

## INDICE

<b>ARTICULOS</b>	KENNETH P. JAMESON. América Latina y el bloque del dólar en el siglo XXI. ¿Dolarizar o no dolarizar?	9
	HÉCTOR O. NOEJOVICH. Nivel de precios y actividad económica: Un ensayo económico en el virreinato del Perú (siglos XVI-XVII)	61
	ARNOLDO ROZENBERG. Efectos de la crisis económica internacional y del fenómeno del niño sobre la balanza de pagos del Perú, 1997-1999	99
	JORGE DÍAZ GÓMEZ. Perspectivas de la economía alternativa a la hoja de coca	161
<b>RESEÑAS</b>	FÉLIX JIMÉNEZ, GIOVANNA AGUILAR y JAVIER KAPSOLI. <b>De la Industrialización Proteccionista a la Desindustrialización Neoliberal.</b> Javier Iguíñiz	189
	HERNANDO DE SOTO. <b>The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else.</b> Efraín Gonzales de Olarte	196
	GONZÁLEZ CASASNOVAS, Ignacio. <b>Las dudas de la corona. La política de repartimientos para la minería de Potosí (1680-1732).</b> Carlos Contreras	207

Félix JIMÉNEZ, Giovanna AGUILAR y Javier KAPSOLI: *De la Industrialización Proteccionista a la Desindustrialización Neoliberal*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1999.

¿Qué ha ocurrido en nuestra industria? ¿Qué ha pasado con su competitividad internacional? El sólo hecho de que alguien se atreva a hacerse estas preguntas muestra que los tiempos vuelven a cambiar. Conforme se acaba la absoluta confianza en el financiamiento externo exhibida en la mayor parte de los años noventa vuelve a prestarse atención a las características de los sectores productivos y a su potencial para competir internacionalmente. El libro de Jiménez, Aguilar y Kapsoli sobre la industria manufacturera en la década que acaba, por la minuciosidad del análisis estadístico subsectorial se adelanta en ese proceso. Al mismo tiempo, es ya claro que los sectores productores de bienes están sometidos a la competencia internacional de varias maneras, y que requieren mercados más grandes y dinámicos que los ofrecibles por un país como el Perú. El libro también se coloca adecuadamente para enfrentar los interrogantes que surgen del reto competitivo en el nuevo contexto internacional.

El libro presenta un esfuerzo poco común en los estudios sobre industrialización. Combina dos cosas difíciles de conciliar: un marco teórico preciso y un trabajo empírico detallista y exhaustivo. A pesar del abundante material estadístico, se trata de un libro explicativo y no descriptivo. Sabemos que en el caso de los estudios sectoriales es difícil utilizar un marco conceptual sencillo y sintético, y que lo normal es recurrir a una abigarrada presentación de cuadros estadísticos desde donde se da un salto excesivo a las

conclusiones que muchas veces constituyen una repetición resumida de lo que dichos cuadros describieron. En este caso, estamos ante una tesis, y ante el intento de comprobarla. Por supuesto, esto tiene dos consecuencias. La primera es que se puede debatir con el libro en términos teóricos y no simplemente enmendando la plana respecto de la eventual calidad de alguna regresión o cifra. La segunda es que es fácil de reseñar con brevedad. Vamos a intentar ambas cosas.

El marco teórico es conocido y poderoso pero no siempre goza de favoritismo. Los pilares de la argumentación son dos que se presentan con precisión de la siguiente manera: “Una tasa de crecimiento rápido del PBI depende de un crecimiento más rápido del producto manufacturero, el cual, a su turno, depende del rápido crecimiento del mercado interno. Esta idea es central en la teoría de la acumulación y del crecimiento basados en el papel dominante de la industria manufacturera y en los rendimientos crecientes a escala, para explicar la dinámica y composición de los flujos comerciales, y la competitividad internacional de la economía”. (p. 22) Como puede colegirse de esta cita, la posibilidad de un marco conceptual se debe en buena medida a una relación estadística pero, y esto es lo importante, también teórica que los autores establecen con insistencia entre la evolución de la industria manufacturera y la del conjunto de la economía. El análisis sectorial en este caso, prácticamente se identifica con el estudio macroeconómico porque permite inferir directamente desde el aspecto sectorial al nacional. Si a ello le añadimos la introducción de las economías de escala, nos encontramos con un marco conceptual ambicioso pues cubre aspectos micro, meso y macroeconómicos en una sola argumentación, como la que esta en la cita anterior. Esta es la fuerza teórica del planteamiento que nos proponen los autores y que tiene amplia trayectoria, particularmente en el mundo académico inglés.

Las conclusiones empíricas del libro son importantes y de alto contenido polémico pues se contraponen a las, no comprobadas, hipótesis convencionales de que la apertura comercial obliga a un aumento de la productividad que, a su vez, se traducirá en mayor competitividad y potencial de nuevo crecimiento. Por el contrario, los autores sostienen que la apertura comercial del mercado interno, agravada por el retraso cambiario, habría empujado a las economías de escala a operar en retroceso con la consiguiente pérdida de productividad y competitividad y, a la vez, al promover la especialización internacional habría desarticulado la estructura productiva interna reduciendo la incidencia de la industria sobre el conjunto de la economía nacional. Aper-

tura y desindustrialización habrían llevado a la pérdida de competitividad internacional.

El principal resultado del estudio nos parece el siguiente, que extraemos literalmente del texto. "...de las 32 ramas industriales analizadas, sólo 8 mejoran sus índices de competitividad durante el periodo 1985-1996, las mismas que aumentan su participación en las exportaciones totales de 27.5% en 1987 a 37.1% en 1995, mientras que su contribución al déficit comercial total de manufacturas disminuye de 70.7% en 1987 a 38.6% en 1995". (p. 167).

Sobre la verificación de la idoneidad del modelo hay evidencias que, a primera vista, parecerían confirmarlo. "Seis de estas 8 ramas registran una estrecha asociación entre los cambios en sus índices de competitividad y los cambios en la productividad de la mano de obra. De éstas 6, sólo la rama 311 (alimentos, excepto bebidas) muestra rendimientos constantes y las otras 5 crecientes. En 4 de estas 5 últimas ramas, los coeficientes que expresan la presencia de rendimientos crecientes son significativos a un nivel de 95% de confianza". (p. 167) Entre las que ganan competitividad, son dos las importantes en términos de exportación. En resumen, el efecto positivo de la inserción comercial sobre la competitividad externa es muy pequeño.

Otro resultado importante se presenta así: "Las industrias que ganan competitividad generan sólo el 25% de la producción industrial. Ese porcentaje aumenta a 40,49% si les sumamos aquellas ramas de la mantuvieron durante el periodo de análisis." (p. 136) Dentro de este restringido grupo, una relación que apunta en favor del argumento aperturista es la que señalan los autores casi inmediatamente después: "... es importante mencionar que varias clases industriales de las ramas que ganan competitividad aumentan la productividad de sus insumos, al mismo tiempo que sustituyen insumos nacionales por importados". (p. 136)

Las consecuencias de esa pérdida de competitividad son varias. Una de las más importantes es que la industria manufacturera, a la vez que pierde competitividad internacional, agudiza su adicción a las importaciones y contribuye a un deterioro estructural de la balanza comercial y, además, por el endeudamiento externo al que impulsa, suma a lo anterior un empeoramiento de la balanza de servicios. De ahí derivan los autores un pronóstico reservado sobre el potencial de crecimiento de la economía peruana en los próximos lustros.

Los cambios en la competitividad de la industria pueden verse indirectamente desde varios ángulos. Por ejemplo, la importancia del comercio intraindustrial, generalmente considerado más avanzado y con mayor potencial de crecimiento, aumenta entre 1987 y 1995 (p. 176) aunque su importancia relativa dentro de la actividad exportadora es muy pequeña. A la vez, como se derivaría de la especialización que se espera de la apertura de mercados, aumenta la concentración (p. 177)

Es natural encontrar la insuficiencia en cualquier aproximación a un problema complejo. En este caso, los autores son conscientes de estar proveyéndonos una de las posibles aproximaciones al problema de la competitividad. (p. 14) Un aspecto que extrañamos pero que, quizá, hubiera sido difícil de incorporar en el marco conceptual, ya muy interesante y ambicioso que nos han presentado los autores, es la naturaleza del cambio tecnológico registrado en el Perú. En realidad, en los modelos como el utilizado, dicho cambio tecnológico es un efecto de la expansión de la demanda (p. 173) pero no es analizado en sí mismo. Más aún, los autores aluden al proceso tecnológico durante los años noventa cuando recuerdan que “La productividad crece por la denominada reconversión industrial (cambios en la organización social de la producción e introducción de equipo ahorrador de mano de obra) ocurrida en los años 1994-1995, según revela el aumento considerable de la inversión en maquinaria y equipo (72.1%)”. (p. 67) Este proceso debiera merecer más atención, en sí mismo, cuando se trata de sostener un planteamiento sobre competitividad resultante de cambios en productividad. Se trata, al parecer, de un cambio de muy corto plazo, sin continuidad. De hecho, seguimos en el Perú sin tener claridad sobre el efecto de esa renovación de maquinaria y equipos sobre la productividad del trabajo industrial puesto que compete con otro aspecto micro, también mencionado en el libro, que consiste en el aumento de la subcontratación con la consiguiente reducción de asalariados (p. 67); pero, además, añadiríamos, con las consecuencias sobre el desempeño laboral de la nueva legislación laboral. Nuestra crítica apunta, en primer lugar, a que tal cambio no nos parece *suficientemente incorporado en el marco conceptual*. En el marco conceptual utilizado, los aspectos microeconómicos se derivan de las variaciones macroeconómicas. Los autores reconocen estar analizando el “carácter macroeconómico de la productividad” (p. 16. Ver también p. 160, 173) tal y como corresponde con las tradiciones teóricas adoptadas. (pp. 22 y 159) Eso corresponde, a nuestro juicio, a una parte de lo que sucede en el proceso productivo. No es lo mismo la variación de productividad resultante de los cambios en la escala de producción de una cierta capacidad instalada, que

aquella que proviene de renovación tecnológica. En algún momento del estudio se sugiere que la causalidad va desde la productividad, básicamente un fenómeno microeconómico explicable en buena medida en referencia al tipo de competencia intra e inter-rama en el que se realiza, a la extensión del mercado o demanda. Nos parece que es el caso cuando se indica que el efecto sustitución “contrarrestó o menoscabó los efectos macroeconómicos positivos del crecimiento de la productividad y, consecuentemente, del aumento de las exportaciones manufactureras”. (p. 135) De hecho, cuando se estima la ecuación de Verdoorn (p. 167) no se encuentra progreso técnico exógeno (p. 169) En un proceso de aumento de la inversión tan corto como es el periodo 1994-1995 no podríamos invocar una revolución tecnológica pero entre las importaciones de equipo y maquinaria y los cambios en la legislación laboral deberíamos esperar un cambio técnico rápido pero significativo. En el resto del periodo no parece haberse registrado un ritmo de inversión apreciable por lo que las variaciones en productividad pueden estar asociadas a la diferente utilización de la capacidad instalada.

Lo que pareciera haber sucedido en ese corto periodo, aparte de los factores de demanda que los autores destacan bien y con argumentos, es un aumento de productividad á la defensiva o “de resistencia”, importando equipos pero sin llegar a adentrarse con sus exportaciones en el mercado internacional. De ser así estaríamos ante un mejoramiento tecnológico parcialmente frustrado, pasmado, tanto por no poder aprovechar la expansión del mercado interno a plenitud, cosa que los autores recuerdan a menudo, como por el endeudamiento externo e interno que supuso. Además, también frustrado por no haber sido complementado con las iniciativas crediticias y comerciales públicas necesarias para exportar. Las políticas durante esta década han producido un impasse en el empresario manufacturero. Paradójicamente, el retraso cambiario que les permitía sobrevivir ante los banqueros les impedía ampliar suficientemente su mercado en el interior y en el exterior.

La visión de los autores sobre los cambios en productividad se expresa también en un concepto de competitividad muy interesante pero también parcial. (p. 105) (Ver también, p. 174) La capacidad de penetración de los mercados como indicador de competitividad externa se mide por la penetración lograda de hecho, que es la participación “revelada” que, justamente, hay que explicar. Esto pareciera acomodarse bien al modelo teórico escogido porque alude a la expansión de la demanda y con ello, a la evolución de las ventajas provenientes del uso de las economías de escala. Pero, el riesgo de usar sólo ese concepto de competitividad y no uno que presente los costos de

producción y manera en han sido reducidos, es que ésta se convierte en variable exógena y ya no es aquello que queremos explicar con la ayuda de la productividad, tal y como se intenta en las regresiones. (pp. 123-4) Eso nos parece que sucede cuando derivamos de la extensión de los mercados el aprovechamiento de las economías de escala y, de ahí, explicamos los aumentos de productividad a nivel microeconómico. Como el argumento en el modelo escogido va, lógicamente, de la macro a la micro, la productividad, categoría típicamente microeconómica, aparece exclusivamente dependiente de la evolución de la demanda y no como la variable de la que partimos para explicar el potencial de exportación y la penetración, de hecho, de las empresas en el mercado mundial. El cambio en productividad se explica, pues, macroeconómicamente, pero no explica la competitividad. Si bien es cierto que hay un proceso de “causación circular acumulativa”, nos parece que para que así fuera falta una relación causal que vaya de cambios en productividad, independientes, esta vez, de la demanda, hacia competitividad resultante de la capacidad de poner menores precios y productos que los competidores. Así, las regresiones y sus interesantes resultados sugerirían una causalidad distinta que la del modelo macroeconómico. La penetración en los mercados internacionales es un resultado del aumento de competitividad pero, desde lo que el libro muestra, no podemos prejuzgar que ello se deriva de aumentos no espurios de productividad como señalan los autores. (p. 16, nota 10) Ya indicamos que nos parece necesario indagar más en las características y calidad de la inversión privada realizada durante los años 1994 y siguientes.

Como puede deducirse de lo anterior, estamos ante un libro que pone en evidencia el escaso efecto positivo de la apertura del mercado y de la política económica general del gobierno sobre las exportaciones manufactureras. También se afirma en el libro que la ampliación de mercados es crucial para lograr reducciones de costos que nos permitan acometer, gracias a un círculo virtuoso, la aventura exportadora. Pero la mera apertura del mercado no asegura el aumento persistente de la capacidad exportadora de la industria del país. “...las mayores ganancias de competitividad se producen en ramas industriales que, de acuerdo con el dinamismo del mercado mundial y los contenidos tecnológicos de los productos comercializados, tienen poca capacidad de generación y difusión de progreso técnico. Es decir, el patrón de especialización emergente en el comercio peruano de los noventa no sitúa a la industria manufacturera en condiciones de superar a mediano plazo el déficit de su balanza comercial.” (p. 136)

Frente a lo anterior, y en consonancia con el detallado análisis realizado, los autores se pronuncian a favor de una política subsectorial que apueste por el desarrollo de actividades con potencial exportador e impacto significativo en el empleo asalariado. (p. 182) Ni una política fiscal o monetaria bien llevadas podrían enfrentar lo que los autores llaman el “límite estructural a la capacidad competitiva de la industria manufacturera peruana...” (173) La macroeconomía, y la operación no regulada deliberadamente del mercado menos aún, podrían, por sí mismas, impulsar un mayor dinamismo industrial.

Javier Igúñiz