde "La industria pesquera" en BCR Actividades productivas, y Dávila "Oligarquía y pesca" (mimeo FUC).

Volúmenes de capital no demasiado altos para iniciarse en la actividad (sobre todo en la fase de pesca) rápida maduración de la inversión y alta rentabilidad, son los factores que nos explican cómo el boom pudo haber estado comandado básicamente por capitalistas nacionales e incluso gente de clase media que se enriquecía de la noche a la mañana. Ellos hacían uso de sus beneficios y del crédito para emprender una veloz acumulación.

CUADRO N°1 CAPITAL POR UNIDAD PRODUCTIVA EN 1962 (\$ corr.)

| | |
|--|---------|
| 1) Activo fijo bruto por embarcación (incluye aparejos) | 22,860 |
| 2) Activo fijo bruto por plata | 569,618 |

Fuente: Elaborado en base a:

1. Datos sobre activos: M.P. "Diagnóstico del Sector Pesquero (1971)"
2. N° de bolicheras, M.A. "Diagnóstico Económico Social de la Pesquería (1963)"
3. N° de plantas: S.N.P.

Desde el punto de vista productivo el período de oro va desde 1957 hasta 1962. La ola de inversiones permite elevar la productividad sustancialmente. Sobre todo, ello se observa en la pesca de anchoveta, donde las capturas anuales por hombre casi se cuadruplican. -- Esto se basó en la creciente utilización de materiales sintéticos en las redes (Nylon, perlon,...), dándoles mayor resistencia, menor peso y más maniobrabilidad. A su vez, la mayor resistencia de las redes im pulsó la construcción de embarcaciones de mayor tamaño y con más capacidad de bodega, sustituyéndose la madera por el fierro en el casco de las bolicheras (acrecentando su vida útil y minimizando los gastos en reparaciones, etc.). Asimismo, se van introduciendo mejoras en la localización de cardúmenes y en el manipuleo de la anchoveta.

Este aumento de la productividad llevó a un abaratamiento de la anchoveta, por un menor costo relativo en capital constante (puesto que los salarios de los pescadores eran a destajo y no sufrieron modi-

ficaciones).

CUADRO Nº2 PRODUCTIVIDAD Y PRECIOS EN LA PESCA ANCHOVETERA

| Años | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| 1)Precio anchove ta S./TM | 300 | 250 | 200 | 190 | 170 | 190 |
| 2)Capturas por hombre empleado (miles de TM) | 130 | 230 | 434 | 368 | 482 | 506 |

Fuente: Los precios son de M.A.P.: "Estudio integral de la Pesquería" (1969)

Las capturas y el empleo M.P. "Diagnóstico del Sector Pesque-
ro (1970)"

La fase de transformación parece no haber experimentado una revolución productiva de tal magnitud, manteniéndose el coeficiente de reducción pescado/harina más o menos estacionario alrededor de 5.6 a 1. Sin embargo, la fuerte desvalorización de su insumo básico (pescado) y el aumento del precio en soles de la harina (devaluaciones de los años 1958 y 59) deben haber llevado a un aumento de las ganancias, por lo menos hasta 1959. Ello, y el dinamismo de la oferta de anchoveta, conducen a fuertes inversiones para expandir la capacidad fundamentalmente vía la creación de nuevas plantas, (período 57 - 63).

En realidad, se irá dando una creciente integración vertical (con la progresiva centralización del capital) de las empresas, que sin embargo no llegará a absorber a todos los propietarios de embarcaciones (armadores) independientes.

En suma, de 1957 a 1962, se da un patrón de desarrollo mayormente competitivo; sobre todo en la fase extractiva, donde los montos de capital necesario para iniciarse en la actividad productiva son menores. Para el conjunto de la industria pesquera harinera la inversión

crece vigorosamente llegando a alcanzar el capital neto los \$85 millones en el año 1962. (*) No obstante en este período la producción parece haber aumentado más que proporcionalmente, incrementándose la productividad (fundamentalmente en la pesca) y bajando la relación capital neto/producto físico.

En cuanto a la contribución del sector a la oferta de divisas véase el capítulo 3.

Entonces para el año 1962 tenemos proporciones entre factores (capital, trabajo, disponibilidad de anchoveta) bastante buenas y mejoras en el nivel medio de productividad; lo que significaría una rentabilidad excepcional a no ser por el descenso de los precios en el mercado mundial.

CUADRO Nº3 PRECIOS DE LA HARINA DE PESCADO

| | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 |
|---------|------|------|------|------|------|------|------|
| \$/TM , | 115 | 110 | 112 | 75 | 70 | 95 | 101 |
| S/. /TM | 2191 | 2563 | 3099 | 2084 | 1876 | 2537 | 2699 |

Fuente: Ambos son precios FOB. Los precios en \$ son de SNP en base a aduanas. Los precios en S/. son de MAP: "Estudio Integral de la Pesquería (1969)".

Esta brusca baja en los años 60 y 61 puede ser atribuida al explosivo crecimiento de las exportaciones peruanas y, sobre todo, al carácter anárquico y fragmentado de la comercialización que se efectuaba individualmente por cada productor (***) permitiendo que los intermediarios internacionales ejercieran todo tipo de especulaciones.

Frente a esta situación los principales países exportadores

(*) Véase SNP op. cit.

(***) Véase MAP: "Estudio integral de la pesquería 1969" y Jorge Aroza "La implementación Programa de la ANEP" (mimeo)

firman el convenio de París en Octubre de 1960 para centralizar y regular la oferta. En el Perú se van formando cuatro canales básicos para el mismo fin. Como consecuencia de ello y del recuperamiento de la demanda mundial, los precios internacionales van mejorando.

En el año 1962 la desvalorización de la anchoveta y las perspectivas de mejores precios mundiales para la harina determinan expectativas de ganancia muy optimistas ocasionando un fuerte flujo de inversión (acentuadamente en la etapa extractiva).

CUADRO N°4 INVERSION BRUTA Y PRODUCCION EN LA PESCA ANCHOVETERA

| | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 |
|---|------|------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|
| 1) Inversión Bruta millones de so- les | 51.0 | 49.3 | 132.0 | 406.7 | 201.0 | 490.0 | 1104.5 | 1108.8 | 440.1 | 198.3 |
| 2) Desembarque de Anchoveta (miles de TM) | 326 | 737 | 1909 | 2944 | 4580 | 6275 | 6423 | 8863 | 7242 | 8530 |

La inversión comprende embarcaciones y equipos de pesca.

Fuente: M.A.P. "Estudio integral de la Pesquería (1969)"

Vemos que de 1962 a 1965 se gesta un fuerte incremento de la inversión sin que aumente tanto la producción debido a que la disponibilidad de anchoveta se va convirtiendo en un factor limitativo.

Cuadro N°5

| | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 |
|--|--------|--------|--------|--------|
| 1)Capital Neto en la Industria Pesquera Harinera (millones de \$) | 85.0 | 117.7 | 173.0 | 210.0 |
| 2)Producción de Harina (miles de TM) | 1117.4 | 1131.5 | 1552.2 | 1284.3 |
| 3)Relación Capital/Producto físico en la I.P.H. (1/2 en \$ por TM) | 76.1 | 104.0 | 111.5 | 163.5 |
| 4)Promedio de viajes c/captura por embarcación al año | 175 | 125 | 131 | 119 |
| 5)Captura de anchoveta por pescador (miles de TM) | 506 | 355 | 469 | 364 |

Fuente: 1 y 4 , SNP: "Algunos indicadores de la Industria Pesquera Harinera 61-69"
 2 MAP: "Estudio integral de la pesquería (1969)"
 5 En base a MP: "Diagnóstico del Sector Pesquero (1970)"

En otras palabras, la capacidad productiva en tierra y mar - crece desproporcionadamente en relación a las posibilidades de pesca de anchoveta. En 1964 se bate un récord con cerca de 9 millones de toneladas de pesca. Por su parte, el límite técnicamente recomendable -en función de la supervivencia de la especie- oscila entre 9 y 10 millones de TM, (*). Así, en 1965 se instaura el régimen de vedas para proteger a la especie.

Además -aunque la inversión haya tendido a elevar la composición orgánica del capital- el ritmo de mejoras tecnológicas en la

(*) Véase C.P. Ydyll op. cit.

pesca parece haber perdido dinamismo. En la fase de transformación la productividad técnica posible parece haber aumentado. Sin embargo, la sobrecapitalización más que la compensó, determinando una caída en la productividad real efectiva y en el grado de uso de la capacidad instalada. (*) (pág. sgte).

Teóricamente el movimiento puede ser esquematizado así: la alta rentabilidad fomenta un acentuado flujo de inversión que, dada la relativa rigidez de la oferta de anchoveta, lleva a una baja en la "productividad media del capital" y a un fuerte aumento de los costos (en especial los costos fijos).

Hay que subrayar que, a diferencia del sector minero, la industria pesquera harinera está mucho más integrada a la economía nacional generando más eslabonamiento hacia atrás. Desgraciadamente no poseemos una contabilidad sectorial completa para seguir sus efectos de arrastre a lo largo del tiempo. Tenemos datos desagregados para 1969.

Quadro N°6 CONTABILIDAD SECTORIAL 1969 (miles de soles)

| | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------|----------|-----------|-----------|------------------|
| | Pesca* | Nacional | 1'238,397 | | |
| | | Extranj. | 245,179 | 1'483,576 | |
| Insumos | | | | | 3,271,684 |
| | Procesamiento** | Nacional | 1'447,941 | | |
| | | Extranj. | 340,167 | 1'271,684 | |
| Salarios | Pesca* | | | 1'170,877 | |
| | Procesamiento | | | 477,561 | 1'648,438 |
| Excedente Bruto (4 - (1+2)) | | | | | 2'989,013 |
| VBP | | | | | 7'909,135 |

* Se refiere a la pesca para la industria harinera

** Se refiere a insumos netos, descontada la anchoveta para evitar una doble contabilidad

- Fuentes: a) Datos sobre insumos: M.P. "Proyecto Insumo Producto. Producción Bruta del Sector Pesca 1969", e INEP "Tabla Insumo producto 1969"
- b) Datos sobre salarios y VBP, M.P.: "Diagnóstico del Sector Pesquero (1971)"

Se observa que, a pesar de tratarse de la producción de una materia prima, el coeficiente insumos/VBP es bastante alto llegando a 41.4%. Por otro lado, el componente importado del total de insumos absorvidos por la pesca anchovetera sólo llegaba al 16.5%. Para la fase de transformación, el componente importado respecto del total de insumos netos (descontada la anchoveta) ascendía a 19%. Estas son cifras bastante bajas en relación al sector minero, donde alrededor de la mitad de los insumos son importados. Analizando la composición de insumos vemos que en las dos etapas las demandas se dirigen básicamente al sector industrial (construcción de maquinaria, fabricación de textiles manufacturas diversas...)

Esta mayor integración de la industria pesquera harinera es un hecho bastante conocido, habiendo promovido la construcción de astilleros, repuestos y accesorios para redes, pinturas, repuestos para motores, herramientas menores, fabricación de sacos, papel, energía, etc. Incluso buena parte de las plantas harineras (y de sub-productos) han sido "hechas" por maestranzas locales en base a maquinaria importada. - Para el año 1963 se estima que la industria ha contribuido a crear -

(*) (de la pág. anterior)

Así, aunque la tasa marginal de ganancia (de la nueva inversión) - pueda ser mayor que la media; de hecho la nueva inversión tiende a deprimir la tasa de ganancia media. Entonces, el límite de la - sobrecapitalización es: existirá inversión neta hasta que la tasa de ganancia (decreciente) en el sector se iguale a la tasa de ganancia de oportunidad (en el resto de la economía). En el fondo - lo que permite mantener estructuralmente el sobreequipamiento, es la existencia de una "renta diferencial" a favor del productor peruano, véase nota pág. 90.

3,000 empleos en actividades directamente conexas(*). Una posible explicación de ésto es que la demanda derivada de esta industria -aparte de su tamaño- es una demanda de bienes tecnológicamente simples, -fáciles de producirse nacionalmente.

En contraste, los eslabonamientos hacia adelante han sido insignificantes (por lo menos hasta la década del 70) puesto que la abumadora mayoría de la producción es exportada, representando el consumo interno una fracción despreciable.

Pero, volvamos a nuestro razonamiento. Habíamos dicho que -de 1962 a 1965 se produce una sobre acumulación de capital que conduce a una excesiva capacidad productiva en relación a la disponibilidad de anchoveta y -por ende- a una caída en el grado de uso de la capacidad. A partir de 1965 éste será un problema reconocido "universalmente".(**).

Sin embargo, lo que aquí nos interesa subrayar es que este -sobredimensionamiento significó una presión ascendente sobre los costos. Es necesario pagar más insumos, una mayor nómina de salarios, asumir crecientes cargas financieras y una mayor depreciación del activo, por unidad de producto. Obviamente ello implica una baja en la tasa media de ganancia.

(*) Véase SNP op. cit.

(**) Incluso internacionalmente, véase CEPAL: "Informe A.L. 1971"

CUADRO N°7 INDICADORES DE COSTOS Y RENTABILIDAD

| | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 |
|---------------------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|------|
| 1. Precio por TM de anchoveta (S/.) | 190 | 226 | 220 | 260 | 314 | 306 | 360 |
| 2. Costo aproximado por TM harina (¢) | 74.6 | 92.7 | 93.9 | 118.3 | 130.0 | 110.0 | 94.0 |
| 3. Precio Harina (\$/TM) | 95 | 101 | 101 | 110 | 140 | 111 | 101 |
| 4. Razón costo/precio | 0.79 | 0.92 | 0.93 | 1.08 | 0.93 | 0.99 | 0.95 |

Fuentes: 1. de M.A.P. op. cit. y M.F. "Anuario Estadístico Pesquero (1970)"

2. de S.N.P. "Algunos indicadores de la IPI 61-68"

3. de S.N.P. en base a aduanas

Imaginemos por un momento que toda la industria hubiese sido propiedad monopólica de una empresa extranjera. En este caso sería bastante razonable suponer que la sobrecapitalización no se hubiera llevado a cabo. Los gastos en insumos, salarios, conservación del activo, etc. serían menores disminuyendo los eslabonamientos hacia atrás. Por la misma razón la participación de los beneficios en el VBP sería mucho mayor. Probablemente la empresa hubiera remesado un apreciable margen de sus utilidades hacia el exterior; disminuyendo el valor de retorno de las exportaciones pesqueras.

Hemos puesto este "contraejemplo" para enfatizar la idea de que el aumento de los costos de esta rama del Sector Exportador (dada su buena integración con el resto de la economía) asume la forma de mayores pagos (por uso de factores) hacia el Sector Interno, en especial insumos industriales, servicios, planillas de salarios y cargas financieras. (*)

En el cuadro N°7, el cuarto ítem nos sirve indirectamente como un indicador del margen de ganancias sobre las ventas. En conformidad con nuestro análisis se observa una franca tendencia a la baja a partir de 1962. Además como dicho margen se irá repartiendo entre un volumen creciente de capital (véase cuadro N°5) el descenso en la tasa media de ganancia será aún más pronunciado.

El deterioro estructural de la tasa de ganancia tornará a la industria más vulnerable a los períodos de crisis, es decir, a las fluctuaciones en la captura de anchoveta (stock de pescado en el mar)-y/o en el nivel de precios de la harina; produciéndose la quiebra de numerosas pequeñas empresas. Ello acentuará fuertemente la centralización del capital en manos de las grandes empresas nacionales y extranjeras.

(*) Así, la sobreganancia del capital pesquero (véase nota 1) va siendo transferida, al sector interno de la economía.

En particular 1965 es un año de crisis porque, además de los factores mencionados, el desembarque de anchoveta cae en un 13% debido a la incursión hacia el sur de la corriente cálida de "El Niño".(*) No obstante, no se originan olas de quiebras masivas debido a los mejores precios en los años 65 y 66, al recuperación de las capturas a partir de este último año y gracias a la política estatal.(**)

CUADRO N°8 CAPACIDAD PRODUCTIVA Y EMPLEO EN LA I.P.H.

| | 1965 | 1969 |
|---|--------|--------|
| 1)Número de bolicheras | 1623 | 1455 |
| 2)Capacidad total de bodega(TUM) | 190946 | 218265 |
| 3)Número de pescadores de anchoveta | 19926 | 21000 |
| 4)Número de plantas en actividad | 153 | 121 |
| 5)Capacidad total de procesamiento (TM/) | 7245 | 7932 |
| 6)Empleo en transformación | 11779 | 8889 |

Fuentes: 1) y 2) M.F. "Compendio Estadístico Pesquero 1965-74"

3), 4), 5) y 6) M.P. "Diagnóstico del Sector Pesquero (1971)"

(*) Cuando ocurre este fenómeno se eleva la temperatura marina, disminuyendo la afloración de plancton, que es el principal alimento de la anchoveta. Véase Ydyll, op. cit.

(**) Durante el régimen belaudista se conceden varias exoneraciones tributarias y un mayor apoyo del Banco Industrial a la actividad.

Debido a las razones mencionadas (caída de la rentabilidad, sobreequipamiento, tope técnico de capturas) desde 1965 la inversión tiende a restringirse, creciendo poco la capacidad de pesca y de transformación. Por su parte la inversión se va concentrando en embarcaciones más grandes y en plantas con mayor capacidad y de mejor productividad técnica. Así, el empleo de pescadores permanecerá mas o menos estacionario y el empleo en tierra decrece marcadamente puesto que progresivamente irá operando un menor número de fábricas (con mejores niveles de productividad).

A pesar del relativo estancamiento de la inversión desde el 65, la sobrecapacidad se mantiene (estructuralmente), aunque es probable que haya habido un ligero aumento en el grado de utilización del equipo (sobre todo en tierra) hasta 1972 por el crecimiento de las capturas (excepto en 1969).

Se calcula (para 1969) que las plantas se abastecían con un 76% de pesca propia y con un 24% de pesca comprada a armadores independientes. Así, serán las grandes empresas las que están en mejor situación económico-financiera, puesto que cuentan con las mejores y más modernas flotas capaces de abastecerlas con materia prima, permitiéndoles un mayor uso de su capacidad de planta tal como lo indica el cuadro que sigue.

CUADRO N°9 DISTRIBUCION DE LAS FABRICAS DE HARINA DE PESCADO 1967

| | N° de plantas | Producción TM | % | Capacidad TM/Hr | % | Capacidad media TM/Hr |
|-----------------------------|---------------|------------------|-------|--------------------|-------|--------------------------|
| A) Poco productivas | 29 | 30,024 | 1.7 | 869 | 12.6 | 29.9 |
| B) Medianamente productivas | 81 | 369,680 | 48.1 | 3,510 | 50.8 | 43.3 |
| C) Grandemente productivas | 27 | 909,768 | 50.2 | 1,917 | 27.8 | 71.0 |
| ----- | | | | | | |
| D) Total de produc. | 137 | 1'809,472 | 100.0 | 6,296 | 91.2 | 46.0 |
| E) Capacidad ociosa | 26 | | | 608 | 8.8 | 23.4 |
| ----- | | | | | | |
| F) Total instalad. | 163 | 1'809,472 | 100.0 | 6,904 | 100.0 | 42.4 |

Fuente: SNP

Nótese en el cuadro N°9 que las grandes empresas con menos de un tercio de la capacidad realizaban la mitad de la producción. En tonces el sobredimensionamiento productivo afectaba especialmente a las pequeñas y medianas empresas que operaban con costos más altos y estaban en una mala situación financiera. (*)

Ello se observa claramente el año 1967. De 1965 a 1967 los costos continúan subiendo básicamente por la inflación interna, mientras se mantiene el tipo de cambio fijo. A ésto se agrega en el año 67 la brusca baja de los precios, determinando una crisis en la industria.

Aunque se producen varias quiebras, muchas pequeñas y medianas empresas continuarán subsistiendo hasta la estatización, manteniéndose de este modo la sobrecapacidad. Ello fue posible gracias a la devaluación de 1967, a la mejora de los precios internacionales a partir de 1969, al récord de pesca de los años 70 y 71 y a la política seguida por el gobierno militar en el sector. En efecto, como lo señala acertadamente Jorge Oroza (**), la política estatal en el sector se va a caracterizar por una mayor intervención del Estado (monopolio de la comercialización, Ley de Pesquería de 1971, ...) y por el esfuerzo para salvar al pequeño y mediano capital (sistema de cuotas, consolidaciones financieras y democratización del crédito, etc.).

En 1972 la industria pesquera harinera entrará en la más grave crisis de su historia. El exceso de pesca de los dos años anteriores y la aparición particularmente fuerte del fenómeno "El Niño" conducen a una cuasi extinción de los cardúmenes de anchoveta desde el mes

(*) Existen datos oficiales sobre costos para los años 64, 65 y 66 en MAP op. cit., y para los años 68, 70 y 71 existen estudios específicos sobre costos publicados por el M.P. Además contamos con datos de la SNP.

(**) Véase J. Oroza op. cit.

de mayo. A principios de 1973 el stock de anchoveta en el mar había caído de su nivel normal de 20 millones a sólo unos 4 millones de toneladas (*). Buscando evitar el colapso irreversible de la especie, el IMARPE reduce drásticamente la autorización de capturas, cayendo la pesca a bajísimos niveles en 1973. A partir de este año se iniciará un lento, inestable y penoso proceso de recuperación.

La casi parálisis de la industria determina, pues, una gravi crisis. Al 7.5.73 su patrimonio representaba sólo el 41% de su deuda total. Esta última ascendía a 11.68 miles de millones de soles, de los cuales el 58% correspondía a la banca estatal y asociada.(**) Frente a tal situación sólo habían dos alternativas (***) : a) una ola de quiebras masivas seguida por una fortísima centralización de capital, o, b) la estatización del complejo pesquero harinero. Como es sabido, el gobierno optó por esta última (7.5.73) creando para tal fin la empresa pública PESCAPERU.(****)

(*) Véase C.P. Ydyll op. cit.

(**) Véase Banque Française & Italienne pour L'Amérique du Sud: "Le Marché Mondial de la Farine de Poisson". Sería muy interesante reconstruir la historia de las corrientes financieras en la industria.

(***) Véase las declaraciones de Tantaleán en Carretas # 477 y F. Portocarrero "La estatización de la Pesca".

(****) Para una descripción detallada del proceso de expropiación véase C. Malpica: "Anchovetas y Tiburones".

CUADRO N°10

| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 |
|-------------------------------------|-------|-------|------|------|------|------|
| 1) Captura de anchoveta (miles TM) | 12267 | 10249 | 4447 | 1513 | 3583 | 3079 |
| 2) Precios FOB Harina (\$/TM) | 157 | 155 | 144 | 384 | 319 | 209 |
| 3) Exportaciones de Harina y aceite | | | | | | |
| (miles de TM) | 2084 | 2023 | 1917 | 357 | 691 | 913 |
| (millones \$) | 331 | 328 | 272 | 137 | 237 | 207 |

Fuente: M.P. "Compendio Estadístico Pesquero 65-74"

M.P. "Desarrollo de la Pesquería Peruana 68-76"

Los precios son de M.P., Dirección General de Estadística.

La política del gobierno a través de PESCAPERU va a centrarse en la disminución del exceso de flota y planta (eliminando la parte más obsoleta del capital) y en la reducción del empleo.

CUADRO N°11 CAPACIDAD Y EMPLEO

| | 1973 | 1976 |
|---|-------|---------|
| 1) Capacidad total de bodega (miles TM) | 236.1 | 142.4* |
| 2) Capacidad de reducción (TM/Hr) | 7206 | 4443 |
| * Se refiere a Diciembre de 1975 | | |
| | 1972 | 1975 |
| 1) Empleo en mar (miles) | 19.08 | 10.46** |
| 2) Empleo en tierra (miles) | 9.04 | 16.05** |
| ** son cifras preliminares | | |

Fuente: ibid. que el cuadro N°10

Como se ve, la reducción de la capacidad ha sido drástica, - mientras todavía se mantiene un cierto exceso de empleo (más en tierra) que -dadas las actuales circunstancias- ha de ser eliminado con mayor o menor rapidez.

Las perspectivas futuras de la industria son todavía inciertas en tanto no se sabe con exactitud a qué nivel se podrán estabilizar las capturas de anchovetas a largo plazo. Lo que resulta bastante claro es que a corto plazo -con las reducciones en la capacidad y el empleo- la industria va a operar con niveles de rentabilidad sin precedentes. El Estado podrá entonces disponer de un cuantioso margen de beneficios.

ALGUNAS OBSERVACIONES EN TORNO A LA DISTRIBUCION

1. En el capítulo anterior hemos examinado rápidamente las características básicas del desarrollo económico de la industria pesquera harinera. Pretendemos ahora efectuar un somero análisis de la distribución del valor generado en dicha actividad.

Es necesario subrayar que la calidad de los datos oficiales deja mucho que desear; dándose numerosos casos de contradicciones entre las diversas estadísticas que publica el Ministerio de Pesquería. Por otro lado, desgraciadamente no tenemos una contabilidad sectorial detallada. En especial es de lamentar la poca información respecto a insumos; lo que impide profundizar más el análisis en términos de la distribución del valor agregado.

Así, este anexo se basa en informaciones fragmentarias; razón por la cual sólo buscamos esbozar hipótesis generales de carácter tentativo.

2. En general, la participación de los salarios en el valor agregado es mayor en la fase extractiva que en la de transformación; debido fundamentalmente a que la composición orgánica del capital muestra una tendencia inversa, siendo más alta en la etapa de procesamiento.

CUADRO N°1 DENSIDAD DE CAPITAL Y PARTICIPACION DE LOS SALARIOS EN LA
IPH (1969)

| | Fase extractiva | Fase de procesamiento | IPH |
|---|-----------------|-----------------------|-------|
| 1) Activo fijo bruto por hombre empleado (miles de soles) | 199.4 | 623.8 | 325.7 |
| 2) Participación de los salarios en el valor agregado bruto (%) | 50.4 | 18,2 | 33.3 |

Fuentes: Elaborado en base a:
 MP: "Diagnóstico del Sector Pesquero (1971)"
 "Proyecto Insumo Producto, producción bruta del sector pesca"
 INP: "Tabla insumo producto 1969"

Como veremos más adelante esta diferencia tenderá a profundizarse.

La distribución no sólo depende de determinados parámetros estructurales. Hay que recalcar que en el sector las fluctuaciones del VBP son bastante marcadas, tanto en lo referente al volumen (variaciones en la disponibilidad de ancoveta) como en lo que respecta a los precios. Cuando aumenta el volumen o -más aún- cuando sube el precio, disminuye la participación de los insumos en el VBP. Por tanto aumenta el valor agregado. Los salarios como proporción del producto tienden a decrecer, mientras las utilidades crecen absolutamente y relativamente.

Veámoslo con más detalle. Si sólo aumenta el precio -vía una devaluación del tipo de cambio o una subida del precio en \$ en el mercado mundial- los insumos bajan su participación (en el VBP) en ra -

zón inversa al incremento de los precios. En una primera instancia la nómina total de salarios no varía, y la fracción del valor agregado correspondiente a tal nómina decrece. Por su parte el monto global de impuestos se incrementará, aunque es probable que lo haga a un ritmo menor. Por último las utilidades brutas aumentan - en términos absolutos y relativos.

Si aumenta el volumen es probable que los insumos crezcan un tanto menos que proporcionalmente, bajando ligeramente su incidencia relativa en el VBP. Los salarios de los pescadores aumentan proporcionalmente puesto que son a destajo. La remuneración del personal de tierra se quedará rezagada respecto al incremento del producto, en la medida en que parte de dichas remuneraciones (funcionarios administrativos, etc.) son costos fijos, y en tanto existan reservas o subutilización de la mano de obra. Sintentizando ambas tendencias - es de esperar una muy leve baja de los salarios relativos en el conjunto de la industria. Los impuestos y las utilidades aumentarán - levemente su participación.

En conclusión las variaciones de los precios producen cambios más - pronunciados en la distribución que las variaciones en el quantum.

3. De 1957 a 1962 en la fase extractiva se paga básicamente un salario a destajo que asciende a S/.30 por TM de anchoveta desembarcada, y que permanece constante a lo largo de dicho período (en verdad, hasta 1966). Por otro lado, el notable desarrollo de la productividad conduce a una desvalorización de la anchoaveta.

CUADRO Nº2 PRECIOS Y SALARIOS EN LA PESCA DE ANCHOVETA

| | 1957 | 1962 |
|---|------|------|
| 1) Precio anchoveta (S./TM) | 300 | 190 |
| 2) Destajo (S./TM) | 80 | 80 |
| 3) Destajo/Precio (%) | 26.7 | 42.1 |
| 4) Salarios nominales por pescador (miles de soles por año) | 12 | 42 |
| 5) Índice de precios de consumo personal (1963 = 100) | 66.7 | 96.4 |

Fuentes: 1, 2, y 4, de MP: "Estudio integral de la pesquería 1969"
5, de BCR: "Cuentas Nacionales del Perú 1950-1965"

El tercer ítem del cuadro precedente nos sirve como un indicador aproximado de la participación de los salarios en el VBP en la fase de pesca. Como se observa en el cuadro, tal participación aumentó considerablemente, siendo, pues, el sistema de salario a destajo desfavorable a la burguesía armadora en este período. Por su parte, se trata de una etapa de oro para los salarios de los pescadores. En efecto, no sólo se incrementa su incidencia relativa, sino también se produce una espectacular subida de los salarios nominales y reales debido al gran aumento de la productividad (capturas por hombre).

Lo anterior hubiera significado una fuerte baja en el margen y en la tasa de ganancia. Sin embargo, es de suponer que las mejoras tecnológicas hayan en parte compensado el aumento de los salarios (véase en el acápite anterior la evolución de la relación capital-producto físico hasta 1962).

En la fase de transformación, la absorción de empleo era menor, y los salarios medios han debido ser -con toda probabilidad- inferiores; siendo entonces la nómina de salarios más reducida que en

la etapa extractiva. De 1957 a 1959 el incremento del precio en soles de la harina (devaluaciones), el aumento del volumen producido y la désvalorización de la anchoveta, deben haber afectado negativamente la incidencia de los salarios en el valor agregado: subiendo muy vigorosamente las utilidades y los impuestos. En los años 1960 y 1961 la fuerte caída de los precios internacionales debe haber aumentado los salarios relativos y deteriorado el margen de ganancia.

Para el conjunto de la industria es de esperar que en el período - 1957-59 los salarios relativos bajen y el margen de ganancia aumente (concentrándose el grueso de las utilidades en la fase de procesamiento)*, mientras que del 60 al 62 se da un movimiento inverso. Por su lado,, es probable que la proporción de impuestos no muestre variaciones significativas.

De 1962 a 1965 se gesta la sobreacumulación de capital. La inver - sión tiende a concentrarse y a elevar la densidad de capital en el conjunto de la industria. El crecimiento del empleo total irá per - diendo dinamismo a partir de 1963-64. En relación al aumento del - empleo, y sobre todo de la inversión, la producción física se va - quedando rezagada.

El nivel de precios en \$ se recupera desde 1962, y en el resto de - la década se situará a un nivel un tanto por debajo de aquél que - prevaleció en los inicios del boom, aunque con una leve tendencia - alsista y con marcadas fluctuaciones.

(*) Así, el aumento de los salarios relativos en la fase extractiva - es más que compensado por el incremento en el margen de ganancia - en la fase de procesamiento.

CUADRO Nº3 INDICADORES DE PRODUCCION Y DISTRIBUCION EN LA I.P.H.

| Años | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
|------|-----|------|-----|------|------|------|
| 1963 | 100 | 1.16 | 101 | 3.3 | 24.8 | 21.7 |
| 1964 | 109 | 1.55 | 101 | 4.7 | 23.3 | 20.1 |
| 1965 | 107 | 1.28 | 110 | 4.3 | 22.3 | 17.9 |
| 1968 | 111 | 1.92 | 101 | 8.2 | 21.2 | 12.4 |
| 1970 | 104 | 2.26 | 157 | 16.0 | 13.6 | n.d. |

Leyenda

(1) Índice de empleo total (1963 = 100)

Fuentes: MAP: "EIP 69" y MP "Diagnóstico Sector Pesquero 1971"

(2) Producción de harina (millones de TM)

Fuente: MP "CEP"

(3) Precio F.O.B. harina (\$/TM)

Fuente: SNP

(4) V.B.P. de harina y subproductos (miles de millones de soles)

Fuentes: MAP "EIP 69" y MP "AEP"

(5) Participación de los salarios totales en el VBP (%)

Fuentes: MAP "EIP 69" y MP "Diagnóstico sector pesquero 1971"

(6) Peso de la tributación de la industria harinera (en las exportaciones e importaciones) sobre las divisas generadas en la actividad %

Fuentes: SNP

Sintetizando lo que sucede desde 1962 hasta finales de la década, tenemos lo siguiente: la sobrecapitalización de la rama lleva a un aumento de los insumos netos y de los gastos generales (incluyendo los costos por activos fijos, etc.) por unidad de producto físico. Abstrayendo los cambios en los precios de la harina y el aceite, el valor agregado neto disminuye en relación al VBP. Por la misma razón la nómina total de salarios crece a una tasa mayor que aquella que hubiera predominado en caso de no producirse la sobrecapitalización (puesto que el empleo se hubiera estancado).* En otras palabras la sobreacumulación determina que una buena parte del excedente potencialmente realizable ** en esta rama del sector exportador sea transferida al sector interno de la economía, disminuyendo el excedente real efectivo y los niveles de rentabilidad.

Es lícito suponer con relativa certidumbre que el fenómeno preponderante haya sido el aumento de la fracción del VBP gastado en la adquisición de insumos.*** Ello nos explicaría el descenso de los diversos componentes del valor agregado respecto al VBP.

En el cuadro # 3 la sexta columna nos es útil como un indicador (grueso e inexacto, pero aún así aprovechable para detectar tendencias generales) de la participación relativa de la tributación en el VBP. Como se observa en el cuadro, el peso de la tributación tiende a bajar fuertemente; debido a diversas exoneraciones (ley # 15048 de 1964, prórrogas en 1967, etc.) concedidas durante el régimen belaundista****, y al deterioro de los niveles de rentabilidad. La magnitud de esta declinación a lo largo de los 60, nos indicaría asimismo que su participación en el valor agregado tiende a la baja.

* Esto es obvio en la fase industrial. En la etapa extractiva el argumento es válido, puesto que sin crecimiento del empleo existiría menor presión sindical para elevar el destajo.

** En caso de no haberse gestado la sobreacumulación. Por ejemplo si la industria hubiese sido un monopolio puro.

*** Nos referimos evidentemente a los insumos netos, descontada la anchoveta (que entra como insumo en la fase industrial)

**** Respecto a la ideología, organización e influencia política de la burguesía pesquera véase los trabajos de Dávila, Abrahamoviche, Universidad Villaneal y Sulmont.

Por su lado, la incidencia de los salarios totales en el VBP muestra una leve propensión a la baja. En la fase extractiva el destajo permanece constante hasta fines de 1966 mientras el precio de la anchoveta va aumentando (por presión de los costos no salariales).- Además como las capturas por hombre decrecen (como consecuencia de la sobreacumulación) los salarios nominales y reales de los pescadores caen hasta 1965. Por ello * se acentúa la presión de los sindicatos anchoveteros, quienes a partir de 1966, lograrán periódicos aumentos en el pago a destajo que no obstante serán muchas veces menores que el incremento en el precio de la anchoveta. La edad de oro de los ingresos de los pescadores queda atrás.

En la fase de procesamiento el empleo decae sistemáticamente a partir de 1964 por la centralización del capital y la mayor tecnificación del proceso productivo. Así, aunque los salarios nominales promedio suban, la planilla total se muestra menos dinámica bajando su participación relativa. Los salarios reales promedio del personal de tierra prácticamente permanecen constante hasta 1968, dándose a partir de este último año una marcada subida en los salarios reales del personal de planta.

CUADRO N°4 SALARIOS EN LA I.P.H.

| | 1962 | 1963 | 1966 | 1969 |
|--|-------|-------|-------|-------|
| 1)Salarios por pescador (soles) | 41754 | 29789 | 34978 | 55756 |
| 2)Salarios medios en tierra (sol.) | n.d. | 25272 | 36696 | 53659 |
| 3)Indice de precios de consumo personal (1963 = 100) | 96.4 | 100.0 | 139.2 | 193.3 |

Fuentes: 1 y 2 elaborado en base a MAP: "EIP 69", MP: "DSP 70" "DSP 71", "ABP"

3 de BCR: Cuentas Nacionales 1950-65, 1960-73.

Por último el margen de ganancia sobre el VBP baja con la sobreacumulación de capital, decreciendo aún más la tasa de ganancia con respecto al capital invertido. La participación de la ganancia en el valor agregado (en cuanto a su tendencia) no queda del todo clara. Lo que sí resulta evidente es que las utilidades tenderán a concentrarse en las grandes empresas debido al mayor uso de la capacidad y mejor tecnología.

A partir de 1970 con la entrada en escena de EPCHAP los precios FOB en \$ de la harina aumentan considerablemente. Los años 70 y 71 -de pesca intensa- baten récords en lo referente al VBP. Ello conduce a una decadencia de los salarios relativos en el VBP y en el valor agregado, mejorando el nivel de rentabilidad del capital.

Desde 1972 la brutal contracción del volumen producido generará un movimiento inverso, que no será sino parcialmente compensado por el gran auge de los precios internacionales.

Conclusiones

- 1) La IPH es una sección del sector exportador que se desarrolló aceleradamente a partir de 1957 debido a la existencia de una muy elevada tasa de ganancia, y a la relativa ausencia de barreras a la entrada de nuevos capitales.
- 2) Esta alta rentabilidad obedeció a la introducción de mejoras tecnológicas en el proceso productivo; y a la existencia de una renta diferencial en favor del productor peruano, puesto que la abundancia de anchoveta significó que -en una primera fase- los costos medios en el Perú fuesen inferiores al promedio mundial.
- 3) Sin embargo, la misma existencia de una elevada tasa de ganancia* dió origen a un proceso de sobreacumulación de capital en relación a las posibilidades de pesca de anchoveta. Este proceso se inicia en 1962, (fecha en la cual la industria ya casi ha llegado a su madurez), dando lugar a un sobreequipamiento productivo; a un exceso de empleo; a una subida en la razón insumo-producto y en la relación capital-producto; y a una caída en el margen de beneficios.
- 4) La IPH está bien integrada al resto de la economía nacional. Por otra parte, la gran mayoría de la producción es exportada.** Ambos factores determinan que el margen de ganancias de la IPH sea muy sensible con respecto a las variaciones en la relación de intercambio s.x. - s.i.

* Hacemos abstracción, aquí, de las dificultades "coyunturales" ocasionadas por el derrumbe de los precios en los años 1960 y 1961.

** 92.1% en el período 1957-67.

- 5) La IPH fue uno de los pilares sobre los que se basó el proceso de transferencia de excedentes del s.x. hacia el s.i. en la década del 60. Ello a través de dos maneras: a) la sobreacumulación de terminó que la IPH tuviera necesidad de un mayor uso de factores del s.i. (en términos físicos) por unidad de producción; y b) la existencia de una inflación interna (y por tanto de un "doble" aumento en los costos medios del subsector) y de un tipo de cambio fijo hasta 1967.
 - 6) A partir de 1965 la inversión pierde dinamismo debido al descenso en la rentabilidad. No obstante la sobrecapacidad se mantendrá - hasta la estatización de la industria.
 - 7) El sobredimensionamiento productivo afecta en especial a las "pequeñas empresas" mayormente nacionales, que tienen un muy bajo grado de uso de su capacidad de planta. Muchas de ellas quiebran fomentando la centralización del capital.
 - 8) En 1973 la IPH es estatizada debido a su "malformación" estructural y a la gravísima crisis resultante de la casi desaparición de la anchoveta.
-