

INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES
FUNDACION FRIEDRICH EBERT

**PROBLEMATICA DE LA
DISTRIBUCION DEL INGRESO
EN LATINOAMERICA**

SERIE MATERIALES DE TRABAJO 19





Fundación Friedrich Ebert
Francisco Masías 515
Apartado L. 18 - 225
Lima, Perú

Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS)
Plaza La Castellana
Edificio PARSA, 1er. Piso
Apartado G 1 7 1 2, Chacao
Caracas, Venezuela

Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS)
Las Torres de la Colón
Av. Colón 1 3 4 6
Casilla 367—A
Quito, Ecuador

Instituto de Investigaciones de la Friedrich—Ebert—Stiftung
5 3 Bonn—Bad Godesberg 1
Kölner Strasse 1 4 9
República Federal de Alemania

**FUNDACION FRIEDRICH EBERT
ILDIS**

**PROBLEMATICA DE LA
DISTRIBUCION DEL INGRESO
EN LATINOAMERICA**

ECO GRUPO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS

SERIE MATERIALES DE TRABAJO No. 19

LIMA - PERU

MAYO 1978

El objetivo central del "ECO" es la realización de estudios sobre la realidad económico-social de modo de aportar elementos científicos en el planteamiento de alternativas propias para el país y pueblo peruano.

La publicación del presente Estudio contó con el apoyo financiero de la Fundación Friedrich Ebert.

Lima, Mayo, 1978

*Alberto Arizola Gadea
Juan Aste Daffós
Jorge Díaz Gómez
Julio García Miguel
Enrique Juscamaita (Director)
Carmen López Cisneros
Rebeca Ralli Mejía
Nancy Vidal Domínguez.*

ECO: Av. Aviación 3020—301 San Borja - Surquillo
Apartado 2586 Lima-Peru
Teléf. 407189

I. INTRODUCCION

La agudización de los conflictos sociales en América Latina en el marco de la más profunda crisis del sistema capitalista, no sólo es el resultado de la dinámica de los elementos estructurales de la distribución concentrada del ingreso, sino también de las medidas de política económica que se vienen tomando en esta coyuntura, y que impulsan una mayor concentración del ingreso.

La política económica así implementada para enfrentar la crisis, tiene consecuencias diferentes en cada uno de los países latinoamericanos según las características particulares que singularizan a cada uno de ellos. Sin embargo, los efectos que se constatan son en esencia los mismos, traduciéndose en un deterioro del nivel de vida de los sectores populares, con la consiguiente inestabilidad política que ello conlleva y la necesidad de los gobiernos de actuar más coercitivamente.

En este sentido, el objetivo de este estudio es la precisión de las causas de la elevada concentración del ingreso en América Latina, en especial en el Perú, sus efectos en los diferentes aspectos de la vida de las mayorías poblacionales, y su evolución en el marco de la crisis económica en que se debate actualmente el capitalista dependiente en esta parte del continente como parte del sistema capitalista mundial.

La necesidad de conocer la situación actual de las clases dominadas que se resisten a una mayor pauperización es la motivación fundamental de la investigación.

Esta, se sitúa en dos planos. El primero enfoca el aspecto estructural de la distribución del ingreso, señalando las causas de fondo de su carácter, a la vez que reseña el nivel de las condiciones de vida que de ella se derivan. El segundo es el enfoque coyuntural, es decir, la evaluación de la política económica como elemento que otorga la dinámica a la distribución del ingreso, acentuando sus rasgos estructurales.

El análisis de ambos elementos va a caracterizar el llamado patrón de desarrollo latinoamericano, explicando los mecanismos de acumulación del capital en América Latina y las medidas de política económica adoptadas que reproducen los conflictos sociales (que se agu-

dizan en épocas de crisis). Los efectos en las condiciones de vida de los sectores de menor ingreso que constituyen un aspecto importante en la investigación, son las condiciones objetivas que, junto con el grado de organicidad de las organizaciones de los trabajadores, constituyen los elementos que nos aproximan a la perspectiva inmediata de actuación frente a la crisis.

Marco Teórico y Metodología.

La presente investigación se nutre de la evolución del pensamiento latinoamericano, que tiene en los teóricos de la dependencia y sus críticos, la expresión más avanzada de la caracterización de la economía latinoamericana. (1)

Si bien se considera que la teoría general de la dependencia del imperio desarrollada a fines de la década pasada por Ruy Mauro Marini señala que es el imperio y su dinámica, los determinantes de la situación interna de los países latinoamericanos, F. H. Cardoso y Faletto se van al otro extremo al considerar que las estructuras internas están determinadas fundamentalmente por la lucha de clases en su interior, destacando los elementos políticos por encima del carácter del proceso de acumulación, dando la impresión que el imperialismo es un "ambiente" dentro del cual se desarrollan los conflictos interclasistas en cada país.

De la crítica a ambas concepciones, surge una tercera posición que es sustentada por Agustín Cueva, quien al criticar a R. Mauro Marini afirma, "por su misma brillantez y rigor, el ensayo de Marini pone de relieve las fronteras insuperables dentro de las cuales se mueve toda la teoría de la dependencia. Es decir, las limitaciones inherentes a ese prurito invertebrado de explicar el desarrollo interno de cada formación social, a partir de su articulación con otras formaciones sociales, en lugar de seguir el camino inverso" (2).

Esta posición no excluye el análisis de los mecanismos de la dependencia, sino que los subordina al análisis de la formación social de cada país.

(1) Entre los primeros tenemos a André Gunder Frank y Ruy Mauro Marini y entre los segundos (críticos) a Fernando Henrique Cardoso, Enzo Faletto y Antonio Cueva, entre otros.

(2) Cueva, Agustín: "Problemas y Perspectivas de la Teoría de la Dependencia", artículo aparecido en la Revista Ecuatoriana "Economía", Quito 1974.

La explicación de la formación social latinoamericana tiene que partir, precisamente, por ella misma, pero si se quiere caracterizar el proceso de acumulación para los fines que la investigación requiere, es fundamental explicar el proceso por el cual se consolida su carácter dependiente en sus distintos ámbitos (productivo, financiero, tecnológico, etc.), sin el cual no se podrían explicar las causas de la succión de los excedentes, y la misma estructura distributiva. Sin embargo, si se parte de la articulación dependiente, también se está consciente de que al darse el cambio en la hegemonía del capital norteamericano por el inglés a inicios del siglo XX, aquél encuentra una estructura de clases sociales en el interior con una dinámica propia, que es la que precisamente posibilita el desarrollo y su posterior hegemonía. Este proceso no es automático: hay una serie de contradicciones en el interior, tanto entre los sectores de capital, como entre la burguesía y los sectores populares. La subordinación del capital nativo al imperialista, no significa la carencia de autonomía política relativa por parte de la burguesía nativa, sobre todo en aquellos países donde ésta es fuerte. Pero dicha autonomía la va perdiendo, en la medida en que el capital imperialista ahonda los mecanismos de expoliación de excedentes accediendo a un mayor nivel en el poder político. A ello va unido el propio estilo de desarrollo, es decir, la orientación del aparato productivo hacia el mercado externo, a la vez que los sectores de mediano y pequeño capital (que son los nativos) van disminuyendo su peso significativamente en la economía, articulándose subordinadamente al capital monopolístico, y en consecuencia van siendo marginados de las decisiones políticas.

Dentro de este proceso, las fuerzas internas que van adquiriendo mayor relevancia política, son las correspondientes a los sectores oprimidos (campesinos, obreros y demás marginados) que se constituyen en las clases sociales que demandan el cambio del sistema, y que coyunturalmente pueden utilizar al pequeño y mediano capital como aliado táctico.

Si bien esta investigación hace énfasis en el capital monopolístico internacional como determinante del proceso de acumulación, se debe señalar que es necesario un estudio complementario que fije la ubicación del capital nativo en sus diferentes franjas y la manera como participan estas en la determinación de la estructura distributiva.

Finalmente, interesa destacar en términos generales, que no existen excepciones en el patrón de desarrollo latinoamericano en el sentido de autocaracterizaciones de ciertos gobiernos latinoamericanos como revolucionarios. Las consecuencias sociales y políticas son la mejor evidencia de esta afirmación.

Metodológicamente, la investigación tiene como punto de partida la explicación de la forma como América Latina se articula a la circulación del capital en escala mundial desde el inicio del presente siglo. Esta ligazón con el mercado mundial es fundamental, porque de lo contrario sería prácticamente imposible llegar a encontrar el origen de los principales núcleos de acumulación del capital que son los que regulan las demás actividades económicas en favor de sus intereses en los países de América Latina y son determinantes de los mecanismos de la distribución del excedente generado. Sólo así es posible valorar la participación del capital nativo que, al articularse en forma subordinada al capital imperialista, permite explicar las limitaciones en su crecimiento y el desplazamiento de que es objeto, a consecuencia del propio proceso de centralización de capital. Dado el poco peso del capital nativo, sobre todo mediano y pequeño no monopolístico, en términos de capital y producción, la inyección de capital monopolístico internacional orienta el aparato productivo de manera tal, que sustenta un estilo de desarrollo caracterizado por el proceso de industrialización dependiente por sustitución de importaciones y el estímulo a la producción hacia el mercado externo. Ambos aspectos tipifican el patrón de desarrollo en América Latina, constituyéndose en opciones que reproducen la estructura concentrada de la distribución del ingreso, y son explicativos del proceso de marginación de los sectores de menor ingreso, tanto en relación a la producción, como al consumo. Más aún la producción hacia el exterior se convierte en un elemento estructural de máxima importancia en el futuro de los sectores populares, ya que dicha opción posibilitaría la reproducción más sesgada de la distribución del ingreso.

Estos elementos estructurales que se explicitan en los primeros capítulos del documento, se complementan con la explicación de la naturaleza del estilo de desarrollo en su relación directa con la distribución del ingreso, detallando la configuración de la misma y sus consecuencias en las condiciones de vida. El relacionar el crecimiento económico vertiginoso en las últimas décadas de muchos países latinoamericanos y la acentuación del sesgo en la distribución del excedente generado, echa por tierra las teorías que suponen que el bienestar es inherente al crecimiento económico.

Finalmente se detallan las principales medidas de política económica implementadas en Argentina, Chile y Perú, desde los inicios de la presente década, con la finalidad de precisar el carácter de dichas medidas en relación al efecto redistributivo.

De la evaluación de dichas medidas en sus efectos sobre la distribución del ingreso, se derivan consecuencias sobre el futuro inmediato y las perspectivas del desarrollo del capital en el mediano y largo plazo. Así

también, del análisis global se prevén las pocas posibilidades de los sectores dominados de conseguir una distribución justa de la riqueza generada en el marco de un desarrollo capitalista dependiente.

HIPOTESIS

Comprende dos partes íntimamente ligadas:

I. Los Elementos Estructurales que Configuran el Patrón de Desarrollo Latinoamericano son los Mecanismos Generadores de la Reproducción de la Estructura Concentrada de la Distribución del Ingreso.

Dentro de ellos, el capital imperialista, bajo la forma de inversiones directas y préstamos, es el que lidera el proceso de acumulación alrededor del cual se articulan en forma subordinada el capital nativo y el estatal.

La orientación del aparato productivo, correspondiente con el desarrollo y consolidación de los principales núcleos de acumulación, se constituye en el medio a través del cual la realización del excedente se convierte en una relación circular donde van quedando marginados los estratos de menor ingreso, tanto de la producción como del consumo, incluyéndose progresivamente a los sectores medios. La posibilidad de una mayor explotación se hace factible en la medida en que se orienta la producción al mercado externo, considerándose al trabajador como un recurso productivo, y no como consumidor que necesita recuperar su fuerza de trabajo. La existencia de un amplio ejército de desocupados facilita esta opción. A su vez, la realización de la producción en el mercado exterior resulta coherente con la financiación del desarrollo capitalista dependiente, ya que garantiza la succión permanente de excedentes por el capital monopólico internacional en América Latina.

El nivel de desarrollo histórico de las contradicciones sociales en la actualidad ha desnudado la invalidez de las teorías evolucionistas, desarrollistas, etc., que justifican la dominación del capital.

El auge económico de las últimas décadas en la región Latinoamericana no ha conducido al bienestar mayoritario, por el contrario ha ocurrido una pauperización de las clases dominadas.

II. Las Medidas de Política Económica para Enfrentar la Distribución Concentrada del Ingreso y la Actual Crisis Económica, Agudizan la Situación de Miseria por la que Atraviesan la Mayoría Poblacional Latinoamericana, Conduciendo a Etapas de Mayor Tensión Social que los Sectores Dominantes no pueden Controlar, sino a través de Gobiernos Represivos.

Si bien han surgido gobiernos nacionalistas-reformistas y populistas desde el punto de vista político, el carácter del proceso de acumulación no ha sido cuestionado. Es el caso de Joao Goulart en Brasil, J. J. Torres en Bolivia, la Unidad Popular en Chile. En todos éstos, las fuerzas imperialistas en alianza con la burguesía local han destruido estas opciones, motivando un repliegue del movimiento popular que intentaba capitalizar dichos procesos.

Por su parte, el caso peruano es otro ejemplo del límite de un proceso nacionalista reformista que, al seguir basándose en la acumulación capitalista dependiente, pronto encuentra las limitaciones que le impone la crisis y la presencia del capital monopólico internacional.

En consecuencia, el Perú no es una excepción en el patrón de desarrollo latinoamericano, acusando en su esencia los mismos rasgos que los demás países latinoamericanos. El gobierno peruano ha optado igualmente por medidas de política económica que, en lo fundamental persiguen la superación de la crisis del capital a costa del deterioro del nivel de la masa trabajadora.

Las últimas medidas para enfrentar la actual crisis son una muestra palpable, a la vez que evidencian el poder del capital imperialista frente al capital estatal y privado local.

Los sectores populares, fuertemente afectados por la política económica, van siendo presionados a tomar medidas de lucha, como paros, huelgas y movilizaciones, en rechazo al alza del costo de vida, despidos y, en general, a las medidas represivas tomadas contra los trabajadores y sus organizaciones. La falta de legitimidad, en términos de consenso social mayoritario, de un programa económico de la burguesía, ha llevado al régimen, con el impulso del gobierno norteamericano, hacia una salida electoral. Esto permitiría que el programa económico de la burguesía para enfrentar la crisis se legitime y pretenda tener el consenso de los sectores populares.

2. LA ARTICULACION DEPENDIENTE COMO SUSTENTO DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN AMERICA LATINA.

La naturaleza de la distribución del ingreso en los países de América Latina se explica por la interacción de dos aspectos determinados de su formación social. Uno es el carácter del proceso de acumulación que queda definido por la forma de articulación de las economías latinoamericanas a la economía mundial, y el otro, es la propia dinámica interna de estos países, definida por la correlación de las fuerzas económicas y políticas actuantes en cada momento de su desarrollo histórico.

Con esto se quiere afirmar que no es la articulación dependiente la que determina el carácter de la formación social latinoamericana, sino que es el capital imperialista, el que al subordinar al capital nativo y estatal pasa a liderar el proceso de acumulación en A. L. En este sentido va a tener contradicciones de tipo secundario con las diferentes franjas del capital nativo, y en su relación con sectores precapitalistas y con el capital estatal. Sin embargo, la contradicción fundamental que define la dinámica interna, se da por un lado entre las diferentes franjas del capital, los rezagos de sectores pre capitalistas, y por otro el conjunto de los trabajadores. Si bien hay diferencias en el sector capitalista sobre la forma de dominación económica y política, este bloque está de acuerdo en utilizar a los trabajadores como medio de reproducción del capital. Esta dinámica interna es la que configura el problema nacional y lo define como un problema entre clases y no entre naciones. Así, esta dinámica es la que caracteriza la formación social latinoamericana, y por ello es explicativa de la estructura de la distribución del ingreso, que viene a ser el resultado objetivo de dicha dinámica.

2.1 Penetración del Capital Monopólico Internacional a través de la Inversión Directa.

Hay diferentes formas de penetración del capital en la periferia condicionada por los diferentes factores económicos y socio políticos imperantes y por los matices que adopta el rol del Estado en los países dependientes.

Esta dominación del capital es tan completa que va desde la configuración periférica de los países en la división internacional del trabajo, padeciendo estructuralmente los efectos de los términos de intercambio, hasta formas recientes de dominación como la dependencia tecnológica, pasando por otras formas como la inversión directa, la asociación con el estado a través de empresas mixtas, el endeudamiento externo, etc. Estos son los mecanismos por los cuales las transnacionales de los países industriales reproducen el capital a nivel internacional, succionando excedentes a la clase trabajadora de los países capitalistas dependientes, subordinando al capital nativo y estatal en el reparto del excedente generado internamente.

La penetración masiva y decisiva del capital imperialista en los países de América Latina, esta vinculada al cambio que ocurre que la economía mundial donde Inglaterra es desplazada por EE. UU. como país hegemónico a partir de la primera guerra mundial. Esta situación que se consolida en los años posteriores se expresa en el predo-

minio norteamericano en la exportación de capital, fundamentalmente bajo la forma de inversiones directas (1), las que en su mayoría son destinadas hacia los países más industrializados.

Sin embargo, del total exportado a los países denominados "subdesarrollados", son los de América Latina y el Caribe los que reciben la mayor parte.

La supremacía del capital norteamericano se acrecienta durante las dos décadas anteriores. En 1950 el 49% de la inversión extranjera en América Latina era norteamericana, mientras que en 1966 este porcentaje aumenta hasta el 59% (2). La inversión directa extranjera acumulada en América Latina a fines de 1966 resalta la importancia del capital norteamericano (80%) en relación a los demás países industriales.

CUADRO N° 1

PAISES INDUSTRIALES: Inversión Directa Acumulada en América Latina y El Caribe, 1966

	Millones de dólares	%
EE.UU.	11,473	79.5
Inglaterra	1,563	10.8
Francia	280	2.0
Alemania	487	3.4
Canadá	423	2.9
Japón	206	1.4
TOTAL	14,432	100.0

Fuente: Caputto, Orlando y Pizarro, Roberto, "Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales", Chile, 1972.

(1) CESO, Universidad de Chile, Orlando Caputto y Roberto Pizarro, Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales", Chile, 1972.

(2) Kñakal, Jan y Pinto, Aníbal: "América Latina y el Cambio en la Economía", IEP, Perú, 1973.

La inversión directa imperialista ha ido incrementándose, aunque han surgido otras formas como los grandes préstamos a los gobiernos. Sin embargo este crecimiento presenta oscilaciones que son explicadas entre otros por el surgimiento de gobiernos nacionalistas y reformistas producto de la maduración de la conciencia de los pueblos latinoamericanos. Es el caso, entre otros de Joao Goulart en Brasil, J. J. Torres en Bolivia, J. Velasco en el Perú y S. Allende en Chile.

Estos hechos que marcan el ascenso de la lucha de clases en América Latina tienen el efecto lógico de retracción de la inversión directa extranjera y plantean las limitaciones de los proyectos nacionalistas-reformistas y populistas en el afán de éstos de aplicar una política redistributiva favorable a los sectores sociales de menor ingreso en el marco capitalista no cuestionado en su esencia.

CUADRO N° 2

AMERICA LATINA: Inversión Directa Extranjera, 1967—73

	1967	%	1973	%
Perú	782.4	4.6	990.0	3.9
Indices	100.0		127.0	
Chile	963.1	5.7	500.0	2.0
Indices	100.0		52.0	
Argentina	1821.4	10.8	2450.0	9.6
Indice	100.0		135.0	
Total América Latina	16896.1	100.0	25422.0	100.0
Indice	100.0		150.0	

Fuente: CEPAL, "The Economic And Social Development And External Relations of Latin America", 15.3.77, Pág. 138.

Las cifras evidencian las circunstancias acaecidas. En efecto, se aprecia una notable disminución para Chile mientras que en el Perú aumenta en términos absolutos pero disminuye su participación relativa. Algo similar, pero en menor grado sucede en la Argentina.

Es importante resaltar que pese a estos declives, la inversión directa norteamericana se ha mantenido hegemónica.

2.2 Principales Núcleos de Acumulación en América Latina, 1950-1974

La penetración de la inversión extranjera norteamericana se ha gestado en base a núcleos de acumulación al interior de las economías, conformando en la mayoría de los casos verdaderos enclaves. Con diferente intensidad éstos van a reordenar y orientar la estructura productiva nacional en cada país, y aunque utilizan simultáneamente relaciones precapitalistas, la formación social se define predominantemente capitalista.

Estos núcleos de acumulación quedan definidos por la orientación sectorial de la inversión norteamericana que se aprecia en el Anexo Estadístico, Cuadro N° 1.

Durante la década de 1950—60 la inversión directa norteamericana estuvo dirigida fundamentalmente hacia los sectores petróleo, industria y minería que fueron en este orden, los de mayor importancia para el capital imperialista. Después del predominio de la acumulación en el sector energético en la década del 50 —principalmente en Venezuela—, en los años 60, el interés norteamericano se vuelca relativamente con mayor énfasis sobre el sector Industrial, llegando a triplicarse la inversión. Este fenómeno ocurre con mayor fuerza en Brasil y México.

El comercio es otro de los sectores importantes para el capital norteamericano ya que su inversión en éste crece sustancialmente en 1955—67, siendo en 1967 2.7 veces la de 1965. El sector minero de América Latina que absorbe inversiones norteamericanas a un ritmo menor que los demás, se concentra en Chile y Perú, absorbiendo en términos absolutos los mayores montos. En suma, en la década de los 60 las inversiones norteamericanas se dirigen principalmente hacia los sectores industriales (con énfasis en las industrias intermedias) y al comercio, a diferencia de años anteriores en que el imperialismo USA radicaba en la minería, el petróleo y en menor grado en la industria de tipo tradicional. Es decir, se observa un desplazamiento de los sectores primarios tradicionales que utilizan tecnología intensiva en mano de obra hacia los sectores secundarios intensivos en capital. En consecuencia, hay un cambio en la orientación sectorial de la inversión imperialista norteamericana a la par con un proceso de modernización de la economía latinoamericana.

Es importante señalar que el capital norteamericano al impulsar y controlar el proceso de industrialización en América Latina, no abandona sus sectores tradicionales de control.

La situación en 1974, nos revela que la mitad (49%) del stock de capital (1) norteamericano radicado en América Latina se concentra principalmente en el sector industrial brasileño y mexicano, y en menor grado en el argentino. El 14% en el sector Petróleo, teniendo en Venezuela su principal destino y en menor grado el Brasil y Perú. Comercio y Finanzas, captan el 12 y 10% respectivamente, donde Panamá, Venezuela y México son más importantes para el capital USA. El sector minero de América Latina absorbe el 15% del stock del capital norteamericano, en el Perú encontrándose el 57%, lo que da una indicación del carácter dependiente primario-exportador de la economía peruana.

Chile presenta un stock de capital norteamericano bastante reducido debido a las nacionalizaciones del gobierno de la Unidad Popular en 1970—73.

Sintetizando, al interior de los países latinoamericanos estudiados, los núcleos de acumulación controlados por el capital norteamericano se sitúan por orden de importancia de la siguiente manera:

- En Argentina: En la Industria y en menor grado en el petróleo.
- En Chile : En el sector de transportes y comunicaciones en primer lugar y en segundo lugar en la industria, aunque está volviendo al sector minero.
- En el Perú : En la minería, petróleo e industria.
- En Brasil y México : El capital norteamericano ha concentrado sus recursos en el sector industrial.

3. LA DESCAPITALIZACION CONDICIONA LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN AMERICA LATINA.

La exportación de capital hacia América Latina, bajo sus 2 formas fundamentales la inversión directa (transnacionales) y el endeudamiento externo, ha comportado por la propia lógica del capital, un negocio según el cual introducen cierta cantidad de capital y extraen cantidades muy superiores.

Este negocio del capital imperialista significa no sólo dependencia tecnológico-financiera, reproducción de las relaciones de explotación y por ende de la estructura concentrada del ingreso, desempleo y

(1) Es el valor en libros de la inversión directa norteamericana acumulada.

subempleo, sino una permanente descapitalización de los países latino-americanos, que conduce a limitar las posibilidades de redistribución progresiva que quieran hacer los sectores dominantes en momentos de auge económico, para soslayar el problema de fondo que aflora en los momentos de crisis económica.

3.1 La Inversión Directa en su Expresión Objetiva, las Transnacionales como Forma de Descapitalización.

La presencia del capital imperialista se efectiviza fundamentalmente a través de las Empresas Transnacionales, las que actúan como verdaderos centros hegemónicos que modelan a su favor todo el funcionamiento de las economías receptoras.

La introducción de dichas empresas en América Latina en primera instancia en el sector primario exportador (agro minero), fue factor determinante tanto del destino del ingreso allí generado como de sus características técnicas y las relaciones con el conjunto de la economía.

Esta penetración no trajo como consecuencia una diversificación de las técnicas modernas que ella implicaba hacia el resto de sectores de la economía, sino que conformaron "enclaves" o islas de relaciones capitalistas de producción —incluso desde el punto de vista geográfico— que actuaban como prolongación del aparato productivo de las economías centrales. Los equipos, insumos y hasta el abastecimiento de necesidades corrientes de consumo eran importados dirigiéndose hacia allí la materia prima para su posterior transformación.

Dichos enclaves, al poseer un alto grado de tecnificación, absorben una proporción relativamente pequeña de la fuerza de trabajo, y en consecuencia el monto de la remuneración al conjunto de trabajadores nativos es reducido. Sin embargo, a pesar de que los salarios que paga son altos en comparación con los que recibe el resto de trabajadores, la distribución del ingreso es sumamente concentrada y en su mayoría se transfiere al extranjero.

Conviene aclarar que el trabajador del enclave al consumir productos agrícolas alimenticios a precios bajos, que compraba a las haciendas cercanas a su centro de trabajo (1), posibilitaba que aunque para la empresa imperialista el salario que pagaba era bajísimo en com-

(1) La gran hacienda o latifundio al explotar al campesinado bajo sus diferentes formas (yanaconaje, aparcería, etc.) le significaba un costo de producción tan bajo que los precios por bajos que fueran eran beneficiosos para el latifundista.

paración con lo que se pagaba en los países centrales, para el trabajador nativo era elevado. De esta manera, es como se puede apreciar que estos enclaves van a absorber indirectamente excedentes del sector que utiliza relaciones precapitalistas de producción, obteniendo beneficios mayores en el mercado internacional en comparación con las empresas competidoras del mismo tipo cuyo centro de trabajo se encuentra en los países industrializados. En este sentido, el sector agrícola de la economía que utilizaba relaciones precapitalistas de producción era incorporado orgánicamente a estas islas de relaciones capitalistas de producción, estimulando el proceso de acumulación dependiente de América Latina. Aquí está el germen del predominio posterior del capitalismo en la formación social latinoamericana.

De lo anterior, se desprende el carácter complementario de la estructura agraria latinoamericana al desarrollo inicial del capital monopolístico internacional, ya que éste no influyó en el cambio de la fuerte concentración del ingreso concordante con el régimen de tenencia de la tierra, caracterizado por el latifundio y su otra cara, el minifundio, sino que utilizó dicha estructura para sesgar la concentración del ingreso en favor del capital imperialista y de los sectores ligados a él, favoreciendo la industrialización en detrimento del agro. La conservación —en lo fundamental— de esta situación, ha determinado desde mucho tiempo que sean las masas campesinas las que conforman los extremos de mayor pobreza en la escala distributiva.

El desarrollo del capital transnacional, sobre todo después de la crisis del 29, se vuelca decididamente hacia el sector industrial latinoamericano, correspondiendo al capital norteamericano el control, desde fines de la segunda década del presente siglo hasta nuestros días. Alemania, Inglaterra y Japón tienen un peso mucho menor. (Véase Anexo Cuadro N° 2).

Datos recientes sobre la evolución del stock de capital de las transnacionales norteamericanas para 1966—1974 reflejan la importancia que éstas conceden a algunos países de América Latina como receptores de sus inversiones, ya sea por el tamaño del mercado, la menor carga tributaria, la mayor libertad para remitir sus utilidades al exterior, la posibilidad de exportar hacia los países industriales y a los mercados ampliados de los acuerdos de integración, el costo de la mano de obra, y en general por la política económica de los gobiernos de América Latina. (Véase Anexo, Cuadro N° 3).

A nivel de América Latina, las transnacionales norteamericanas aumentan sus stocks de capital en 2.5 veces entre 1966—74. Brasil, México y Argentina, son los principales países hacia donde el capital norteamericano se dirige. Panamá presenta un mayor dinamismo debido al fuerte incremento de su reducido valor en 1966, pero en gene-

ral ocupa el séptimo lugar de importancia como receptor en 1974. Venezuela y Colombia figuran como países de mediano interés para las transnacionales norteamericanas, en tanto que Perú mantiene el sexto lugar en importancia. En Chile se evidencia el carácter "antimperialista y antimonopólico" del gobierno de la Unidad Popular en 1970—73.

La actuación de estas transnacionales en la industria latinoamericana, al incrementar el grado de concentración del capital en las distintas ramas industriales y controlar parte importante del mercado de América Latina, ha originado un flujo continuo y creciente de ganancias al exterior, así como una disminución en la absorción del empleo correspondiente con el elevado nivel tecnológico que ellas utilizan.

Esta concentración de la producción y el dominio del mercado se observa directamente en la participación de las grandes corporaciones en el total de las ventas de diferentes productos industriales de América Latina, (véase Cuadro N° 3), explicándose con esto, la vía de realización del excedente y la reproducción cada vez más concentrada de la estructura distributiva en favor del gran capital.

La máxima expresión del control monopólico de la industria latinoamericana lo da la Nestlé (Suiza), transnacional que controla más del 80% del total de las ventas de la industria alimenticia en América Latina.

En Brasil más del 70% de las ventas de la industria farmacéutica y automotriz corresponden al capital transnacional. En México, tienen el control total de las ventas de la industria alimenticia. En el Perú, la situación es similar en la industria automotriz.

Por otra parte la participación de las transnacionales en la exportación de manufacturas de América Latina llega en 1969 al 40%, siendo en Brasil del 70% en 1971 y para México de 33% en ese mismo año aumentando ligeramente en 1972—73.

Este control monopólico permitió que en 1971 los inversionistas norteamericanos remitieran más de mil millones de dólares USA por concepto de dividendos, intereses y ganancias de sucursales.

Una forma de reflejar la magnitud considerable de las ganancias que obtienen las empresas transnacionales en el conjunto de la economía latinoamericana, es comparando el porcentaje de ganancias que reinvierten en América Latina, con la participación de este monto en el financiamiento del aumento de su stock de capital.

Si por un lado, el 70% de las ganancias de las transnacionales norteamericanas obtenidas en América Latina se remite a EE. UU. y sólo el 30% es reinvertido y, por otro lado, este monto reinvertido repre-

senta el 60% del aumento del stock de capital, podemos concluir afirmando, que a pesar de ser reducida la parte de las ganancias que reinvierten, sin embargo constituye el mayor porcentaje del financiamiento de sus inversiones en América Latina. Igual ocurre para el caso particular del sector industrial latinoamericano.

CUADRO N° 3

AMERICA LATINA: Las Transnacionales y el Control que ejercen sobre el Mercado (Porcentajes)

País		Industria	Control	%
Brasil	1974	Farmacia	USA-Europa	72
"	"	Alimentos	Argentina - Otros	37
"	"	Caucho	Extranjero	70
"	"	Automotriz	"	70
"	"	Maquinaria	"	70
"	"	Minería	"	70
Colombia	1970	Antibióticos	Extranjero	70
"	"	Analgésicos	"	65
"	"	Vitaminas	"	80
"	"	Hormonas	"	45
"	"	Antiácido	"	70
México	1974	Alimentos	USA	100
Perú	1976	Automotriz	Extranjero	100
Rep. Dominicana	1970	Azúcar	Gulf-Western (USA)	30
América Latina	1974	Alimentos	Nestlé (Suiza)	80 y más

Fuente: Elaboración ECO en base a Robert J. Ledogar "Hungry for Profits", 1975, by Revista Progreso, Directorio de las mayores compañías de A. L. Enero - Febrero 1974.

En el Perú, las transnacionales norteamericanas remiten el 90% de sus ganancias a EE. UU., reinvertiendo sólo la décima parte, que a su vez representa la cuarta parte del financiamiento de sus inversiones. A nivel industrial las ganancias reinvertidas que financian la inversión de las transnacionales USA constituyen el 84%. Ello reafirma más claramente el considerable monto de las ganancias que se remiten a los núcleos de acumulación centrales.

CUADRO N° 4

Las Empresas Transnacionales USA en América Latina y el Perú 1964-74
Distribución de las Ganancias

	Ganancias Remitidas a USA	Ganancias Reinvertidas
Perú	89%	11%
América Latina	68%	32%

Nota: Las ganancias corresponden a todos los sectores.

Financiamiento del Aumento del Stock de Capital
(En millones de dólares USA y en porcentajes)

	Todos los Sectores				Sector Industrial			
	Perú		América Latina		Perú		A. Latina	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
a) Gan. Reiv.	55	26	2896	59	36	84	1810	57
b) Entrada de capitales	169	74	2254	41	7	16	1467	43
c) Aumento del stock de cap.	212	100	4932	100	43	100	3174	100

Fuente: US Dept. Of. Commerce

Nota: La suma de (a) + (b) no es exactamente igual a (c) debido a los ajustes por reservas de revaluación de activos.

Es de señalar que la financiación de la inversión de las transnacionales también se efectúa utilizando recursos del sistema bancario interno latinoamericano. Incluso hay empresas mixtas con participación importante de capital extranjero que utilizan el eudeudamiento externo con el aval del gobierno del país donde actúa (1).

- (1) Es el caso de la empresa mixta ALAMBRESA que residía en el Perú —hoy concretando su traslado a Venezuela— que en 1974 asumió el contrato para producir tubos de acero para el oleoducto y a la que el gobierno peruano le proporcionó recursos vía un incremento de la deuda externa peruana.

No sólo la ingente salida de utilidades va a limitar las posibilidades de un crecimiento con efecto redistributivo progresivo sino —y es más importante destacar— la implementación de una tecnología compleja que sustenta el proceso de modernización industrial urbano en América Latina.

La creciente succión estructural de excedentes a raíz del aumento en el grado de concentración de la producción y el dominio creciente del mercado fruto del proceso de centralización del capital, hace de las transnacionales un elemento determinante de la reproducción de las relaciones de dependencia conjuntamente con el capital financiero internacional, con el cual está cada vez más articulado.

Así las posibilidades de crecimiento interno en América Latina quedan subordinadas a la capacidad de exportación y al endeudamiento externo. Con esta dinámica característica del patrón de desarrollo latinoamericano no es posible esperar que el crecimiento de la producción traiga como consecuencia una redistribución progresiva del ingreso, sino por el contrario, una mayor sujeción de los gobiernos al capital imperialista unida a un deterioro del nivel de vida de los sectores populares que, como se verá, también incluye progresivamente a los sectores medios.

3.2 La Deuda Externa como otra Forma de Descapitalización

El endeudamiento externo es otra de las formas de operar del capital imperialista y de descapitalización de la economía latinoamericana. Se constituye desde mediados de la década de los 50 en la forma más efectiva de extracción del excedente, utilizándose también como condicionante de la tecnología a implementar por los prestatarios (préstamo atado) (1).

Si durante la década de los años 50 la inversión directa en América Latina constituyó el 64% del total de ingresos netos de capital y los préstamos el 30%, en la década de los 60 estos porcentajes fueron 27% y 66% respectivamente (2).

Esta forma de penetración del capital imperialista se hace más dinámica en la década del 70, acrecentando su predominio.

La deuda externa latinoamericana que había crecido a una tasa anual del 9.9% durante 1960—65, lo va a hacer al 18% anual en 1967—74 y al 51% en 1975—76, dando como resultado el hecho de que si la deuda en 1960—65 se incrementa en un 50% en 1967—76 la deuda se septuplica.

- (1) Esto puede verificarse analizando la importancia del "crédito de proveedores", que es un crédito de exportación con cláusulas condicionantes. Estos aspectos han sido estudiados en: Anaya Franco, Eduardo, "Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología en el Perú", Perú 1974.
- (2) CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1970, "Tendencias y Estructuras de la Economía Latinoamericana".

El fuerte aumento en 1975—76 está influenciado por los requerimientos de dólares de los países latinoamericanos para hacer frente al asfixiante déficit en Cuenta Corriente de sus Balanzas de Pago. Déficit alimentado por un lado, por el intercambio comercial desfavorable, ya que disminuyen los ingresos por exportaciones y aumentan los gastos por importaciones, tanto en relación al volumen como al precio, ocurriendo la llamada inflación importada. Por otro lado, y para el caso peruano, a la puesta en marcha de los grandes proyectos de inversión estatales con fuerte financiamiento foráneo. Esta situación se agudiza en el marco de la más profunda crisis económica del sistema capitalista, expresada en una inflación incontrolable y una recesión en los países centrales que aparentemente no encuentra salida. En éstos, se opta por una autodefensa a través de medidas proteccionistas (1) que afectan a un buen porcentaje de las exportaciones de los países en desarrollo, y en consecuencia su crecimiento económico, ya que éste está supeitado al crecimiento del sector exportador.

CUADRO N° 5

AMERICA LATINA: Crecimiento de la Deuda Externa (1) (índices)

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975(2)	1976(2)
Perú	100 (634)	117	135	142	160	183	235	324	615	710 (4,500)
Chile	100 (1,216)	115	137	171	196	216	230	307	362 (4,400)	(*)
Argentina	100 (1,830)	97	97	105	121	132	157	183	339	344 (6,300)
América Latina	100 (10,851)	111	125	143	164	194	233	319	624	730 (79,200)

Nota: Los valores absolutos están en millones de Dólares USA

(1) Corresponden a la deuda externa pública y privada desembolsada con garantía pública

(2) Estimaciones preliminares de la deuda externa desembolsada garantizada y no garantizada de costo, mediano y largo plazo hechas por CEPAL. No se considera en el total de América Latina a los países exportadores de petróleo.

(*) No hay información.

Fuente: Elaboración ECO en base a World Bank Debt Tables, CEPAL, Informe Anual 1976 del Banco Mundial.

(1) Caso del Azúcar (EE. UU) y textiles (Mercado Común Europeo).

La consecuencia es que los gobiernos latinoamericanos no consiguen los recursos para hacer frente a las obligaciones externas, como: pago del servicio de la deuda, remesas de utilidades, pago de patentes, royalties, importaciones mínimas, etc. Entonces, han venido recurriendo al endeudamiento externo como medio para refinanciar sus deudas, efectuar pagos, y sustentar el crecimiento interno de la producción que utiliza gran cantidad de maquinarias, insumos y tecnología importados. De esta manera, se dilata la solución del problema para el mediano y largo plazo, garantizando la reproducción de la descapitalización, consolidándose la articulación dependiente de la economía latinoamericana y tornándose más vulnerable a las exigencias del capital imperialista en materia de política económica, para lo cual, este utiliza el poder de coerción que ha ejercido y ejerce el FMI.

Esta mayor recurrencia al endeudamiento externo ha llevado a América Latina en 1976 a comprometer la tercera parte de su producción, mientras que en 1967 sólo llegaba a la décima parte. (Véase Cuadro N° 6).

De los países estudiados, Chile es el más afectado llegando su deuda externa a ser el 64% de su PBI en 1975, Perú alcanza en 1976 al 52%.

CUADRO N° 6

AMERICA LATINA: La Deuda Externa como Proporción de la Producción Interna (1) 1967—1976 (en porcentajes)

	1967	1969	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975(2)	1976(2)
Perú	11.75	15.5	15.81	14.44	14.90	15.99	19.46	25.04	46.09	51.64
Chile	18.74	21.8	23.54	26.20	19.82	33.00	36.60	46.92	63.57	—
Argentina	10.67	9.0	7.60	7.60	7.64	8.10	9.02	9.89	18.59	19.46
América Latina	10.00	10.16	10.40	10.65	10.72	11.79	12.00	15.36	29.33	32.93

(1) Deuda Externa/PBI

(2) La Deuda considerada, es la deuda externa desembolsada garantizada y no garantizada de corto, mediano y largo plazo de los países de América Latina no exportadores de petróleo.

Fuente: Elaboración ECO, en base a Banco Mundial, "World Debt Tables" Volumen II octubre 1975 y CEPAL N° 251 agosto 1977.

Esta situación corrobora la extrema debilidad de la economía latinoamericana y la subordinación a los intereses de sus acreedores, posibilitando objetivamente la definición de los intereses del bloque de poder político en favor del capital monopólico internacional. En la medida en que se vaya concretando esta opción, muy poco tienen que ver planteamientos nacionalistas y reformistas, dejando el paso a gobiernos más entreguistas y represivos.

Entre tanto, estos gobiernos estimularán a los sectores productivos exportadores encargados de la generación de divisas con la finalidad de poder sustentar las obligaciones externas. Para ello, se vienen dando políticas de incentivo a los empresarios exportadores, y por otro lado, se presiona a los trabajadores que laboran en las actividades de exportación.

Los planteamientos de los voceros empresariales que expresan las "bondades" del capital extranjero en los países capitalistas dependientes, como medio de impulsar el crecimiento en éstos, quedan como meros enunciados apologeticos frente a la realidad.

Pese a la mayor urgencia de recursos de los gobiernos de los países latinoamericanos para afrontar el crecimiento económico, el capital imperialista ha ido extrayendo excedentes en forma continua, absorbiendo de esta manera una parte importante de los ingresos por exportaciones.

CUADRO N° 7

AMERICA LATINA: Exportaciones Comprometidas por la Salida Neta de Capitales, 1960—75 (en porcentajes)

	1960—69	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Perú	26.6	36.7	43.5	33.6	52.3	34.6	60.0
Chile	42.9	37.6	38.4	46.2	40.6	24.9	48.7
Argentina	35.5	32.4	50.7	36.4	31.7	32.3	33.1
América Latina	33.5	33.9	36.2	33.5	35.1	26.8	33.5

Nota: Los porcentajes son obtenidos por la relación entre el Servicio de la Deuda Externa, las remesas de utilidades de la inversión directa extranjera y el total de exportaciones de bienes y servicios.

Fuente: CEPAL, The Economic And Social Development and External Relations of Latin America, 15 de Marzo 1977.

A nivel de América Latina se observa un mayor crecimiento proporcional de la salida neta de capitales en relación al ingreso por exportaciones, estando comprometida —desde la década anterior— la tercera parte de dicho ingreso. Sin embargo, hay diferencias entre los países latinoamericanos, observándose que de los países en estudio, Perú posee el mayor ritmo de hipotecamiento de sus exportaciones sobre todo en 1972—75, llegando en 1975 al 60% de sus exportaciones. Chile le sigue con el 49% en ese mismo año, mientras que Argentina representa el promedio latinoamericano.

3.3 La Balanza de Pagos como Reflejo de la Descapitalización.

Esta crítica situación, que ha provocado un persistente déficit en la Balanza en Cuenta Corriente, “aliviada” tradicionalmente con nuevos endeudamientos e incentivos a las inversiones directas, no ha significado sino una acentuación de su carácter estructural. Estas soluciones momentáneas, consolidan aún más la dependencia y la dominación por parte del capital monopolístico internacional. Las cifras de la Balanza de Pagos Latinoamericana son reveladoras. (Ver Anexo, Cuadro N° 4).

En el período 1968—73, el flujo neto de divisas al exterior ha sido de 3,148 millones de dólares promedio anual, saldo que ha sido cubierto con inversiones directas, préstamos y créditos de corto plazo, constituyendo una entrada promedio anual, de 3,863 millones de dólares. De esta manera, es como se ha mantenido positivo el saldo de la Balanza de Pagos en un promedio anual de 1667 millones de dólares para el período.

En general, se observa que a partir de 1971 la Balanza de Pagos se torna nula o negativa. La necesidad de cubrir el déficit, además de presionar sobre las Reservas Internacionales, va a hacer que se incentive la inversión directa y se incrementen los préstamos externos.

En el Perú a pesar de ocurrir el incremento de estos dos últimos rubros, no se logra contrarrestar el déficit en la Balanza de Servicios, que es acompañado por un menor superávit en la Balanza Comercial.

En el período posterior, que viene marcado por la fuerte alza de los precios del petróleo que acelera la recesión económica mundial ya en camino, se observa un agravamiento mayor en las cuentas con el exterior de los países de América Latina (véase cuadro N° 5), dando pie para la intervención nefasta del FMI en algunos países en situación asfixiante, según lo decidan sus gobiernos.

El efecto más significativo de la crisis ocurre en 1974—75 donde a nivel latinoamericano la triplicación del déficit de la Balanza Comercial unido al incremento del 23% en la salida por pagos netos de utilidades e intereses al exterior da como resultado una duplicación del déficit de la Balanza en Cuenta Corriente que sólo pudo ser contrarrestado por el mayor ingreso de capitales foráneos en un 29%. De este modo, América Latina llega a reducir su saldo positivo en Balanza de Pagos en casi 7 veces.

En estos casos una de las esperanzas de las clases dominantes locales es la recuperación del comercio mundial. Esta ocurrió momentáneamente en 1976, mejorando relativamente la Balanza Comercial así como la Balanza de Pagos.

En el Perú, pese al aumento en el volumen de las exportaciones conservó en 1970 una Balanza Comercial negativa en casi 780 millones de dólares. Al aumento en la salida por utilidades e intereses que hicieron deficitaria su Balanza en Cuenta Corriente correspondió una fuerte reducción en la Balanza de Capitales, ya que la situación de "banca-rrota" no significaba un estímulo para los acreedores internacionales. En 1976 hubo un incremento en su déficit en Balanza de Pagos que llegó a los \$ 807 millones, 52% mayor al de 1975. Esta situación de insolvencia unida a la reducción del ingreso por exportaciones, dado que la recuperación en los países céntricos todavía no es un hecho (1), condujo a la firma de un acuerdo "Stand By" (2) con el Fondo Internacional.

Se observa que en la actual crisis, la recurrencia al mayor endeudamiento e inversiones directas extranjeras significa prolongar el estructural deterioro de la posición en Cuenta Corriente. Las exportaciones latinoamericanas que soportan el peso de las deficitarias cuentas con el exterior, no tienen garantizado en el futuro cercano un crecimiento que sustente el deterioro estructural de la Balanza en Cuenta Corriente.

La opción por el progresivo endeudamiento externo para enfren-
tar la crisis económico-financiera en el marco de la agudización de la
actual crisis económica mundial iniciada en 1974, ha llevado al límite la
capacidad de pago de los países dependientes. Esto a conducido a la

(1) Véase el Boletín Bimensual de ECO "Avances de Investigación", Set. Oct. de 1977 (Nº 2).

(2) Este se firmó el 18 de Noviembre de 1977.

restricción de los préstamos externos (1) y a la imposibilidad de garantizar un saldo positivo en la Balanza de Pagos que puede aparentar una economía sólida ("en equilibrio") salvo si se utilizan los créditos "Stand By" concedidos por FMI a los gobiernos de los países de economía en "quiebra". Es conocido que a través de éstos impone condiciones duras en relación a la política económica a efectivizarse en el corto plazo para superar la situación crítica.

Se concluye, que la participación del capital imperialista en América Latina ha significado la descapitalización creciente de sus economías, afectando al ingreso bruto interno, comprometiendo significativamente los ingresos de exportación y estimulando internamente un proceso de centralización del capital monopólico, donde las posibilidades de acumulación del capital nativo están cada vez más sujetas a la actuación del capital imperialista. La agudización de la crisis y la presencia del FMI garantizarían una Balanza de Pagos positiva, pero significan la implementación de "programas de estabilización" que permiten el aumento de la tasa de ganancias, especialmente, del gran capital a costa del mayor esfuerzo productivo de los trabajadores que ven mermado sus niveles de vida.

De esta manera, las políticas de redistribución progresiva del ingreso se hacen más utópicas en la medida que se consolida la articulación dependiente.

4. EL ESTILO DE DESARROLLO LATINOAMERICANO.

La forma como se integra América Latina al circuito de la acumulación en escala mundial a la par que ha significado la consolidación del capital monopólico internacional, y la subordinación del capital nativo, ha configurado una estructura productiva que reproduce con mayor intensidad la condición de dependencia y dominación de América Latina. Esta orientación del aparato productivo está caracterizado —después de la segunda guerra mundial— por los aspectos del patrón de desarrollo latinoamericano, que sustentan y reproducen la estructura concentrada de la distribución del ingreso. Uno es la dinámica y el carácter de la producción industrial en relación al mercado interno y el otro, la opción por la producción, están atravesados por el proceso de modernización —inherente al desarrollo capitalista dependiente— que condiciona hacia un desempleo estructural, y en general hacia la marginación de la mayoría poblacional, tanto en la producción como en el consumo.

(1) A esto hay que añadir las dificultades de la liquidez en los países industrializados para enfrentar la crisis. Véase boletín bimensual de "ECO", "Avances de Investigación" N° 2 de Set-Oct. de 1977.

4.1 Industrialización, Modernización y Marginación en América Latina.

El aparato productivo latinoamericano que había tenido un carácter eminentemente agrominero-exportador, después de la crisis del 29 empieza a desarrollar, aunque débilmente, un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (1). Esto va a tener como consecuencia fundamental la descapitalización del agro —vía una situación desfavorable de los precios relativos agrícolas— con lo cual las nuevas actividades manufactureras se fortalecen. A la vez que se va a producir un cambio en la estructuración de las clases sociales en el campo y la ciudad como efecto del proceso de industrialización dependiente.

De esta manera, se debilitan las posibilidades de capitalización y tecnificación en el sector agrícola, aumentando las diferencias de productividad y de ingreso en relación con los núcleos urbano-industriales y enclaves.

Este proceso de modernización que incorpora el progreso tecnológico en forma circunstancial y limitada a las nuevas actividades industriales, va a significar la marginación de gran parte de la mano de obra que emigra a las zonas urbanas donde se implementa la industrialización, incrementándose el subempleo y el desempleo, sobre todo el primero. Es decir, la tecnología importada —léase impuesta— no corresponde con una realidad latinoamericana cuyo recurso humano abundante no es tomado en cuenta, y es más, dicha tecnología no se incorpora orgánicamente, sino que contribuye a la competencia anárquica de la producción y por ende al crecimiento inorgánico del aparato productivo.

De aquí, que los monopolios u oligopolios al hacerse presentes desde el inicio de la industrialización en América Latina, lo hagan superponiéndose a condiciones productivas muy retrasadas. De donde queda claro, que la concentración del capital es pre-requisito de la absorción de tecnología moderna, y es esta la que facilita la permanencia de estructuras concentradas.

La dinámica de la producción latinoamericana durante 1960—74 revela la coincidencia que hay entre el mayor interés mostrado por el

(1) Proceso que intentó sustituir la importación de los productos latinoamericanos importados por su fabricación interna, pero que resultó en un aumento de la dependencia tecnológica al dejarse de importar algunos bienes de consumo duradero y no duradero e importarse en cambio tecnología, máquinas, insumos, partes y piezas, etc., necesarios para fabricar y/o ensamblar internamente dichos bienes.

capital monopólico internacional hacia el sector industrial y el hecho de que este sector productivo se haga más dinámico, y en algunos países preponderante. (Véase Anexo Cuadro N° 6).

Se aprecia, que si bien a nivel de América Latina hay un mayor dinamismo en el crecimiento del PBI en 1970—74, en relación a la década anterior, países como Perú y Chile que no han sido receptores importantes de capital transnacional en la industria latinoamericana presentan una caída en el crecimiento de su producción, manifestándose por igual para la industria en ambos países. La disminución en el crecimiento, es la evidencia económica del cambio sociopolítico ocurrido durante los gobiernos de la Unidad Popular y del Velasquismo. La participación del capital nativo se circunscribe a las industrias tradicionales y asociado en forma subordinada al capital imperialista. Su peso es cada vez menor y su desplazamiento tiende a concretarse sino se fusiona con dicho capital.

Paralelamente con el esfuerzo de industrialización latinoamericana, el sector electricidad que le sirve de apoyo al industrial crece a un nivel similar a éste último. Los sectores construcción, comercio y servicios se dinamizan conjuntamente con la industrialización urbana.

El crecimiento del sector industrial y del aparato administrativo del sector público, unido a la constante ola migratoria a las ciudades, presiona sobre las inversiones en construcción, a la par que la mayor presión popular que trae la concentración urbana en general hace que se construyan algunas escuelas y hospitales. El interés del capital se conjuga con la ganancia política de los gobiernos de turno justificándolas demagógicamente como de carácter social.

El comercio es otra de las actividades que va adquiriendo gran importancia tanto en términos de su participación como en el empleo (aumento del comercio ambulatorio y de pequeños comerciantes).

En 1974, la estructura productiva latinoamericana muestra la importancia principal de la industria, y en menor grado del comercio como los componentes de mayor peso en el PBI de América Latina, 25% y 21% respectivamente. La participación del 13% de la agricultura es reducida, y más aún si tomamos en cuenta que buena parte de la producción se exporta. La estructura productiva de los países en estudio es similar a la latinoamericana.

Sin embargo, este dinamismo del aparato productivo que conlleva el proceso de modernización inherente a la industrialización latinoamericana no ha significado un aumento proporcional en el empleo industrial. Es más, su efecto fundamental es la marginación de la fuerza laboral tanto en la producción como en el consumo; que son las dos caras de la misma medalla.

Marginación En La Producción

Al profundizar sobre el carácter del proceso de modernización y su efecto en la ocupación y el ingreso, se observa que el 12% de los trabajadores labora en el sector moderno y genera más de la mitad del producto total mientras que el sector primitivo tradicional emplea poco más de la tercera parte de los trabajadores generando tan solo el 5% del producto. Las diferencias por tipo de actividad se reflejan con más nitidez en la minería y la manufactura mostrando su mayor grado de modernización.

En la agricultura resalta la poca absorción del empleo en el sector moderno estando las dos terceras partes del campesinado en el sector primitivo generando sólo el 20% del producto agrícola.

Es de singular importancia la modernización elevada de la minería, por cuanto Perú y Chile países fundamentalmente mineros, que sustentan sus exportaciones en este tipo de recursos, concentran relativamente pocos trabajadores en la gran minería y parte de la mediana considerados como sector moderno en relación con el recurso capital, quedando el resto de la mediana y los de la pequeña minería, sujetos a la inestabilidad creciente que conlleva el carácter de la demanda y los precios de estos productos en el mercado internacional.

CUADRO N° 8

AMERICA LATINA: Composición de la Ocupación y del Producto por Estratos Tecnológicos a Fines de los años sesenta

	Moderno	Intermedio	Primitivo	Total
Producto Total				
Empleo	12.4	47.7	34.3	100
Producto	53.3	41.6	5.1	100
Agricultura				
Empleo	6.8	27.7	65.5	100
Producto	47.5	32.2	19.3	100
Manufactura				
Empleo	17.5	64.9	17.6	100
Producto	62.5	36.0	1.5	100
Minería				
Empleo	38.0	34.2	27.8	100
Producto	91.5	7.5	1.0	100

Fuente: CEPAL, "La Mano de Obra y el Desarrollo Económico de América Latina en los últimos años", E/CN. 12/L 1,5 Octubre de 1964, — En "Notas sobre..." op. cit.

Vale decir, que la minería está dominada —salvo en Chile relativamente— por las empresas transnacionales que conforman grandes establecimientos exportadores que obtienen jugosos beneficios. En el Perú la Southern P. C. Corp. —de propiedad de la American Smelting and Refining Co. y en menor participación de la Cerro-Mormon Co., Phelps Dodge Overseas Capital Co. y de la Newmont Mining Co.— dueña de la mina Cuajone, la mina de cobre a tajo abierto que ostenta la mayor inversión minera en el mundo, es un claro ejemplo en este sentido.

Sin embargo, lo más importante de esta dominación es el “aporte” de las transnacionales en la reproducción de las relaciones de producción (técnicas como sociales) que son el motor del desarrollo del capitalismo dependiente de nuestras economías. En este sentido, la incorporación del progreso técnico trae consigo a la vez que un aumento en la productividad y por ende mayor explotación del recurso humano, un aumento en la subutilización de la mano de obra con un incremento de la desocupación. Esto es lo que se denomina marginación en la producción.

La tecnología así impuesta, comporta no sólo la incorporación de determinadas formas de producir, sino también la imitación en cuanto a la gama de cosas que se producen. Es decir, la diversificación creciente de la producción en los países industrializados para satisfacer un patrón de consumo cada vez más sofisticado, es la que se va incorporando a las economías dependientes. En éstas, una gama tan diversificada de bienes y servicios sólo puede ser accesible a aquella fracción de población favorecida por su vinculación al sector moderno y por el alto grado de concentración del ingreso.

Marginación del Consumo

La comparación entre la dinámica de la estructura de la producción industrial con el tipo de demanda de los diferentes estratos de consumidores nos da una idea clara sobre la forma en que el tipo de producción estimulado reproduce la estructura concentrada del ingreso. Así tenemos, que al observar el dinamismo del sector manufacturero latinoamericano en sus diferentes ramas durante 1960—71, vemos que si a nivel de América Latina, la industria creció globalmente a una tasa acumulativa anual del 7% (véase Cuadro N° 7), el crecimiento más acentuado fue el de la rama de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, siendo dentro de ella la fabricación (ensamblaje) de vehículos automóviles la más dinámica con una tasa acumulativa anual del 14%, seguida de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos, (tocabiscos, radio, televisión, lustradoras, licuadoras, etc.) y construcción de material de transporte con más del 10% cada una. Las otras ramas que crecen rápidamente en la década de los 60 —entre 9

y 10%— son las de fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico, donde las sustancias químicas industriales son las que poseen el ritmo más elevado. En lugar intermedio están las industrias metálicas básicas, la de minerales no metálicos (vidrio, arcilla, cemento, loza y porcelana, etc.), la industria del papel e imprentas y las manufacturas diversas (joyas, aparatos, científicos, etc.) que crecen entre 7 y 9%. Finalmente se encuentran las de menor dinamismo, que son las industrias tradicionales de alimentos, bebidas, tabaco, textiles y maderas, que crecen a una tasa que fluctúa entre 3 y 5%, que es precisamente donde se concentra la demanda popular.

Esta orientación de la producción vinculada a la elasticidad ingreso de la demanda de dichos bienes, depende de los grupos que la sustentan. Así, al observar los datos de un estudio de la CEPAL (1) se constata que alrededor de 1970, el 10% más rico de la población absorbe el 43% del consumo total y el 50% más pobre sólo dispone del 15% del total que se consume. También el estrato del "20% anterior al 10% más rico" consume el 28% en tanto que el "20% más pobre" consume solo el 3%. En consecuencia, más de las dos terceras partes del consumo total es absorbido por el 30% de la población, que posee los mayores ingresos. Esta circunstancia se corrobora por el hecho de que la demanda de estos sectores de más alto ingreso está dirigida hacia los bienes de uso duradero, como son los automóviles, las casas, artefactos eléctricos y mecánicos, etc. a la vez que consumen grandes cantidades de combustibles, electricidad, gas, agua, y realizan fuertes gastos en diversiones, etc. En cuanto a la alimentación, se verifica el hecho de que la mayor parte del consumo de carne —tres cuartas partes— es absorbido por los estratos de mayor ingreso que cubren el 30% más rico.

De la constatación precedente, se puede afirmar que la orientación de la producción es dinamizada por la demanda de los sectores de elevado ingreso, con lo que a la vez se consolida un patrón de consumo que cada vez se asemeja más al de las sociedades industrializadas. Simultáneamente, se produce la marginación creciente del grupo mayoritario de la población latinoamericana. Situación, que como veremos, tiende a agudizarse en la medida en que las políticas económicas apuntan a reducir el nivel de vida de los sectores populares con la finalidad de superar la crisis económico-financiera que atraviezan los países de América Latina como parte de la agudización de la crisis económica internacional, hoy latente.

(1) Pinto, Aníbal: "Notas sobre Estilos de Desarrollo en América Latina", en la Revista de la CEPAL del primer semestre de 1976, pág. 112.

En consecuencia, el distanciamiento creciente entre el sector moderno y el tradicional o primitivo, la mantención y producción de la distribución altamente concentrada del ingreso que implica la marginación de la mayoría poblacional, son efectos de un mismo proceso modernizador de la economía inherente al desarrollo del capitalismo en las economías dependientes latinoamericanas.

La industrialización más compleja, también conlleva el aumento indiscriminado de bienes y servicios que escapan a las posibilidades inmediatas de producción de los países dependientes e implican en muchos casos el desplazamiento del uso de los recursos naturales del país receptor de tecnología. El ejemplo, lo tenemos en que la utilización de la fibra artificial ha desplazado a la fibra natural. La conclusión, es que la dependencia trae más dependencia y mayor concentración, racionalizando en favor de las transnacionales el uso de los recursos naturales de los países dependientes de América Latina.

4.2 El Carácter del Comercio Exterior Completa el Estilo de Desarrollo Latinoamericano

La incorporación de América Latina al Mercado Mundial como abastecedora de materias primas baratas a los principales centros industriales e importador de manufacturas, cada vez más costosas, sienta las bases que definen hasta nuestros días la división internacional del trabajo. Posteriormente, en que los intereses de las transnacionales se trasladan al sector manufacturero (1) —con énfasis en Brasil, México y Argentina—, la exportación latinoamericana incluye algunos productos industriales intensivos en mano de obra (alimentos, textiles, etc.), así como los ensamblados internamente con partes y piezas importadas, y productos intermedios como los de química industrial por ejemplo. En la medida en que se amplía el proceso de industrialización, la modernización del aparato productivo cubre también a las actividades extractivas dando lugar a la exportación de algunos productos con mayor valor agregado. Es el caso de la exportación del cobre electrolítico —de una pureza entre 99.8 y 99.9% del contenido fino— que antes se vendía al exterior en forma de cobre blister que posee 99.5 a 99.7% del contenido fino, la industrialización de la actividad extractiva pesquera para la producción de Harina y Aceite de Pescado, etc.

(1) La importancia concedida por el capital transnacional al sector manufacturero no significó dejar de lado su control sobre el sector primario. Ello se refleja con claridad en el caso peruano, donde incluso las inversiones de las transnacionales en la minería superan en monto a las destinadas a la industria manufacturera.

Este tipo de producción para el mercado externo controlada desde un inicio —en su mayor parte por el capital imperialista— ha significado que los excedentes generados en la actividad de exportación financien el incipiente desarrollo industrial latinoamericano posterior a la crisis del 29, y que en la situación actual sea el sustento de los proyectos económicos de los regímenes latinoamericanos, obteniendo también las divisas necesarias para no interferir el desarrollo del sector industrial, cuyo funcionamiento depende de la importación de insumos: maquinaria y equipos, tecnología, etc., garantizándole al inversionista extranjero la repatriación de sus utilidades y capitales, y lo que en estos momentos es crucial, para cumplir las obligaciones de la deuda externa. De aquí la importancia fundamental otorgada por los gobiernos al sector externo en la Economía Latinoamericana.

Sin embargo, esta circunstancia no sólo implica una vulnerabilidad latente en términos de ingresos fluctuantes en razón de las variaciones de los precios y demanda de las materias primas en el mercado mundial dominado por los grandes consorcios, sino también la absorción permanente de la tecnología con alto grado de calificación, la cual es una exigencia inherente a la competitividad en el mercado internacional. Pero como sabemos, a mayor implementación de tecnología competitiva en capital corresponde un mayor desempleo y un aumento de la explotación de la mano de obra.

La opción por la producción hacia el mercado exterior ha permitido que en época de crisis —debido a un aumento circunstancial de la demanda por nuestras exportaciones— se pueda reactivar la economía de los países latinoamericanos (1) demostrando la inutilidad de los programas estabilizadores cuyo fundamento teórico lo sustentan Friedman y sus seguidores. Por otra parte, la mayor insistencia —con fuertes estímulos— al sector exportador inclusive al no tradicional, tiene efectos sociales muy importantes aparte del desempleo. Al concentrarse gran cantidad de recursos para la actividad de exportación, se deja de lado la producción destinada a satisfacer las necesidades básicas de la mayoría poblacional, motivando que el conjunto de trabajadores al no interesar como mercado interno, tampoco interesa como receptor de ingresos, posibilitando de esta manera la reducción del salario real, es decir, el constante deterioro del nivel de vida.

Así se genera escasez para los estratos de bajos ingresos, y se produce para los estratos de altos ingresos.

(1) El caso peruano en la crisis 1957—59 es un ejemplo claro. Véase Rosemary Thorp, "Inflación y Política Económica Ortodoxa en el Perú", y John Dragisic "Peruvian Stabilization Policies 1939—1968", University of Wisconsin, 1971; págs. 114—159.

Por su lado, las importaciones son determinantes de la reproducción y ampliación de formas de producción cada vez más tecnificadas, a la vez que por efecto de los términos de intercambio producen un continuo flujo de excedentes hacia afuera. Esto, sin considerar las diferentes condiciones técnicas y sociales prevalecientes en los países dependientes en relación a los industrializados, que son elementos explicativos de la desigualdad del intercambio en el comercio internacional.

La Producción para el Mercado Exterior y las Importaciones

Las exportaciones latinoamericanas han cumplido —y hoy más que nunca— un rol estratégico, ya que no sólo son el sustento del proceso de industrialización y la garantía que permite a los diferentes gobiernos financiar externamente e implementar proyectos de inversión estatales, privados y mixtos, sino que se constituyen en el elemento clave de la capacidad de pago frente al incremento de las obligaciones externas. De aquí la importancia capital que revisten los sectores de actividad exportadora, a tal punto que en la actualidad en el Perú, se les ha declarado en emergencia. Tal es el caso de los sectores pesquero, minero y agrícola en general, con énfasis en el subsector agroindustrial, cuyos trabajadores no pueden paralizar la producción, porque si lo hacen quedan despedidos automáticamente.

CUADRO N° 9

AMERICA LATINA: Estructura de las Exportaciones de Bienes 1950—70 (en porcentajes)

Productos	Agropecuarios			Minero, etc.			Industriales			Industria*		
Países	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
Perú	41.8	1.3	5.5	37.6	59.9	46.3	20.6	38.8	48.2	18.9	18.7	34.9
Chile	11.3	5.6	2.5	82.3	91.0	89.6	6.1	3.4	7.9	1.6	1.1	2.6
Argentina	39.0	51.0	38.4	0.1	0.5	2.5	60.9	48.5	59.1	37.4	36.3	36.4
América Latina	21.2	16.0	19.9	34.6	45.2	39.9	44.2	38.8	40.2	34.9	30.4	26.0

*Participación de la rama industrial con mayor representación: casi siempre Manufacturas Alimenticias (salvo Perú 1960 —Textiles y Chile 1970i Pulpa y Papel.

Fuente: CEPAL, "Integración, Sustitución de Importaciones y Desarrollo Económico de América Latina", Anexo Estadístico; Santiago de Chile, 1974, pág. 79—84.

La importancia que se le ha venido otorgando al mercado externo, se manifiesta en el hecho de que desde 1960 más de la décima parte del PBI en términos reales (1) se ha destinado al exterior, observándose como tendencia un aumento mayor tanto en el volumen como en el tipo de producto exportado.

A nivel latinoamericano, se observa el predominio en la exportación de productos mineros e industriales que abarcan alrededor del 80%, quedando el resto para los productos agropecuarios. Al interior, las diferencias son claras, Perú, que en los años 50 era un importante exportador de productos agropecuarios y mineros pasa a ser en los años 60 un país eminentemente exportador de minerales (cobre fundamentalmente) y en segundo lugar de productos industriales considerándose dentro de éstos la industria alimenticia como la más significativa con una participación en el total de la exportación industrial del 48% en 1960 y 72% en 1970, conteniendo entre los bienes exportados más importantes el Azúcar y la Harina de Pescado, productos claves de la exportación peruana.

Hacia 1970, prevalece el peso de la minería como la rama exportadora más importante con el cobre como puntal básico, incrementando su exportación industrial, que en los últimos años pese a la caída en la exportación de Harina de Pescado repunta con las llamadas exportaciones no tradicionales, donde los productos textiles y metalmecánicos son los principales. Este último tipo de producción para el exterior se ve impulsada por la exigencia de cumplir con la programación industrial conjunta del Grupo Andino (GRAN) y por el incentivo tributario que posee. Por su parte, Chile mantiene su carácter minero en la exportación, con un ligero aumento de los productos industriales, pero con poca significación.

La agricultura en ambos países decrece su participación en la exportación, como consecuencia lógica del proceso de modernización de sus economías que la lleva a un estancamiento, reduciéndose la producción para exportación y también para el consumo alimenticio de la creciente población urbana. Esta situación ha conducido a aumentar la importación de alimentos de primera necesidad a la par que también las grandes extensiones fértiles son utilizadas para producir materia prima para la producción de productos industriales de exportación (en el Perú, sucede con el azúcar, el algodón, el café, etc.), restándole posibilidades a la producción de panllevar.

Argentina, en 1960 destaca su carácter de exportadora de productos industriales, considerándose entre ellos los de mayor importan-

(1) Véase CEPAL: Indicadores del Desarrollo Económico y Social en América Latina, Santiago de Chile, 1976; pág. 23-24.

cia los alimenticios —la carne principalmente— que corresponde con más del 60% del valor total de productos industriales exportados, y en menor grado los productos mineros.

Paralelamente con estos cambios en la estructura de las exportaciones de América Latina, el aparato productivo latinoamericano ha mantenido y ampliado su dependencia respecto a los bienes importados —alrededor del 13% del PBI en 1970— sin los cuales actualmente se paralizaría tanto la producción para el mercado interno como para el externo. Esta dependencia en insumos, bienes de capital, combustibles y bienes de consumo (Véase Cuadro N° 10), se manifiesta en que tanto a nivel latinoamericano como de los países en estudio, los insumos y bienes de capital son los productos importados de mayor peso, representando a través de 1960—73 alrededor del 70% del valor total importado. La importación de bienes de consumo durante dicho período se ha mantenido entre 13 y 17% para Chile y Perú, siendo de menor significación para la Argentina.

Esta circunstancia, que evidencia el carácter dependiente de la estructura productiva latinoamericana se convierte en una seria limitante, sobre el sector empresarial nativo, más aún, al implementarse políticas de devaluación de la moneda como medio de "estabilizar" la economía, dando como consecuencia una alza en los costos de esta franja del capital, que al trasladarlos al consumidor va a afectar directamente a los sectores de menores ingresos, y va a estimular la inflación interna.

CUADRO N° 10

AMERICA LATINA: Evolución de la Estructura de Importaciones de Bienes, 1960—73 (en porcentajes)

País.	Bs. de Consumo			Combustibles			Insumos			Bienes de Capital		
	1960	1970	1973	1960	1970	1973	1960	1970	1973	1960	1970	1973
	/70			/70			/70			/70		
Perú	17.7	14.2	12.5	3.0	2.0	3.8	42.5	49.9	36.3	36.1	33.9	28.4
Chile	14.6	13.5	17.2	5.9	6.0	10.2	42.4	40.7	47.9	36.8	39.8	24.6
Argentina	6.2	6.9	4.9	7.7	4.7	7.5	51.4	59.7	63.1	34.2	28.6	24.4
América Latina	15.7	15.1	14.3	6.5	6.1	7.5	43.7	44.5	43.2	33.5	38.8	33.8

Fuente: CEPAL, "Indicadores...", Santiago de Chile 1976, pág. 95—98.

Los efectos motivados por la dependencia del Comercio Exterior Latinoamericano sobre la estructura productiva latinoamericana y por ende sobre la distribución del ingreso son también explicados por el hecho de tener centralizados las importaciones y las exportaciones en unos pocos países industrializados aún cuando se experimenta cierta diversificación hacia el tercer mundo. El comercio exterior con los países de la "órbita socialista" es pequeño (Véase Anexo, cuadro N° 8). Esta concentración del comercio exterior latinoamericano es el producto de la hegemonía de las transnacionales en el mercado internacional, que son las que determinan en su mayoría los precios de las materias primas de los "países en desarrollo" a través de acuerdos de Cartel, etc.

Esta situación que explica el grado de vulnerabilidad de las economías de los países del tercer mundo y en particular de los de América Latina, tiene su ejemplo más actual, en el poder de coerción de EE.UU. al reducir cuotas de importación de Azúcar de una alta protección arancelaria.

La cada vez mayor concentración de los esfuerzos internos hacia la exportación, que caracteriza el estilo de desarrollo latinoamericano, es por ello motivo de importancia capital para los gobiernos latinoamericanos. De aquí, que estos hayan venido otorgando una serie de estímulos a la actividad exportadora tratando de diversificarla tanto en términos de su producción (exportación no tradicional) como de mercado, aunque en este último caso no sea factible ir más allá de un aumento poco significativo en el comercio con "áreas socialistas", dado el carácter dependiente en el terreno económico, financiero y tecnológico con respecto a los centros industriales capitalistas.

La mayor producción para el mercado exterior es un hecho manifestado en los planes de desarrollo nacionales y en la realidad concreta. Esta opción implica necesariamente la marginación de los sectores mayoritarios de la población tanto en la producción como en el consumo, agudizando las tensiones sociales y en consecuencia la inestabilidad política, que ya va haciéndose un elemento estructural al igual que la inflación en la medida en que la crisis económica se profundiza. Y lo que es más importante, se presenta en el futuro inmediato como la única forma coherente con el modelo de desarrollo que tiene el capital para la realización del excedente, dadas las limitaciones crecientes del mercado interno. Por supuesto, esta opción implica cambios políticos importantes que redefinan el rol del estado.

CAP. V: DISTRIBUCION DEL INGRESO Y CONDICIONES DE VIDA EN AMERICA LATINA, ENFASIS EN EL PERU

5.1 Panorama Global

En los años 50 se pensaba que el crecimiento económico estaba asociado necesariamente al bienestar. Esta tesis corresponde a la épo-

ca en que los países de América Latina empezaban recién a modernizarse mostrando en general un gran atraso económico. A partir de la década del 50 ocurre un vigoroso crecimiento económico y un proceso de industrialización importante aunque desigual.

CUADRO N° 11

AMERICA LATINA: Tasa de Crecimiento del PBI por Grupo de Países

Tasa de Crecim. %	1—4	4—6	6—10
Período			
1950—1966	Haití	Chile	Nicaragua
	Uruguay	Colombia	México
	Bolivia	Guatemala	Brasil (6.3)
	Argentina	Ecuador	Panamá
	Paraguay	Rep. Dominicana	Costa Rica
	Honduras	El Salvador	Venezuela (7.1)
		Perú (5.5)	
		A. Latina (5.2)	
1966—1973	Uruguay	El Salvador	Guatemala (6.0)
	Chile	Nicaragua	Ecuador
	Honduras	Venezuela	Colombia
	Haití	Argentina	México
		Paraguay	A. Latina (6.6)
		Perú (5.2)	Costa Rica
		Bolivia	Panamá
			R. Dominica (8.8)
			Brasil (9.6)
1973—1976		Perú (4.2)	
		México (5.6)	Brasil (7.5)
		A. Latina (4.8)	

Fuente: CEPAL: "The Economic and Social Development and External Relations of Latin America", 1977.

ECO: Boletín "Avances" N° 2, Oct. 1977.

En el Cuadro N° 11 se han agrupado a los países por su ritmo de crecimiento entre 1950—76 siendo los más dinámicos **Venezuela, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Brasil** sobrepasando una tasa de 7% y en segundo lugar **México, Colombia, Ecuador y Guatemala** con más de 6%. En estos países su alto dinamismo productivo se ha debido a varias causas. Desde el auge de la demanda/precio de un producto de exportación (p.e. petróleo, Venezuela) hasta una política de abierto apoyo al capital extranjero (p. e. Brasil) o una combinación de éstos y otros factores.

Sin embargo, si revisamos la estructura distributiva de la riqueza generada en el proceso productivo se observa que se mantiene una elevada concentración del ingreso. Invariablemente los frutos del crecimiento se han canalizado hacia grupos sociales reducidos.

Entre 1960 y 70, la situación no ha variado prácticamente en América Latina. El 50% más pobre de la población apenas absorbe el 13.4 y 13.9% al principio y final de la década. Aún más, el 20% más pobre ha reducido sus niveles de vida en tanto que el único estrato donde se observa una mejora significativa es el "20% antes del 10% más rico" (Anexo Cuadro N° 9).

Los resultados del crecimiento económico en la década anterior marcan un ensanchamiento de la distancia entre el estrato más pobre y más rico. Al principio de la década, el ingreso per cápita del estrato V, era 31 veces el del más pobre, y al final de este período es de 35.4 veces. Han ocurrido incrementos en el ingreso per cápita al interior de cada estrato, siendo de los más incrementados las personas del estrato II y IV, pero comparando los aumentos del ingreso entre estratos, observamos que de cada \$ 100 de aumento, 40 centavos (!) corresponden al estrato más pobre, mientras que \$ 70 a los estratos IV y V (30% más rico). Esto demuestra que los estilos de desarrollo seguidos por los países latinoamericanos (con diferencias) contribuyen a mejorar las condiciones de vida de los sectores medios altos y ricos, manteniendo en la indigencia a la quinta parte de la población y en bajas condiciones a la mitad por lo menos.

La conclusión es obvia, en 20 o 10 años de crecimiento económico y de industrialización, el proceso económico no ha llevado un mejoramiento a la mayoría de la población, pues sigue siendo un reducido grupo social el que absorbe la mayor parte del ingreso. La estructura económica y social no ofrece oportunidades igualitarias para el desarrollo material y cultural de las mayorías poblacionales.

Esta situación no se aleja mucho de lo que sucede en otras regiones también dominadas del Tercer Mundo, donde América Latina ocupa un lugar relativamente mejor.

CUADRO N° 12

Extensión de la Pobreza en los Países Dependientes, 1972

Región	Población Total (millones)	Población Extrema Pobreza %	Población Indigente %
Asia	1,196	71	42
Africa	345	69	39
América Latina	274	43	27
T O T A L	1,815	67	39

Fuente: CEPAL, op. cit.

Para indagar dentro del 43% pobre y el 27% indigente de América Latina, analicemos la participación de la población por estratos en el ingreso total. En 12 países latinoamericanos (Cuadro N° 10, Anexo) **Brasil, Panamá y Ecuador** que han tenido altas tasas de crecimiento durante los últimos años, sin embargo, ostentan las más altas concentraciones del ingreso generado por los "milagros económicos". El caos de Brasil es el más saltante pues ha tenido un sorprendente dinamismo productivo alcanzando casi el 10% anual desde 1969, convirtiéndose en una potencia dentro de América Latina; sin embargo, la miseria corroe a la mitad de su población. Su crecimiento se basa en la inyección de recursos externos de capital, la sobre-explotación de la fuerza de trabajo y un gobierno que ha pasado a la historia de los gorilatos latinoamericanos.

Por otro lado, Argentina sin tener un crecimiento importante en los últimos 20 años ha configurado una estructura social que sin ser igualitaria ni mucho menos es relativamente más homogénea. Entre los 12 países el estrato más marginado de Argentina absorbe un mayor ingreso (5.3%) comparado con este mismo estrato de Brasil y Panamá especialmente (1.9 y 1.6%). Dentro de esta muestra representativa de América Latina, el Perú ocupa un lugar entre los que muestran mayor concentración siendo superado sólo por Ecuador, Panamá, Honduras y Brasil.

En conclusión, los hechos demuestran la invalidez de la teoría crecimiento/bienestar que es otra cara de la teoría "de las etapas" de Rostow. No se conseguirá el bienestar de la población dando incenti-

vos y garantía al capital y buscando elevar la productividad de la fuerza de trabajo mediante la sobre-explotación. Se requiere más bien, organizar la actividad productiva de modo de satisfacer las necesidades de los hombres tanto como generador de la riqueza (empleo, salarios, etc.) así como consumidor (precios, tipos de producto...). Es decir, un modo de producción que canalice el excedente socialmente generado hacia el conjunto de la población, un sistema alternativo al vigente.

5.2 PERU, Breve Reseña Histórico-Social

Como se vió en el capítulo anterior, en América Latina y específicamente en Perú, el dominio del capital monopolístico internacional ha ocurrido en variadas formas, lo que llamamos diferentes modelos de acumulación de capital. Cada una de estas formas y sus combinaciones determina mecanismos específicos de repartición del excedente generado entre los diferentes grupos sociales. El tránsito de un modelo a otro implica reacomodos en la capacidad de los sectores y clases sociales dominantes para apropiarse de dicho excedente.

En los diferentes países de la región latina se han dado estos diferentes modelos de acumulación con diferentes calendarios y particularidades. En el caso del Perú después de la dominación financiero mercantil de la metrópoli británica en el siglo XIX, se observan las siguientes modalidades de acumulación imperialista: Enclávico-oligárquico y Urbano-Industrial. Dentro de este último se dan varias formas como veremos a continuación. Aquí, se quiere resaltar la relación entre el tipo de acumulación de capital y la estructuración de las clases sociales, explicando de esta manera, el carácter que asume la distribución del ingreso en el Perú.

5.2.1 Período Oligárquico-Enclávico

Los inicios de esta primera etapa corresponden a la introducción en la economía de las grandes empresas monopolistas dedicadas en forma exclusiva a la extracción de materias primas minerales y agrícolas, que van a dominar la vida económica y social del país durante gran parte de este siglo. Entre estas empresas tenemos: la Cerro de Pasco Co., International Petroleum Co. (IPC), Grace Peruvias Co., etc.

De esta manera en el período comprendido entre 1920 y 1950 se configuró una estructura socio-económica de carácter semi-colonial y oligárquico(1) que combina núcleos de relaciones capitalistas (de-

(1) Se denomina oligárquico porque no tiene carácter feudal ni depuradamente burgués, sino que tiene de ambos predominando la lógica capitalista.

sarrollados principalmente en los enclaves) con vastos sectores de tipo precapitalista (agricultura tradicional); una economía agrario-minero con reducidos centros urbanos, donde se desarrollan incipientemente sectores de industria liviana y financiero-mercantiles.

En función de las bases materiales señaladas, se estructura en el Estado una alianza de intereses entre la burguesía agraria, terratenientes comerciantes, los terratenientes "puros" y de manera muy subordinada los capitalistas locales de tipo industrial. Si bien esta coalición expresa mutuos intereses, éstos son contradictorios a largo plazo, constituyendo por ende una coalición coyuntural de sectores sociales históricamente opuestos. Es por este hecho que el Estado y el ordenamiento de la sociedad peruana no pudo ser depuradamente capitalista, sino de tipo **oligárquico** y por su subordinación al capital extranjero, **dependiente**.

Se puede distinguir a grandes rasgos los siguientes grupos dentro de las clases sociales dominadas:

- Campesinos dedicados a la agricultura tradicional
- Obreros agrícolas, petroleros y mineros que surgen con los enclaves
- Obreros industriales y urbanos no industriales, que en esta etapa no tienen significación cuantitativa.
- Empleados urbanos en diversas actividades.

Los sectores mayoritarios son los dos primeros.

Cabe advertir que en este período, surgen procesos que apuntan hacia un deterioro progresivo de la predominancia del modelo oligárquico-enclávico de dominación de la sociedad peruana. Puede indicarse que esta tendencia marcó su inicio en la década del treinta, cuando los efectos de la crisis del sistema capitalista mundial repercutieron fuertemente en el país.

Entre los elementos principales de esta tendencia tenemos el deterioro de la agricultura tradicional que involucra al grueso del campesinado (63% población total) y a los terratenientes. Este deterioro es causa y efecto de la pauperización de las familias rurales, de la concentración de las tierras y super-explotación del campesino.

Paralelamente, se desarrolló un segundo hecho importante, la monetarización de las relaciones de intercambio, en un contexto en que se usa el trueque y donde el pago de la fuerza de trabajo se hace en especies.

Estos dos elementos conducen a grandes masas rurales a emigrar a las ciudades de la costa (Lima en especial) en busca de fuentes de ingreso. Estos flujos existen antes de 1950 pero son lentos y pequeños, posteriormente ocurre un aluvión migratorio.

Simultáneamente en el área urbana, aparece una tendencia al crecimiento de las actividades industriales y de servicios asociados a la expansión de los medios de transporte y comunicación, es decir, comienzan a generarse núcleos de acumulación urbano-industrial. Esto hace que los sectores dominantes urbanos aparezcan con mayor claridad pero todavía subordinados en la escena social y política. Paralelamente, los sectores precapitalistas dominantes comienzan a perder peso político, pero todavía ocupan un lugar importante en la alianza oligárquica.

5.2.2 Tendencia al Modelo Urbano-Industrial de Acumulación

Dentro de esta tendencia se dan dos etapas: la primera hasta 1968, donde la oligarquía todavía tiene presencia importante en la vida económica y política del país, y una segunda etapa en que estos sectores son definitivamente erradicados del poder, y donde el Estado en asociación con el capital monopólico internacional lidera un proceso de depuración capitalista de la sociedad peruana, donde la burguesía industrial-financiera nativa ocupa un lugar subordinado.

a) Primera Etapa.—A partir de la década del 50 las tendencias descritas comienzan a desarrollarse en la sociedad peruana. En este período, la estructura económica puede ser caracterizada como una estructura de transición entre la economía capitalista predominantemente agrario minera y una economía capitalista-industrial.

La estructura del PBI se modifica significativamente entre 1950—68. La industria manufacturera aumenta su peso relativo en el PBI de 19.9% en 1950 a 26% al final del período; mientras que el sector agrícola se reduce sensiblemente de 25.8% a 18.3% en el mismo lapso.

Es necesario distinguir dos momentos: de 1950 a 1960 que corresponde a un gran dinamismo de la inversión norteamericana en la gran minería quintuplicándose ésta con una tasa de crecimiento de 16.4%, mientras que en la industria reemplaza a la minería como sector más dinámico triplicándose las inversiones del capital norteamericano en este rubro con una velocidad de 11.9% anual. Sin embargo, la masa de capital extranjero sigue concentrada en la gran minería. De este modo, en esta etapa la pauperización del capital monopolista internacional en nuestra economía se amplía y profundiza, después del retraimiento del 30 al 50, integrándose de este modo aún más la economía nacional al sistema capitalista mundial.

En ésta etapa la forma que asumió el desarrollo industrial significó nuevos factores de concentración del ingreso. El monopolio y oligopolio se hacen presentes desde los inicios de la industrialización y yuxtaponiéndose a procedimientos productivos artesanales. La subordinación al capital monopolista internacional determina el trasplante de tecnologías que no se adaptan a nuestra realidad y que generan dependencias al capital internacional. Las condiciones de "competencia perfecta" generan la concentración del ingreso que a su vez favorece la concentración monopólica, y así en una espiral ascendente.

Paralelamente a este conjunto de cambios en la base productiva nacional, tiende a consolidarse una nueva configuración social de la sociedad peruana, tanto en el área rural como urbana.

De manera esquemática señalamos las siguientes tendencias en el **Area Rural**:

1. Extinción de la Clase **Terrateniente**

La capa de los **terratenientes tradicionales** de las zonas rurales serrana se reduce, ocurriendo un cambio en un carácter concreto sustituyéndose en parte por un tipo de terratenientes con orientación "más empresarial". Las grandes movilizaciones campesinas a principios de la década del 60 contribuyeron a la pérdida de poder de este grupo social.

De tal modo, que sólo subsistieron los grupos más poderosos ligados más bien a la economía urbana, como los terratenientes comerciantes.

2. Formación de la **pequeña burguesía rural** en base a:

- **Pequeños propietarios rurales** que contemplan una situación mixta, en algunos casos son también asalariados de los medianos y grandes propietarios.
- **Medianos propietarios**, a partir de la parcelación de los latifundios por herencia o compra de parte de grupos de comerciantes.
- **Pequeños y medianos comerciantes** y otros de actividad semi urbana en el campo.

Esta expansión de la pequeña burguesía rural también es explicada por la desintegración de las "comunidades indígenas" en asociaciones de pequeños y medianos propietarios agricultores, comerciantes y artesanos, así como minifundios.

3. La Proletarización de parte de colonos y minifundarios.

- **Los Minifundarios**, especialmente aquellos cercanos a pueblos y ciudades rurales, desde antes ya realizaban eventualmente trabajo semi-asalariado, sin embargo, desde este período esta condición de trabajo tiende a convertirse en su actividad principal. Diversos factores confluyen en este proceso: el deterioro de su producción, la subdivisión de la tierra por un lado y la concentración de la tierra por otro, baja productividad, presión demográfica, monetarización de las relaciones de intercambio en el campo. Es así que ciertos contingentes de minifundistas comienzan a tomar la condición de asalariados en la agricultura o en actividades semi-urbanas rurales.
- **Los campesinos siervos** o colonos sujetos a relaciones de trabajo de origen feudal (incluso prefeudal) comienzan a convertirse en asalariados rurales si es que no emigran a los enclaves y a localidades urbanas o semi-urbanas en áreas rurales.

Es necesario tener presente que en el cuadro descrito, se presentan tendencias que, en el período señalado, estaba en desarrollo siendo un proceso lento sobre todo en las zonas más aisladas.

Por otra parte, en la **Sociedad Urbana**, las tendencias de cambio en este período ocurren a un ritmo más rápido por el avance de la urbanización y la directa vinculación del desarrollo urbano con las influencias de la economía capitalista internacional.

Las principales tendencias que se señalan son:

- Crecimiento y consolidación de los sectores industriales y terciarios de la **burguesía nativa** en estrecha subordinación al capital internacional.
- Expansión cuantitativa de los **sectores medios urbanos** como producto de la expansión de la burocracia y de la profesionalización. Grupos éstos, que conjuntamente con los sectores populares, presionan contra los estrechos márgenes de participación política y económica que suponía la dominación oligárquica. Asimismo se dinamizan los sectores de industria y comercio a pequeña escala.
- **Expansión de la población obrera fabril y no fabril** esencialmente en Lima y Callao y grandes ciudades.
- Crecimiento de una gran masa de población subempleada que son producto de la estructura económica emergente, y cumplen la función de abaratar la fuerza de trabajo.

b) Segunda Etapa: 1968, Acumulación minero-industrial con hegemonía estatal-burguesa. La agudización de la crisis económica (1967—1968) desemboca en una crisis de hegemonía política al interior de las fracciones burguesas, principalmente entre los decadentes sectores oligárquicos y la moderna burguesía nativa financiero-industrial, subordinados ambos al capital imperialista, pero de modo diferente.

De otro lado, los amplios sectores dominados e intermedios de la sociedad peruana, a pesar de constituir una creciente presión social, no pueden llevar adelante una alternativa propia en esa coyuntura debido a su debilidad ideológica y organizativa.

De este modo, ocurre un “vacío de poder” que conduce a la incursión de la Fuerza Armada en la escena política, con cierto grado de autonomía respecto a las fuerzas políticas tradicionales en pugna. Es necesario señalar que desde el principio la Fuerza Armada no aparece como dando otro golpe militar más. Sino que se plantea como conductora de un proyecto político definido.

Con el régimen del “Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada” se procesa un nuevo tipo de acumulación de capital, generando a su vez un nuevo ordenamiento socio-político.

Puede distinguirse claramente 2 fases desde 1968. En la primera se vislumbra una tendencia hacia un capitalismo de estado dependiente del capital internacional dentro de un marco reformista. Posteriormente a partir de 1975, y coincidiendo con los inicios de la crisis económica se deja de lado el reformismo, reduciendo la importancia del área estatal en la economía incentivando al capital privado, especialmente foráneo. El régimen implementa una política económica mucho más liberal.

El “GRFA” al subir al poder postuló la instauración de un tipo de ordenamiento denominado Democracia de Participación Plena (“ni Capitalista ni Comunista”) basado en una organización económica pluralista donde predominaría la propiedad social de los medios de producción (1).

Dejando de lado el discurso ideológico oficial, esta opción ha significado concretamente la eliminación de las bases económicas y políticas de la alianza oligárquica, sentando las bases para una nueva modalidad de acumulación del capital, sustentada en el eje minero-industrial de la economía bajo la conducción de la asociación del capital estatal y el capital imperialista con el predominio de este último. Se ha efectuado una serie de reformas estructurales encaminadas a la reducción de los **caracteres semicoloniales** que originan la desarticulación del aparato productivo.

(1) INP, Plan Nacional de Desarrollo 1971—75.

Dentro de éstas se encuentran la Reforma Agraria la medida más importante del régimen, que por un lado, elimina el control extranjero directo y oligárquico local sobre los productos agrícolas de exportación; por otro, apunta a modernizar la estructura de producción en parte del agro e incorpora la población "beneficiaria" rural a la sociedad urbana y a la economía nacional. Por su naturaleza, esta reforma va a poner al Estado en el control de la producción agraria reformada (1). Otras medidas se han dirigido a buscar una mayor integración del sector exportador a la economía nacional a través de la redefinición del modo de operar del capital monopolista internacional, el control estatal del comercio exterior y parte del aparato financiero.

Se ha eliminado a los grandes latifundistas de la costa y sierra, cuyas haciendas se han convertido en cooperativas agrarias de producción (CAP) beneficiando principalmente a los colonos, yanaconas y obreros agrícolas. Estos se han convertido en socios, sector relativamente mejor situado respecto a los minifundarios y los campesinos sin tierra, constituyendo estos últimos el 77% de la PEA agrícola.

CUADRO N° 13

Participación de las Distintas Formas de Propiedad Empresarial en el Valor Agregado y la PEA (Sector Moderno, Porcentajes)

Formas de Propiedad Empresarial	Antes de la Reforma		Después de la Reforma	
	Val. Agreg.	PEA	Val. Agreg.	PEA
Cap. Estatal	18	19	42	36
Cap. Nativo	48	53	35	31
Cap. Extranjero	34	28	13	8
F. Asociativas	0	0	10	25
Total Sector Moderno	100	100	100	100
Sector Moderno/Total	*	*	61	36

* No hay datos.

Fuente: Fitzgerald, "The State and Economic Development. Peru, Since 1968". Cambridge, 1976.

(1) Véase, ECO, "La Reforma Agraria y la Permanencia de los Enclaves en la Periferia, El Caso de la Agroindustria Azucarera Peruana". Lima-Perú, 1977.

La realización de este programa se ha dado en un proceso en el cual el Estado amplía significativamente sus funciones: se ha convertido en el eje rector de la economía, interviniendo directamente en el proceso de capitalización, concentrando grandes áreas de la economía bajo su control.

El Estado se extendió de modo de controlar áreas productivas básicas en los sectores primarios (toda la minería y petróleo, y parte del agro), secundarias (industrias básicas) y terciarios (comercio exterior, alimentos, insumos). De modo que en 1975, en términos globales, el sector estatal manejaba el 90% de las exportaciones y la mitad de las importaciones, además absorbía a los 2/5 de la ocupación y 1/3 de la producción del sector moderno.

La ampliación y profundización de la intervención del Estado en la economía ha sido un proceso simultáneo a la integración del capital estatal al circuito mundial de acumulación del capital vía nuevas modalidades en la asociación con empresas extranjeras (1), y a través del creciente rol de financiamiento externo en el desarrollo de las actividades del Estado (2).

Por otro lado, este nuevo esquema abre canales para los sectores empresariales locales en actividades urbano-industriales, especialmente para aquéllos que concentran más capacidad de acumulación.

El proceso de concentración de la producción que conlleva la política económica global y las dificultades de la economía nacional, hacen que la situación de la pequeña y mediana empresa no sea muy favorable.

Es necesario señalar que el control del Estado sobre el área reformada del agro es muy grande mediante diversos mecanismos, control que se ha ido ampliando los últimos años. Tenemos, la deuda agraria, impuestos, precios oficiales de productos agrícolas, de insumos, asistencia técnica y crediticia discriminatoria, intervención administrativa y sindical. Ultimamente control del nivel de salarios y ritmo de inversiones.

(1) Por ejemplo: 1969, BAYER S. A.: Elaboración de fibra acrílica con 18.5% capital estatal. FETESA, Empresa mixta para el montaje de equipo telefónico: ITT 60% y Estado 40%. Contrato Cuajone con la SPCC, con la Marcona en 1970, posteriormente convertida en Hierro Perú. 18 Contratos Petroleros entre PETROPERU y empresas extranjeras. En el campo industrial para 1973 INDUPERU tenía confeccionado un paquete de proyectos con un costo de 33 mil millones de soles, siendo la base de estas empresas el capital estatal (40%) y el capital extranjero (37%).

(2) Financiamiento externo requerido para proyectos de inversión para 1973—75 de S/. 3,151 millones.

Por otro lado, la centralización de las tierras no ha desaparecido, lo cual agrava la precaria situación de minifundarios independientes, parcelarios comuneros y campesinos sin tierra. Estos, por sus condiciones materiales de vida han protagonizado tomas de tierra de envergadura, como en Andahuaylas, Alto Piura, Cajamarca, Cuzco, etc.

En el área urbana tenemos los sectores de técnicos y profesionales que encuentran oportunidades de insertarse directa o indirectamente en el aparato estatal. Además la ampliación de las actividades urbanas —tendencia observada desde las últimas décadas y favorecida por la política del gobierno militar— constituye un canal para el crecimiento de los sectores medios.

Por su lado, los sectores obreros y la masa marginal de la población urbana se han constituido en aquéllos que obtienen con mayores restricciones la cuota correspondiente de la riqueza socialmente generada y con grandes limitaciones en la capacidad de decisión sobre su propio destino.

Las reformas y política global llevada a cabo en la primera fase han canalizado el excedente generado por los trabajadores hacia la alianza dominante: el capital foráneo, capital estatal y gran capital local. Por tanto, medidas explícitamente redistributivas han tenido efecto limitado sobre los sectores populares (1).

Posteriormente, la segunda fase del gobierno deja el reformismo y el discurso ideológico socializante, para convertirse cada vez más en una dictadura represiva. La crisis económica y su agudización conduce a una más clara definición política en contra de las grandes mayorías sociales. La gestión va dirigida a traer el capital imperialista dándole todas las garantías del caso, así como a reactivar a la empresa privada discriminando las reformas.

5.3 Condiciones de Vida. Énfasis en el Perú.

Históricamente en la sociedad peruana, el excedente generado ha sido distribuido de acuerdo a mecanismos propios del sistema capitalista. Es decir, que en lo fundamental, éste se canaliza hacia los sectores sociales que controlan los medios de producción y a su vez ejercen el poder político, en desmedro de grandes sectores de trabajadores que son marginados en la participación del excedente, a pesar de constituir la fuerza creadora fundamental en el proceso productivo.

(1) La Reforma Agraria, abarca no más del 23% del PEA agropecuaria y la Comunidad Laboral no supera al 10% del PEA total.

Asimismo la estructura distributiva de la riqueza está íntimamente ligada a la orientación del desarrollo de la economía y por tanto a la estructura de poder político. De tal modo que, cada modalidad de desarrollo de la economía, ya sea el enclávico-oligárquico o el urbano-industrial, implica un énfasis determinado en la participación de esta riqueza.

En esta parte del estudio se presenta un resumen de las características y consecuencias concretas de la distribución de la riqueza en el país utilizando índices referenciales sobre las condiciones de vida de los diferentes estratos de la población.

5.3.1 Concentración del Ingreso en el Perú.

Un indicador muy claro de las consecuencias de la lógica capitalista en la sociedad peruana es la elevada concentración de la riqueza y el ingreso en reducidos grupos sociales, mientras que grandes masas humanas viven a nivel de subsistencia y con un futuro incierto. El Perú se encuentra entre los países con más alto coeficiente Gini, estando sólo debajo de Ecuador, Panamá, Honduras y Brasil (1). El 50% de la población urbana peruana apenas absorbe el 14.1% del ingreso mientras que el 10% más rico, el 44%.

En el cuadro siguiente se considera al conjunto de la población y su evolución en cuanto a su captación del ingreso generado al principio y al final de la pasada década. Aunque se han utilizado metodologías distintas para 1961 (ingreso Personal) y 1972 (ingreso familiar), es posible comparar los resultados en términos porcentuales.

CUADRO N° 14

PERU: Evolución de la Concentración del Ingreso por Grandes Estratos Poblacionales, 1961—1972

Estratos	1961	1972
20% más pobre	2.3	1.4
70% intermedio	48.4	52.6
10% más rico	49.3	46.0
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Weeb, Richard; Figueroa, Adolfo;
INP—MEF, ENCA, Censo Nacional 1961.

(1) Véase Cuadro N° 10 del Anexo. Hay que considerar que los datos para Perú corresponden sólo al área urbana que presentan menor sesgo que si incluyese al área rural.

La distribución porcentual del ingreso entre las diferentes clases sociales no ha variado favorablemente durante la última década. Existe una tendencia a un mayor empobrecimiento relativo del estrato más pobre, asimismo los grupos intermedios se han visto favorecidos con la reducción del ingreso absorbido por el estrato más rico.

Incluso se puede concluir que también ha habido un deterioro absoluto en el nivel del ingreso del estrato bajo, ya que el ingreso nacional per cápita tuvo un incremento real de sólo 27% en el período señalado.

Esto mismo puede verse a nivel de áreas geográficas, ya que el 20% más pobre fundamentalmente se encuentra en el campo.

CUADRO N° 15

PERU: Evolución Espacial de la Distribución del Ingreso 1961—1972 (Porcentajes)

	1 9 6 1			1 9 7 2		
	PEA	Ingreso	Indice(1)	Poblac.	Ingreso	Indice
Lima	20.4	37.50	198	18.36	46.2	230
Urbano	42.8	66.68	168	44.40	76.5	167
Rural	57.2	33.32	63	55.60	23.5	40
Nacional	100.0	100.0	100	100.00	100.0	100

Fuente: Datos Censales y ENCA.

La distribución geográfica del ingreso nos muestra que Lima es el gran centro de absorción del ingreso nacional tanto en 1961 como en 1972, reteniendo casi la mitad del ingreso de las familias del país. De este modo se incrementa la centralización de la producción y del consumo en la capital, característica de la estructura productiva nacional. En 1961 la PEA urbana es menor que la rural, sin embargo, absorbe más de 2/3 del Ingreso Nacional, indicador de la mayor productividad y dinamización de las actividades urbanas, así como del deterioro de la economía agrícola tradicional que no encuentra relevancia dada la predominancia del capitalismo en nuestra sociedad.

(1) Los índices para 1961 se refieren al Ingreso Nacional por PEA. Para 1972, Ingreso Familiar Anual.

En el transcurso de once años (1961—1972) la ampliación de las bases del capitalismo en nuestra sociedad no ha sido capaz de crear fuentes de ingreso para la población de las zonas atrasadas ni elevar su productividad (1) (no se señalan por ahora otros aspectos sociales y políticos). Por el contrario, la dinámica de industrialización introducida a partir de 1960 creó nuevos mecanismos para concentrar la propiedad y el ingreso en la emergente capa de capitalistas peruanos, que fundamentalmente se encuentran en Lima y ciudades importantes, así como en aquéllos que controlan el capital extranjero.

Como se señaló, el auge de actividades secundarias y terciarias paralelo al deterioro progresivo de la agricultura tradicional y los mecanismos concentradores en ambas áreas, se reflejan en las masivas migraciones hacia las urbes y el empobrecimiento rural especialmente en la región serrana.

CUADRO N° 16

PERU: Diferenciación Geográfica del Ingreso Promedio Familiar Mensual Por Estratos Sociales, 1972

(Indices)

Regiones	Estrato Bajo, 50% Poblac.	Estrato Medio, 40% Poblac.	Estrato Alto, 10% Poblac.	Total 100% Poblac.	Ingreso Promedio (Soles)	Comparación Inter- regional
Lima Metrop.	40	110	367	100	9,800	417
Costa	43	118	312	100	4,900	208
Sierra	25	106	447	100	2,350	100
Selva	24	110	447	100	3,800	162

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, "Niveles de Vida, Análisis de la Situación Alimentaria en el Perú", 1977.

Al interior de cada área (Lima, Urbana, Rural) los promedios ocultan los extremos, ya que en cada una de éstas coexisten formas de producción atrasadas y otras más modernas. Así tenemos en 1972 en el área rural, que las familias serranas (que excluyendo a Lima Metropolitana son 2.5 veces el número de familias de la costa) perciben como ingreso familiar promedio el 30% del promedio nacional, mientras que en la costa perciben el 70% del mismo.

(1) La tesis dualista sostiene justamente lo contrario, sobre la sociedad peruana.

En 1972 la diferenciación regional sigue siendo acentuada. La región más pobre es la Sierra, especialmente el Sur Rural, cuyo ingreso promedio es 1/3 del promedio nacional, mientras que Lima tiene más del doble de éste.

Al interior de cada región también se reflejan las diferentes clases sociales a partir del nivel de ingreso. Al interior de la región serrana y selvática es donde se dan las mayores diferenciaciones relativas. El estrato Bajo de cada una de estas regiones vive en el nivel de subsistencia, siendo su ingreso familiar promedio la cuarta parte del ingreso promedio de la región respectiva. En la costa la brecha entre los estratos extremos es menor.

A lo cual se agrega que los niveles absolutos son los más bajos justamente en la Sierra y Selva (última columna Cuadro 8). Otra vez es Lima Metropolitana la región que ostenta los mayores ingresos, pero también presenta grandes diferencias internas.

5.3.2 Grupos Ocupacionales y Distribución del Ingreso.

La diferenciación de las formas de obtener ingreso permite ubicar con mayor precisión las características y condicionantes económicos, sociales y políticos. Diferenciaremos el ingreso por la propiedad de medios de producción de aquel generado por la fuerza de trabajo.

En cuanto a la primera fuente de ingresos en 1961, sólo el 1% más rico del PEA absorbía el 83% de Ingreso Nacional por propiedad (Renta Predial, Utilidades o intereses). No existen datos tan precisos para los próximos años. Sin embargo, no hay indicios para señalar que el grado de concentración de la propiedad haya variado sustancialmente. Por el contrario como vimos en la primera parte, con la industrialización y modernización de la sociedad peruana emerge un sector de burguesía industrial que se agrega a los grandes propietarios agrarios y urbanos, grandes comerciantes y socios administradores de los capitales extranjeros para conformar el sector más rico de la población. Por otro lado, el 99% del PEA no detenta más que el 16.5% del ingreso por propiedad.

En cuanto a aquellos que perciben ingresos a partir del trabajo distinguimos tres grandes grupos: obreros, empleados e independientes.

Según esta clasificación Obreros y Empleados reciben un salario, siendo éste la única fuente de ingresos. Los independientes involucran a un conjunto bastante heterogéneo. Perciben un ingreso "mixto" de fuerza de trabajo y/o de la propiedad de cierta cuantía de medios de producción.

CUADRO N° 17

PERU: Estructura del Ingreso Nacional y de la PEA, 1961—74
(porcentajes)

	1961		1968		1970		1972		1974	
	IN	PEA	IN	PEA	IN	PEA	IN	PEA	IN	PEA
Obreros	24.1	37.6	23.5	39.1	22.1	39.6	24.7	40.2	23.8	40.7
Empleados	23.1	12.5	26.0	14.3	24.7	14.7	26.5	15.2	23.1	15.6
Independientes	29.5	49.9	28.1	46.6	27.3	45.7	25.5	44.6	24.1	43.7
Renta Predial, Utilidades e Intereses	23.3	*	22.4	*	25.9	*	23.3	*	29.0	*
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: B.C.R., "Cuentas Nacionales".

CUADRO N° 18

PERU: Niveles de Salario Anual por Grupos Ocupacionales 1961
(soles corrientes)

Niveles de Salario Anual	Obreros %	Empleados %
Menos de 3,000	5.1	1.1
3,000 — 7,500	38.1	6.6
7,500 —15,000	35.5	19.2
15,000 —70,000	21.3	66.5
Más de 70,000		6.6
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: R. Webb, "Government Policy and the Distribution of income in Perú, 1963—1973", Discussion Paper 39.

Los ingresos por propiedad constituyen más del 20% del Ingreso Nacional con una clara tendencia a crecer en su participación del total. Se ve que se incrementa de 23,3% en 1972 a 29% dos años más tarde a costa de la reducción de la participación del ingreso por trabajo.

Considerando diferentes grupos de Obreros y Empleados por tramos de ingreso, encontramos que el grueso de los primeros se sitúa en un tramo inferior de ingreso que el grueso de los Empleados.

En otras palabras el nivel promedio del ingreso Obrero es significativamente menor que el ingreso promedio del Empleado. Esta situación no mejora en la última década.

Comparando los cuadros 18 y 19, se aprecia que se han ampliado los asalariados de menores ingresos. Es decir, se ha incrementado la concentración del ingreso.

CUADRO N° 19

PERÚ: Niveles de Salario Anual por Grupos Ocupacionales 1972 (Soles de 1961)

O B R E R O S			E M P L E A D O S		
Niveles		%	Niveles		%
Menos de 5,481		22.59	Más de 4,567		10.60
5,481—10,962		39.55	4,567 — 11,419		16.98
10,962—16,443		19.30	11,419 — 15,985		13.55
16,443—36,540		16.31	15,985 — 91,532		55.55
36,540—45,676		0.96	91,532—182,704		2.66
Más de 45,676		1.29	Más de 182,704		0.66
Total		100.00			100.0

Fuente: Censo Nacional 1972

Nota: Se ha tratado de aproximar la clasificación del Censo 72 a la usada en el cuadro 18, para 1961.

5.3.3 Niveles y Patrones de Consumo

El nivel de ingreso es un factor fundamental en la determinación del nivel y la estructura del consumo. Bajos niveles de ingreso implican consumo reducido, donde el gasto en alimentos ocupa una proporción importante de éste. Dentro de este contexto es que el patrón de

consumo es condicionado por el tipo de producción que se oferta y por tanto por la maquinaria publicitaria de las firmas, en tanto que ésta es la última fase del proceso productivo.

El conocimiento de los gastos en consumo de los diferentes estratos sociales así como la ubicación de las necesidades reales de los sectores deficitarios, constituyen el punto de partida para el diseño de políticas redistributivas que apunten a elevar el nivel de las mayorías y a la implementación de una reorientación adecuada de la estructura de oferta en función del objetivo social señalado.

Niveles de Consumo en América Latina

La alta concentración del ingreso en la mayoría de los países de la región, tiene como lógica consecuencia la marginación del consumo de grandes sectores sociales, incluso teniendo en cuenta solamente el consumo vital alimenticio.

CUADRO 20

AMERICA LATINA: Población sin Capacidad Adquisitiva de la Dieta Mínima, 1970

	Costo Anual Per cápita de la Dieta Mínima (1)	Población con ingresos menores que el costo de la Dieta Mínima
	(\$ 1960)	(%)
Perú	160	45
Honduras	95	49
Colombia	150	43
Brasil	125	42
Ecuador	135	35
México	220	31
Chile	225	29
Venezuela	180	22
Argentina	245	11
Total Gpo. Mencionado (2)		35

(1) De acuerdo a las condiciones particulares de cada país.

(2) Este grupo de países abarca poco más del 85% del Total de la Población de América Latina.

Fuente: CEPAL, op. cit.

Si tenemos en cuenta el costo de dieta mínima por persona encontramos que para 1970, cerca de la mitad de la población tiene incapacidad económica para adquirir esta dieta mínima en Brasil, Colombia, Perú y Honduras.

La situación alimenticia en el resto de países no difiere mucho, aunque el tamaño relativo de los sectores sociales marginados de un mínimo consumo alimenticio es menor. El promedio de la población marginada en la región, involucra a más de la tercera parte de la población total.

Si comparamos el costo anual per cápita de la dieta mínima con el ingreso promedio anual, tenemos que el segundo es en algunos casos menor que el costo mínimo alimenticio, lo que da una indicación de que el nivel de remuneración no permite la recuperación de la fuerza de trabajo.

Así, en Chile (1) el costo de la dieta mínima es \$ 225 mientras que el ingreso medio anual para los obreros del "30% más pobre" apenas llega a \$ 202, y los obreros del "20% siguiente" reciben un ingreso medio de \$ 339. El caso del Perú es más desolador, como se observa en el cuadro anterior donde ocupa el segundo lugar entre los países latinos en tamaño de población hambrienta. El ingreso medio de una familia peruana en 1972, sólo cubre el 86.3% del costo mínimo de la dieta per cápita.

En cuanto al valor nutritivo de la alimentación cotidiana de la población podemos observar que en Perú, Chile y Brasil no hay mucha diferencia, pero en Argentina destaca el mayor contenido proteico y también calórico. (Anexo Cuadro N° 11). Esto se explica en parte porque siendo Argentina país productor de carne de res, su costo interno es relativamente menor que el resto de países. Sin embargo, el crecimiento de los contenidos nutricionales tienden a ser casi estático e incluso en Argentina y Chile regresivo. Esta regresión se explica fundamentalmente por la política económica y laboral que aplican las dictaduras militares de estos países. Estas cifras muestran los resultados de políticas económicas basadas en la "Escuela de Chicago". El contraste de la política económica redistributiva popular de Allende con la de Pinochet puede verse en el estancamiento y reducción del crecimiento del consumo privado per cápita, en Chile para 1973, y en Argentina a partir del 70. Las cifras tienen un tinte patético teniendo en cuenta que son promedios.

(1) CEPLAN, "Bienestar y Pobreza". Santiago de Chile, 1974.

Niveles de Consumo en Perú.

En esta parte analizaremos con mayor detalle las condiciones de consumo en el Perú, utilizando los datos de ENCA (2) que realizó una encuesta de la canasta de consumo familiar por primera vez en el país en 1972.

En primer lugar, se encontró que el promedio de consumo personal a nivel nacional es bajo: S/. 688 mensuales (S/. 8,267 al año) en el año 1972, que equivale al 28% del salario mínimo vigente en dicho año.

El Area Rural como es la región más deprimida, aglutina a la mitad de la población y absorbe cerca de la cuarta parte del consumo total, ostentando el más bajo consumo promedio por habitante.

CUADRO N° 21

Consumo por Persona Anual Según Grado de Urbanización, 1972

Zona	Consumo		Población
	Por persona Anual (soles)	Participación (%)	
Lima Metropolitana	14,993	41.5	23.0
Grandes Ciudades*	8,773	13.1	11.8
Centros Poblados	8,435	16.7	16.4
Area Rural	4,856	28.7	48.8

(*) Más de 100,000 habitantes, no incluye Lima Metropolitana.

Fuente: ENCA.

Por otro lado, las Ciudades aparecen como los centros consumidores más importantes con respecto a la población que involucran. Al interior de las ciudades, claramente se ve favorecida Lima Metropolitana.

Debido al carácter heterogéneo de la estructura de la sociedad peruana, es necesario escudriñar aún más dentro de cada zona e inclu-

(2) Encuesta nacional de Consumo Alimenticio, dependencia del Ministerio de Alimentación.

so por niveles de ingreso, de lo contrario los promedios genéricos no dan muchas luces para llegar a comprender situaciones específicas.

Así la zona más pauperizada es el Area Rural de la Sierra que aglutina al 29% de la población, y cuyo consumo personal promedio equivale al 60.7% del correspondiente Area Rural de la Costa. (Véase Anexo Cuadro N° 12).

Las ciudades entre sí (no se incluye Lima Metropolitana) tienen casi un mismo nivel de consumo promedio personal, que se sitúa alrededor de los S/. 10,000 equivalente al 67% del correspondiente a Lima Metropolitana. Esta situación marca una diferencia importante inclusive al interior de la zona propiamente urbana, siendo las ciudades más "pobres" las de Cuzco, Puno, y Juliaca (Sierra Sur).

Respecto a los centros poblados, presentan niveles diferenciados fluctuando entre S/. 13,944 y S/. 5,749. No se diferencian mucho del

CUADRO N° 22

PERU: Estructura Relativa del Consumo Familiar Nacional 1972

Rubro	Estructura
ALIMENTOS	50.3
— A. Vegetales y Frutos	36.6
— Carnes	4.1
— Huevos, leche y Derivados	4.1
VESTIDO	8.2
— Ropa	6.8
VIVIENDA	17.2
— Vivienda	13.0
DIVERSOS	24.3
— Transportes y Comunicaciones	6.0
— Educación	3.8
— Salud	3.6
TOTAL DE GASTO (%)	100.0
FAMILIAR MENSUAL (S/.)	3,866

Fuente: ENCA.

nivel de ingreso de las ciudades, incluso en Selva Alta, Sur Costa y Centro Costa este último es menor. Esto da una muestra del atraso general de la mayoría de las Ciudades.

Patrones de Consumo

El conocimiento de la composición del consumo de los diferentes sectores sociales debe conducir a la ubicación de los cuellos de botella en el suministro de los productos que satisfacen las necesidades básicas, especialmente de las grandes mayorías.

Los diferentes patrones de consumo que encontramos en el país, reflejan la heterogeneidad de la formación social peruana donde, a pesar de la hegemonía de las leyes del orden capitalista, subsisten formas de trabajo y relaciones sociales de producción precapitalista. Los patrones de consumo también reflejan diferencias en cuanto a ubicación geográfica y disponibilidad de recursos naturales.

Patrón de Consumo Familiar Nacional

A partir del listado general de 69 alimentos que utiliza ENCA se han agrupado cuatro grandes rubros para caracterizar el Patrón Nacional.

La repartición porcentual del gasto demuestra una alta concentración en Alimentos, Vestido y Vivienda (el 70% del gasto) y el resto en 51 productos diversos.

Los productos cuyo gasto es significativo son: Alimentos Vegetales y Frutos (14.7%) y Gastos en Vivienda propiamente dicha (13.2%).

Por otro lado, entre los productos llamados Diversos sólo 4 de ellos (Transportes y Comunicaciones, Educación, Derivados de Petróleo y Gastos Diversos) concentran casi el 50% del gasto de este rubro.

Se observa que el gasto en las necesidades básicas de alimentación, vestido y vivienda absorben el mayor monto, y que por lo tanto el nivel de ingreso y la estructura de consumo correspondiente no permiten ocupar una mayor proporción del gasto en otras necesidades que requiere el ser humano para su cabal desarrollo como tal: servicios médicos y anexos, medicinas, educación, material de lectura y escritorio, arte, recreación y deportes.

Patrón de Consumo Lima Metropolitana

Los estratos en que se ha clasificado la población de Lima están en función del nivel de ingreso per cápita como se muestra en el siguiente cuadro. (Véase Cuadro N° 23). El tipo de estratificación estadística no diferencia las clases sociales pero podemos ubicar a grosso modo, dentro del estrato III a los medianos y grandes capitalistas así como a la tecnoburocracia privada y estatal, y finalmente a los llamados profesionales liberales que sirven a la burguesía (y que por tanto son largamente remunerados, médicos, abogados, etc.).

En el Estrato II, los llamados sectores medios profesionales, burocracia media privada y estatal, pequeños empresarios, fundamentalmente. Por último, en el Estrato I se ubican básicamente los llamados sectores populares obreros, empleados de bajo rango, trabajadores independientes (carpinteros, gasfiteros, etc.), trabajadores eventuales, vendedores ambulantes, en general subempleados desempleados. (Véase Cuadro N° 23).

Analizando los paquetes de consumo correspondiente se encuentra que la mayor diferencia se da en los rubros de ALIMENTOS y DIVERSOS. Sin embargo, en términos absolutos el gasto en Alimentos del Estrato III abarca Alimentos, Vestido y Vivienda del Estrato más pobre.

Este último grupo social puede destinar muy poco de su reducido presupuesto a satisfacer necesidades más allá de las vitales (comida, vestido y casa). (Véase cuadro N° 24).

En cuanto al VESTIDO tenemos que mientras las participaciones son muy similares, los gastos absolutos oscilan entre 5 y 15 mil soles, gastando el E. Medio dos tercios de lo gastado por el E. Alto.

Para el caso de VIVIENDA estas grandes divergencias absolutas se acentúan, diferenciándose a la vez los porcentajes. Entre el E. Bajo y Medio existe un salto de 6.3 a 16.8%, mientras que del E. Medio al E. más rico sólo sube hasta 19.5%, sin embargo, en términos absolutos representan grandes diferencias. Así, el gasto de Vivienda del E. Alto equivale al 70% del gasto total del E. Bajo y el 40% del E. Medio.

Con DIVERSOS sucede lo mismo que con VIVIENDA, de tal modo que el gasto del E. Alto en este rubro sobrepasa el gasto total del E. Bajo en 20%.

CUADRO N° 23

PERU: Estratificación de la Población de Lima Metropolitana 1972

Estratos	I Bajo	II Medio	III Alto	General
— Rangos de Ingreso por Persona Anual	Menor que 15,000	15,000 a 34,500	Mayor que 34,500	
— Población (%)	55.8	34.4	12.8	100.00
— Familias pertenecientes a este Estrato (%)	49.5	33.6	16.9	100.00
— Promedio de miembros por familia	6.63	5.49	4.42	5.90
— Ingreso Fam. Mens. (S/.)	4,000	10,800	36,000	9,800
Indice	100	270	900	245
— Consumo F. Mens. (S/.)	4,909	8,453	14,305	7,775
— Captación total del Con- sumo por Estrato	31.6	36.9	31.5	100.00
— Propensión Media a Consumir	1,227	0.782	0.397	0.793

Fuente:—GIECO-UNI, "Perú, Redistribución del Ingreso y Patrones de Consumo", Lima, 1976.

—M. de Alimentación. Primer Seminario Sectorial sobre Problemática Alimentaria y Nutricional. Lima, 1973.

En cuanto a las observaciones anteriores podemos concluir que cuando el ingreso aumenta:

- 1) El gasto en Alimentos disminuye relativamente, pero aumenta significativamente en términos absolutos.
- 2) El gasto en Vestido tiene un aumento relativo poco significativo, aunque aumenta significativamente en términos absolutos.
- 3) El Gasto en Vivienda y Diversos aumenta significativamente tanto en términos relativos como absolutos.

CUADRO N° 24

**PERU: Estructura Relativa del Consumo Familiar por Estratos
de Lima Metropolitana, 1972**

Rubros	Estratos	I	II	III	Promedio Ponderado
ALIMENTOS		54.8	40.1	25.5	40.1
— Vegetales y Frutos		23.0	14.7	8.6	15.4
— Carnes y Pescado		14.4	12.8	8.6	12.0
VESTIDO		8.0	8.9	9.2	8.7
— Ropa		6.2	7.0	8.0	7.1
VIVIENDA		11.5	20.1	24.8	18.9
— Vivienda		6.3	16.8	19.5	14.4
DIVERSOS		25.7	30.9	40.5	32.2
Total del Gasto %		100.0	100.0	100.0	100.0
Familiar Anual S/.		58,919	101,441	171,667	93,306

Fuente: ENCA.

Concentración del Gasto

A continuación se detallan los productos más importantes en términos de Gasto para cada Estrato de Lima Metropolitana y de este modo se aprecian con mayor profundidad los cambios en los modos y condiciones de vida.

Los productos que se encuentran presentes entre los más importantes para todos los estratos son: Alimentos Vegetales, Carnes, Huevos, Leche y Derivados, Gastos en Vivienda, Telas y Confecciones. Mientras que Servicios Domésticos y Transportes y Comunicaciones aparecen en el E. Alto y E. Bajo, respectivamente. ,

CUADRO N° 25

**PERU: Productos Cuya Participación es no Menor del 5%
en el Gasto Total de los Estratos en Lima (1)**

ESTRATO BAJO	Total	57.01
1. Alimentos Vegetales	20.41	
2. Carnes	12.02	
3. Huevos, Leche y Derivados	6.92	
4. Gasto en Vivienda	6.32	
5. Transportes y Comunicaciones	5.96	
6. Telas y Confecciones	5.58	
ESTRATO MEDIO	Total	51.62
1. Gasto en Vivienda	16.81	
2. Alimentos Vegetales	11.85	
3. Carnes	11.01	
4. Telas y Confecciones	6.33	
5. Huevos, Leche y Derivados	5.62	
ESTRATO ALTO	Total	53.14
1. Gasto en Vivienda	19.53	
2. Carnes	7.51	
3. Servicios Domésticos	6.81	
4. Telas y Confecciones	6.56	
5. Alimentos Vegetales	6.45	

Fuente: GIECO-UNI, op. cit.

(1) 5% E. Bajo = 2,946 (en soles)
E. Medio = 5,072
E. Alto = 8,500

Se comprueba el gran peso que tienen los tres productos del rubro Alimentos en el patrón del Estrato Bajo (40%), y como éste va disminuyendo a 28% en el E. Medio y 14% en el E. Alto. Asimismo, el paquete de Alimentos Vegetales, del primer lugar en el E. Bajo pasa al segundo y luego al tercer lugar en cuanto a concentración.

El **paquete Gasto en Vivienda** del cuarto lugar pasa a ocupar el primero, manteniéndose como el Gasto más importante para aquellas familias del Estrato Medio. Este es uno de los cambios más importantes en el patrón de consumo.

Los Estratos Medio y Alto tienen en primer lugar el Gasto en Vivienda con S/. 17,052 y S/. 33,526, respectivamente. Las familias de estos Estratos gastan más de la mitad de este sub-rubro en "compra casa", y en "construcción de casa". Así también el gasto en "adquisición de terrenos" sólo se presenta significativamente en el grupo social más rico.

Vemos pues. que aquéllos sectores sociales ubicados en el Estrato Alto, gastan 6 y 3 veces respectivamente más que los otros dos Estratos, asegurándose un buen nivel de vivienda, a diferencia del Estrato Bajo, cuyo gasto más fuerte es Alimentos y puede destinar sólo un 6.33% del total a Gasto en Vivienda.

El Rubro Diversos

Comprende una miscelánea de 51 productos de los cuales 17 son Servicios Estatales y Privados; sin embargo, los más importantes (los que sobrepasan al 1% del gasto total) no pasan de seis productos.

Las familias con mayores ingresos disponen un mayor porcentaje de su consumo a la adquisición de bienes industriales y servicios diversos.

Es decir, diversifican su consumo y tiene mayor capacidad de satisfacer sus necesidades creándose a la vez necesidades artificiales. Al interior del rubro Diversos se va produciendo una concentración del gasto alrededor de 5 ó 6 productos importantes, que de 8.8% en el estrato pobre pasa a 21.4% del gasto total en el estrato rico.

Los principales productos en orden de importancia son:

Estrato Bajo: (1) Transportes y Comunicaciones, (2) Productos Derivados de Petróleo, (3) Educación, (4) Medicinas y (5) Gastos Diversos.

Estrato Medio: (1) Transportes y Comunicaciones, (2) Productos Derivados de Petróleo, (3) Educación, (4) Gastos Diversos, (5) Servicios Médico-Sanitarias y (6) Medicinas.

Estrato Alto: (1) Servicios Domésticos, (2) Educación (3) Gastos Diversos, (4) Transportes y Comunicaciones, y (5) Derivados de Petróleo.

Los productos presentes en los tres Estratos son Transportes y Comunicaciones, Derivados de Petróleo, Educación y Gastos Diversos, presentándose como necesidades comunes aunque diferenciadas. Las variaciones se presentan en cuanto a la prioridad que ocupa cada producto y a otros productos que aparecen, donde ambas cosas reflejan cambios en los patrones de vida.

Sobresale el hecho que para el Estrato Alto el Pago al Servicio Doméstico es el mayor gasto en el Rubro Diversos; mientras que para los otros dos Estratos ni siquiera figura, siendo el primero Transportes y Comunicaciones. Al parecer la movilidad en ómnibus y micros representan un gasto importante para estos estratos ya que absorbe más de las 3/4 partes del mismo.

Por otro lado, observamos que el Estrato Bajo consumen más medicinas que Servicios médicos, al parecer su capacidad adquisitiva no les permite acudir a un Médico de tal modo que se automedican, o por el contrario acuden a centros de salud gratuitos. En el Estrato alto estos bienes y servicios no figuran como importantes relativamente, sin embargo, el gasto respectivo en términos absolutos sobrepasa a los otros estratos.

El gasto en Educación de estar en el tercer lugar en los Estratos inferiores pasa al segundo en importancia dentro del rubro Diversos para el Estrato más rico (S/. 1,953; S/. 3,836 y S/. 9,010, respectivamente). Este gasto en términos absolutos y en relación al Estrato Bajo, se duplica para el Estrato Medio y más que se cuadruplica para el Estrato Alto.

Asimismo, en los 5 principales productos del rubro Diversos, el Estrato Alto gasta 4.5 veces lo que gasta el Estrato Bajo.

El nivel de desagregación de los datos ha mostrado los diferentes niveles de vida entre los Estratos en Lima Metropolitana. Sin embargo, hay que tener en cuenta que incluso cuando se trata del mismo subproducto, a través de las cifras no es posible distinguir la calidad de éste. Así, tenemos a las familias del Estrato Bajo que mayormente incluye sectores que se proveen de agua en cilindros y pilones mientras que en el Estrato Alto el líquido elemento llega a la Vivienda mediante tuberías. Asimismo en Educación, cuando se señala "pensión de enseñanza primaria" existen diferentes categorías de Centros de enseñanza que expresan las diferencias de clase.

A pesar de estas limitaciones observamos las grandes diferencias que separan a las familias del Estrato Bajo (obreros, trabajadores eventuales, ambulantes, pequeños comerciantes, trabajadores independientes no calificados, es decir, sectores populares) de las familias de

sectores medios sociales y de aquéllas que pertenecen a los sectores propietarios de los medios de producción. Es decir por un lado la mayoría de las familias destinan una gran parte del ingreso familiar para satisfacer de algún modo las necesidades básicas de Alimentos y Vivienda disminuyendo su capacidad para adquirir bienes y servicios que complementan e impulsan el desarrollo integral del ser humano, como salud, educación, cultura, recreación, transporte. Todo lo cual está acompañado de un tipo de organización del trabajo y del proceso productivo que colocan al trabajador en un engranaje generador de productos, que no van a satisfacer sus necesidades.

Por otro lado, están las familias cuyo nivel de ingreso les permite satisfacer amplia y suntuariamente las necesidades básicas y que van absorbiendo la necesidad ficticia de otros productos y servicios; nivel de ingreso garantizado por el poder económico que ostentan en función de su ubicación en la estructura económica, es decir por ser poseedores del capital y administradores altamente calificados que se aseguran la apropiación de la riqueza generada por la fuerza de trabajo.

Patrones de Consumo: Area Rural

Ya hemos señalado, que en el Area rural viven las familias cuyos niveles de consumo y condiciones de vida son los más reducidos en el país. Dentro de esta área pauperizada las menores cifras de consumo promedio per cápita anual lo tienen la Sierra Norte y la Selva Baja con S/. 3,945 y S/. 4,312, respectivamente.

La Sierra Norte abarca fundamentalmente Ancash, Cajamarca, Lambayeque, La Libertad, Piura y Tumbes. Dentro de esta zona el gasto total familiar en el Area Rural representa la tercera parte del consumo de Chiclayo, centro urbano norteño importante.

En cuanto a Selva Baja, que comprende Loreto y Madre de Dios, muestra un gran atraso económico a la vez que poseen un territorio de difícil topografía que ha impedido que alcance niveles más altos de desarrollo capitalista en relación a otras regiones. Aunque existen núcleos de desarrollo de actividades industriales, la mayoría de su población está dedicada a actividades de agricultura, caza y pesca de subsistencia.

Al interior de la región selvática se nota diferencias entre la "Selva del Llano" y la "Selva Alta", teniendo esta última un nivel de consumo más elevado en lo que se refiere a los Centros Poblados y Area Rural. La Selva Alta tiene un nivel de consumo superior en casi el 30% al de la Selva Baja.

Analicemos el Patrón de consumo de los sectores más deprimidos en el mundo Rural: Selva Baja y Sierra Norte.

CUADRO N° 26

PERU: Patrón de Consumo por Rubros, Area Rural, 1972

Rubro	Región	Selva Baja	Sierra Norte
ALIMENTOS		62.39	69.87
— Vegetales		26.70	46.92
— Carnes		9.74	6.05
— Pescado		18.35	0.72
VESTIDO		6.50	6.71
— Vestido		5.41	5.44
VIVIENDA		4.42	5.00
— Vivienda		4.02	4.88
DIVERSOS		26.61	28.42
Total del Gasto %		100.00	100.00
Familiar Anual	S/. 29,600.80		23,140.10

Fuente: GIECO/UNI, op. cit.

Vemos claramente que siendo ambas zonas pauperizadas, las diferencias en los patrones de consumo reflejan distinta situación geográfica y diversa disponibilidad de recursos naturales en el Area Rural.

En cuanto al consumo de Alimentos Vegetales, en la Sierra Norte es mayor. Por otro lado, el consumo de Carne en la Selva Baja es el doble del de la Sierra Norte, y en Pescado las familias selváticas consumen 30 veces más que las serranas. Estas diferencias se basan en las disponibilidades propias de cada región. Es así que, el consumo de Pescado en la Selva es significativo, por la existencia de ríos adecuados, mientras que el gasto en Alimentos Vegetales en la Sierra Norte es muy significativo, ya que la carencia de ríos y la disponibilidad relativa de mayores tierras y buen clima hace que sea relativamente más fácil adquirir Alimentos Vegetales o que se cultiven dentro del ámbito del hogar, como se refleja en la incidencia de maíz, trigo y papas en el Autoconsumo.

La importancia del Autoconsumo se destaca ya que es mayor a las compras de Alimentos.

CUADRO N° 27

PERU: Comparación entre Compra y Autoconsumo de Alimentos y bebidas, Area rural de la Sierra Norte y la Selva Baja, 1972

(%)

	Compras	Autoconsumo
Sierra Norte	29.31	34.31
Selva Baja	19.35	42.61

En la Sierra el Autoconsumo se refiere básicamente a maíz (seco, harina, o choclo), trigo, papa, arveja seca o verde y yucas; carne de cordero, cuy y pollo; huevos de gallina, leche fresca de vaca y queso fresco.

En la Selva los productos de autoconsumo más importantes son: pescado, plátano verde, yuca, carne de pollo, cereales y frutas. En las Ciudades y Centros Poblados selváticos el Autoconsumo se reduce sólo a 2 y 10%, respectivamente.

Se comprueba que a menor ingreso una mayor parte de éste se destina a Alimentos y Viceversa. Comparando con el Estrato I de Lima Metropolitana que destina 54.8% de su presupuesto, tenemos en el área rural un mayor porcentaje de gasto alimenticio frente a un menor ingreso.

Las diferencias relativas que observamos entre Sierra Norte y Selva Baja en el rubro Alimentos no se presentan en Vestido y Vivienda. En ambas zonas se destinan porcentajes muy reducidos, ya que en ellas la prioridad es la Alimentación dentro de un ingreso limitado, mientras que la Vivienda y el Vestido son satisfechas con lo mínimo al no considerarse un "lujo social" como en las urbes.

Area Rural: Rubros Diversos

En este rubro se ubican teóricamente 51 productos; sin embargo, veremos que en el Area Rural muchos de éstos no son ni conocidos ni necesarios o que su uso es despreciable por lo que se reducen a 20 productos. Esta reducción de productos se traduce en una significativa concentración en el gasto.

En la Selva Baja los nueve productos que superan el 1% acaparan el 71% del gasto del rubro. para Sierra Norte se tiene que Diversos abarca el 18.4% del gasto total y 6 productos que superan el 1% representan el 57% del rubro.

Entre los productos no consumidos o consumidos de manera despreciable para ambas zonas tenemos: accesorios eléctricos, productos de vidrio, productos de cuero (excepto calzado), adornos del hogar, joyas y relojes, productos de papel, juguetes, productos de caucho, instrumentos musicales y otros vehículos menores, productos manufacturados diversos y discos. En cuanto a servicios que no usan están: limpieza y lavandería, servicios técnicos diversos, peluquería y salones de belleza, teatros y anexos, servicios privados diversos, seguros, servicios gubernamentales y servicios de cuidados personales, etc.

La Selva Baja tiene un consumo más diversificado; así a diferencia de la Sierra Norte consume productos de aseo y cuidado personal, Transportes y Comunicaciones, Compra y repuestos de otros vehículos (excepto bicicletas y autos), abastecimiento de Agua y Energía Eléctrica.

En general, el modo de vida rural es austero y muchas veces ni siquiera cubre lo necesario. Muchos productos de la industria y servicios no están acordes todavía al nivel de inserción del área rural al desarrollo capitalista del país. Esta zona no está cubierta por Servicios Gubernamentales, éstos se han dedicado fundamentalmente a las urbes. Esto señala una gran labor para el poder gobernante, que sigue quedando pendiente. Es necesario que éstas amplias capas de la población que viven en extrema pobreza, sean integrados a la sociedad, de modo de conseguir un bienestar duradero y que aporten con sus energías al desarrollo integral de la nación, sin que ello signifique la lapidación de su cultura y tradiciones originarias de gran contenido social.

5.3.4 Balance Nutritivo de la Alimentación en el Perú.

Contenido Nutricional de la Alimentación.

Las características del consumo alimenticio de la población del Perú son explicadas por un reducido número de productos, los cinco principales absorben el 40.1% de este rubro a nivel nacional.

En realidad son 31 productos los que cuentan en la alimentación de la Población, y aparecen en todas las canastas de cada una de las áreas de residencia.

CUADRO N° 28

**PERU: Principales Productos Alimenticios en la Canasta Familiar
del Estrato Bajo de Lima Metropolitana, 1972**

Alimentos	Kg/Año	% del Consumo
		Total
1. Papa Blanca y Amarilla	310.9	12.9
2. Arroz	206.1	8.6
3. Pan Francés	179.6	7.5
4. Leche "Fresca" de Vaca	140.2	5.8
5. Azúcar Blanca	127.5	5.3
6. Leche Evaporada	104.1	4.3
7. Fideos	87.7	3.7
8. Carne de Pescado de Mar	86.6	3.6
9. Cebolla de Cabeza	79.9	3.3
10. Carne de Vacuno	65.9	2.7
11. Tomate	51.3	2.1
12. Carne de Pollo	50.4	2.1
13. Plátano de Seda	46.6	1.9
14. Aceite de Cocina	44.9	1.9
15. Naranja	44.5	1.8
16. Camote	43.7	1.8
17. Zanahoria	35.7	1.5
18. Pan de Manteca, Yema, Coliza	35.6	1.5
19. Arveja	27.2	1.1
20. Cerveza Blanca	27.2	1.1
21. Carne de Ovino	26.9	1.1
22. Choclo	26.7	1.1
23. Huevo de Gallina	20.4	0.8
24. Bebidas Gaseosas	20.2	0.8
25. Sal	20.1	0.8
26. Habas "Frescas" y Secas	19.6	0.8
27. Yuca Blanca	19.3	0.8
28. Apio	17.2	0.7
29. Limón	15.4	0.6
30. Plátano de la Isla	14.9	0.6
31. Manzana	14.5	0.6
Sub-Total 31 Productos	2,010.8	83.2
Total Consumo	2,401.4	100.0%

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas: "Niveles de Vida, Análisis de la Situación Alimenticia en el Perú, 1972".

Evaluación Proteínica y Calórica

Conocer las cantidades de calorías y proteínas ingeridas diariamente ayuda a la apreciación del estado nutricional de una población; aunque no es suficiente como veremos.

CUADRO N° 29

PERU: Consumo por persona de Calorías y Proteínas Diario y Gasto Anual en Alimentos y Bebidas por Areas Según Sectores, 1972

	Cal/día	Prot./día (grasa)	Gasto Anual (soles)
Lima Metropolitana	1,944	61.7	5,962
Estrato Bajo	1,813	53.9	4,441
Estrato Medio	2,098	68.3	6,743
Estrato Alto	2,011	71.0	8,780
Grandes Ciudades	1,907	62.0	4,410
Costa	2,177	68.9	4,939
Sierra	1,528	52.4	3,578
Selva	1,989	63.6	4,887
Centros Poblados	2,110	63.6	4,315
Costa	2,189	66.8	4,880
Sierra	2,084	62.0	3,744
Selva	1,771	52.2	3,612
Area Rural	2,114	55.8	3,049
Costa	2,010	55.7	3,490
Sierra	1,960	55.0	2,856
Selva	2,284	50.2	3,495
Total	1,997	58.9	4,030
Costa	2,122	63.4	4,401
Sierra	1,934	55.7	3,057
Selva	2,168	59.4	3,694

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas.

Del conocimiento de la ingestión promedio de calorías y proteínas por regiones se deduce que el grado de urbanización del lugar de residencia no explica las variaciones en el nivel de consumo calórico-proteico. Más bien existe relación entre precio y disponibilidad de un producto en una región y el nivel de ingreso.

El estrato social con mayor nivel de ingreso en el Perú (Estrato Alto, Lima M.) muestra el mayor consumo proteínico por persona diario (71 grs.). Pero, en cuanto a calorías por día ingeridas el promedio total de la Costa y Selva es mayor, y con un menor gasto en Alimentos y Bebidas.

En general el precio de calorías y proteínas es mayor en Lima Metropolitana y en las Grandes Ciudades en comparación con el Area Rural. Esto es evidente en la medida que esta última es centro productor de alimentos y no se recargan costos adicionales de transporte ni comercialización.

Las proteínas siempre son más costosas que las calorías, es por esto que sectores sociales con menores ingresos consumen más calorías que las familias ricas de Lima M. En el caso de toda la Costa, Centros Poblados en la Sierra y Area Rural en la Selva. Esta última zona muestra el más alto consumo de calorías, pero por otro lado el menor consumo proteínico.

Comparando los tres estratos de Lima Metropolitana se observa que el nivel nutritivo se da en el Estrato Bajo; los Estratos Altos y Medio no se diferencian mayormente.

El Estrato más pobre que aglutina al 50% de la población consume por persona al día 1,813 calorías y 53.9 grs. de proteínas. La principal fuente calórica y proteica la constituye el grupo "cereales" y "Derivados" (43% y 33%). Para la ingestión calórica sigue en importancia azúcares 12%, Aceites 10% y Tubérculos 9%. Para la ingestión de proteínas el segundo grupo en importancia es el de Carnes con 21%, cuando se incluye Pescado, en este rubro llega a 33%.

Para el Estrato Medio también son fuentes principales de calorías y proteínas los grupos de alimentos señalados.

En el Estrato Alto, Cereales y Derivados ocupa el lugar más importante como fuente calórica, pero son las Carnes (excluyendo pescado) la principal fuente de proteínas. Leche y Derivados también adquiere mayor peso. (Véase Cuadro N° 30).

Existe una tendencia a la reducción del grupo de Cereales y Derivados cuando el ingreso de la población es mayor. Por el contrario el grupo Leches y Carnes adquieren mayor importancia para explicar el consumo calórico-proteico cuando el ingreso es mayor.

En cuanto a la composición de los alimentos que ingieren los tres estratos hay diferencias en cuanto a su origen. En el Estrato más pobre predominan los alimentos que son de origen vegetal como proveedores de calorías y proteínas. Mientras que en el Estrato rico los alimentos de origen animal predominan como fuente proteica.

Según un estudio del Ministerio de Economía y Finanzas sobre la situación alimentaria en el Perú en base a valores **promedios** de proteínas y calorías consumidos por los diferentes grupos etarios en comparación con las necesidades teóricas de ingestión de estos dos nutrientes se llega a la conclusión que no existe problema nutricional importante en el país. (Véase Cuadro N° 31).

CUADRO N° 30

PERU: Distribución del Consumo de Calorías y Proteínas por Grupos de Alimentos según Estratos Económicos en Lima Metropolitana, 1972

Grupo de Alimentos	Estrato Bajo		Estrato Medio		Estrato Alto	
	Calorías	Proteínas	Calorías	Proteínas	Calorías	Proteínas
	%	%	%	%	%	%
Cereales y deriv.	43.1	34.5	38.8	27.9	36.0	24.0
Azúcares y deriv.	11.7	0.1	10.0	0.1	9.3	0.2
Aceites y Mantecas	10.6	*	10.6	*	10.9	*
Tubérculos, etc.	9.3	5.8	8.3	4.6	6.6	3.5
Leches y Deriv.	6.0	10.0	8.7	13.5	11.9	16.7
Carnes (excl. pescado)	5.5	20.8	7.4	26.0	9.8	32.7
Leguminosas	4.2	9.3	3.6	7.1	2.6	4.8
Hortalizas y Deriv.	2.9	3.2	3.2	3.3	3.1	3.2
Frutos y Deriv.	2.8	1.3	4.6	1.9	5.0	1.8
Carnes de Pescado	2.1	12.2	2.2	12.0	1.8	8.9
Huevos	0.7	1.9	1.1	2.7	1.6	3.5
Bebidas e infusiones	0.6	0.6	0.8	0.7	1.0	0.6
Bebidas Alcohólicas	0.3	0.1	0.4	0.1	0.2	*
Nueces	0.1	*	0.2	*	0.2	*
Especerías Tradicionales	0.1	0.1	0.1	0.1	*	0.1
Especerías Industrializadas	*	*	*	*	*	*
Consumo Total %	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Per Cápita Día	1,813.	53.9	2,098.	68.3	2,011.	71.0

(*) Menos de 1%

Fuente: MEF, op. cit.

CUADRO N° 31

PERU: Requerimientos de Calorías y Proteínas Promedio por Regiones de Acuerdo a la Estructura de la Población, 1972

	Calorías/Día	Proteínas/Día
Lima Metropolitana	2,000	47.4
Estrato Bajo	1,930	45.6
Estrato Medio	2,058	48.8
Estrato Alto	2,087	49.5
Costa	1,948	46.3
Sierra	1,960	45.4
Selva	1,872	43.2

Fuente: MEF, op. cit.

En la región de la Costa (45% población) la diferencia entre requerimientos y consumo de calorías sólo es deficitaria en Lima Metropolitana (— 3%). En las otras áreas se presentan superávits.

En lo concerniente a proteínas el Balance es positivo en todas las áreas de residencia entre 20% en Areas Rurales y 49% en las Grandes Ciudades.

En conclusión según este criterio no habría graves problemas de satisfacción en el consumo calórico-proteico en el Perú.

Sin embargo existen otros criterios que parecen ser más adecuados para precisar la problemática nutricional de amplias capas de la población en el País.

Observando la proporción de familias que están por debajo de sus requerimientos de calorías y nutrientes establecidos por organismos oficiales (1) se constata que la situación nutricional del país, es realmente dramática. (Véase Anexo Cuadro N° 13).

Lima Metropolitana, a pesar de tener una población con mayores ingresos familiares en Perú, tiene casi la mitad de su población con deficiencias calóricas. Esta situación llama poderosamente la atención, ya que es aquí donde se supone se encuentran las mayores posibilidades de empleo e ingreso. También Lima es donde se concentran los servicios públicos y programas de bienestar social.

(1) Instituto Nacional de Nutrición y Ministerio de Alimentación.

En el Area Rural, la situación nutricional es más aguda y reviste gran magnitud ya que en esta área habita el 54% de las familias peruanas. El 70% de las familias rurales tienen una ingestión de calcio por debajo de sus asignaciones. El 56% de las familias no satisfacen sus requerimientos de Ribo Flavina y Caróteno, y el 54% no satisface el nivel de calorías requerido. Entre el 30% y 40% de las familias rurales tampoco satisfacen los otros dos nutrientes, que también son importantes para asegurar un desarrollo normal.

La deficiencia en Riboflavina es la más generalizada en el Perú y su no ingestión adecuada ocasiona retardo del crecimiento, oftalmia, anemia, diarrea, dermatitis, aspecto enfermizo.

En el Area Rural, donde el autoconsumo es la principal fuente alimenticia se presentan deficiencias por la ausencia de algunos alimentos ricos en vitaminas y minerales en la dieta regular. Principalmente nos referimos al reducido consumo por persona de carnes, leches, huevos y hortalizas.

Evaluación Nutricional a partir de la Talla y el Peso.

La constatación de que la población Rural se sitúa por debajo de sus requerimientos explica porque ésta posee una menor talla y peso estadísticamente significativos.

CUADRO N° 31—A

**PERU: Pesos y Tallas de personas por Rangos de Edades,
según Areas de Residencia, 1972**

Edad Característica Residencia	0 a 5 años		10 a 15 años	
	Peso (Kg.)	Talla (cms.)	Peso (Kg.)	Talla (cms.)
Estrato Medio (LM)	15.9	95.0	44.0	148.6
Costa Gr. Ciudades	13.7	87.1	39.8	143.4
Sierra Gr. Ciudades	13.2	85.4	38.9	140.6
Selva Gr. Ciudades	12.6	85.2	37.0	139.8
Costa Rural	12.3	84.5	36.3	139.6
Sierra Rural	11.8	81.4	34.5	135.8

Fuente: MEF, op. cit.

Como conclusión general podemos señalar que el poblador del Area Rural, presenta diferencias altamente significativas en talla en

los tres grupos de edades. Respecto al peso se presentan deficiencias altamente significativas para los dos primeros grupos de edades comparado con el resto de áreas de residencia.

Comparando los pesos reales con un peso teórico y relacionándolo con la desnutrición (en sus 3 grados) se concluye que (Véase Anexo N° 6).

- En el Perú aproximadamente, de cada dos niños, uno está mal nutrido. El 44% de la población refleja algún grado de malnutrición. Sólo el 2% está en el 3er. grado de malnutrición (el más grave).
- En Lima Metropolitana el 19% están malnutridos estando concentrados mayormente en el 1er. grado de malnutrición.
- En la Sierra y Selva existe una dramática proporción de niños en Estado de malnutrición siendo en Selva Baja (68%) y Sierra Norte (65%) más crítica la situación.

En cuanto a la incidencia de malnutrición en tercer grado destaca la Sierra Central, con 5% de su población infantil. Además el 50% de la población infantil está malnutrida.

Es notorio que con los últimos criterios utilizados llegamos a conclusiones totalmente diferentes que cuando se tiene en cuenta **promedios** de ingestión calórico-proteico.

En efecto, estos promedios no indican los rangos entre los cuales fluctúan las observaciones, ni mucho menos la distribución de la frecuencia de las observaciones. Los promedios distorsionan el conocimiento de la realidad en el caso consumo de nutrientes. Mientras que las conclusiones a las que arribamos con los criterios posteriores señalan claramente la existencia de un grave problema nutricional en las grandes mayorías populares.

5.3.5 Margínación de la Fuerza de Trabajo: Subempleo y Desempleo.

El desempleo, y su forma "invisible" con subempleo, constituye otro de los graves problemas de las clases dominadas dentro del capitalismo dependiente. Este problema aparece como la causa directa del subconsumo y la malnutrición (1). Sin embargo, la existencia de una masa de desocupados o desempleados es inherente al sistema, ya que no sólo permite mantener bajos salarios sino también impedir la cohesión y el éxito de medidas de lucha sindical.

(1) En estrictu sensu, debe considerarse a la explotación de la fuerza de trabajo por el capital, que es consustancial a toda sociedad capitalista, como fuente originaria de los problemas que afectan a las clases dominadas.

La enorme movilización de recursos productivos que ha implicado el crecimiento económico en las últimas 2 décadas no ha abierto suficientes oportunidades de empleo a la creciente PEA latinoamericana. No sólo ni principalmente porque esta movilización haya sido insuficiente, sino por sus características.

Por un lado, implica predominantemente una producción para mercados reducidos de sectores sociales medios y altos; y por otro, la utilización de tecnologías ahorrativas de mano de obra. Se deja de lado el hecho de que en estos países la fuerza de trabajo es abundante y relativamente barata, y además que existe un gran mercado de productos para sectores medios y populares.

La proporción de la población ocupada en el sector industrial se ha mantenido prácticamente invariable en la mayoría de los países de la región, entre 1960 y 1970. Brasil y Bolivia son la excepción creciendo su PEA industrial en 4.2 y 9 puntos respectivamente.

CUADRO N° 32

AMERICA LATINA: Evolución de la Población Ocupada por Sectores 1960 — 70

País	Agropecuario		Ind. y Serv. Bás.		Ind. y Serv. Bás.	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Argentina	19.1	15.2	38.0	37.0	42.9	47.8
Bolivia	67.2	56.2	16.6	25.6	16.2	17.9
Brasil	53.7	44.2	17.9	22.1	28.4	33.7
Colombia	49.6	42.7	26.1	26.8	24.3	30.5
Chile	30.7	24.6	33.1	34.3	36.2	41.1
México	52.1	43.5	23.1	25.7	24.8	30.8
Perú	51.0	47.1	22.6	23.7	26.4	29.2
Venezuela	36.3	24.7	24.8	24.9	40.6	53.1

Fuente: CEPAL. "El Desarrollo Latinoamericano y la Coyuntura Internacional" 3ra. parte, 1975.

Por otro lado, ha ocurrido una disminución sensible del porcentaje ocupado en el sector agropecuario, población que principalmente se desplaza hacia sectores terciarios disfrazando el desempleo.

Pero cuando ocurre un importante crecimiento del PEA industrial, el PEA terciario no se expande mucho, como en Bolivia.

En general, la mayoría de esta fuerza de trabajo se encuentra empleada en actividades de muy baja productividad, donde su potencial productivo no es utilizado a plenitud (1) o eventualmente o, es remunerado muy por debajo del mínimo vital o de lo que correspondería al tipo de trabajo.

En un grupo de países representativos de América Latina que absorbe el 75% de la población, la subutilización total equivale a más de la cuarta parte del PEA, y el desempleo abierto al 5.5%. Los más altos porcentajes se ven en Brasil y Colombia, mientras que Argentina se destaca por un bajo nivel relativo de subutilización y desempleo. El 20% de la subutilización total corresponde a desempleo abierto, y el resto a subempleo, tanto rural como urbano. (Véase Cuadro N° 33).

Este fenómeno que asola a las mayorías pauperizadas en los países latinoamericanos (y que no es desconocido en los países metropolitanos) es producto de la lógica de funcionamiento del capitalismo en general (dependiente en especial) donde el móvil del aumento de ganancias a costa de la explotación de la fuerza de trabajo conduce a una modernización indiscriminada del aparato productivo y a la concentración del capital y de la producción. Como ya se vio, el crecimiento vertiginoso de la producción no condujo a un aumento proporcional de fuerza de trabajo empleada. (Véase Capítulo 4). Más bien este crecimiento anárquico ha configurado un proceso productivo bastante diferenciado en función de la tecnología. Lo cual a su vez origina diferencias en los ingresos tanto de asalariados como de capitalistas.

En general, conduce a la dominación de las empresas monopolísticas sobre los medianos y pequeños capitalistas, estos últimos desarrollándose a la sombra del gran capital. Y por otro lado, ocurre la explotación de los asalariados; así como también la marginación de algunos grupos que se encuentran dentro de otros sistemas de trabajo (serviles y semiserviles) que todavía persisten en zonas aisladas.

(1) Es típico el caso de los "vendedores ambulantes" que han invadido las calles de Lima y otras ciudades. Por ejemplo un hombre que vende lapiceros en una esquina cualquiera, pinta de cuerpo entero la subutilización del potencial productivo de mano de obra.

CUADRO N° 33

AMERICA LATINA: Subutilización de la Mano de Obra alrededor de 1970
(miles y %)

	P. E. A.	Desempleo Abierto		Subutilización Total	
Argentina	8,823	168	1.9	1,201	13.6
Brasil	28,044	1,935	6.9	9,628	34.3
Colombia	6,395	473	7.4	1,894	29.6
Chile	2,721	130	5.0	619	22.8
México	12,473	474	3.8	3,643	29.2
Venezuela	3,015	187	6.2	795	24.2
Total	61,471	3,367	5.5	17,780	28.4

Fuente: CEPAL.

En forma un poco esquemática se presentó anteriormente una división del aparato productivo en función del nivel tecnológico: moderno, intermedio y primitivo. La tercera parte de la fuerza laboral genera solo el 5.1% del producto en condiciones atrasadas, cobija el desempleo invisible y el subempleo disfrazado. En este bloque se encuentra una **masa móvil** de trabajadores urbanos que rota cada tres meses (período de prueba) ya que al final de este período son despedidos para evitar otorgarles estabilidad laboral. A su vez se encuentran otra masa móvil estacional en las áreas agrarias ("golondrinos"), que acuden a ciertas zonas según la época para después migrar donde haya trabajo. En el sector moderno los trabajadores son más explotados en razón de su alta productividad, pero a su vez tienen relativo poder de negociación con el capital sobre sus reivindicaciones inmediatas. Sin embargo, los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas de los sectores primitivos e intermedios no poseen buena organización sindical, son pocos por establecimiento e incluso son despedidos cuando intentan organizarse.

En resumen, la caótica modernización tecnológica y concentración del capital conduce al dominio de las empresas transnacionales y a la configuración de un proceso productivo "elitista" que deja fuera a vastos sectores de trabajadores.

Se ve claramente el fracaso de la "visión dualista" que no objetiva el hecho que por más que se apoye la libre iniciativa (del capital) y la expansión de las E. T., no conduce a un progreso (por decir lo

menos) de toda la sociedad. Ya que, primero la tecnología que difunden tiene un carácter clasista y segundo la presencia y desarrollo del "sector moderno" se basa en la apropiación de excedentes de los sectores más atrasados y de la fuerza de trabajo.

Por lo tanto la modernización guiada por las fuerzas del mercado (caótica y clasista) no conduce a superar el atraso económico, más bien genera y ahonda el desempleo.

5.3.6 El Problema de la Vivienda

La vivienda y su equipamiento, tanto urbana como rural, también es parte de la problemática latinoamericana. Es otra necesidad vital que depende de las "fuerzas del mercado" y cuyo costo escapa al presupuesto familiar de más de la mitad de la población.

En primer lugar, hay que enfocar el creciente déficit habitacional y la insatisfacción de las mínimas condiciones de vivienda dentro del desarrollo capitalista dependiente de América Latina. Cuando el capital internacional empieza a sentar su dominación en la región desarrollando un tipo de producción de acuerdo a los intereses de los centros hegemónicos de acumulación, las ciudades empiezan a tomar importancia. Como ya se vió, a partir de la década del 30, y en otros países a partir de los años 50, los núcleos financieros-industriales se hacen importantes e incluso hegemónicos, proceso paralelo al estancamiento y deterioro del mundo rural. Es entonces cuando se configura la dominación del campo por la ciudad, entendiéndose la urbe como el lugar físico de asentamiento de las relaciones sociales dominantes, de las clases sociales dominantes. Es decir, la urbanización latinoamericana se caracteriza no sólo por la concentración de la población en la capital y algunas grandes ciudades sino fundamentalmente por la concentración del poder económico y político en la urbe.

Es necesario aclarar que a diferencia de las sociedades capitalistas avanzadas, el proceso de urbanización no fue paralelo al desarrollo industrial. En primer lugar, por el tipo de industrialización ahorrativo de fuerza de trabajo y también por las migraciones masivas del interior. Estas se debieron a la pauperización de la población rural por la fuga del excedente agrícola para sustentar el crecimiento urbano-industrial.

La distribución geográfica caótica de la población, que habita concentrándose en reducidos núcleos y esparcidamente en amplias zonas rurales genera graves efectos sobre las condiciones de vida de la población de menores ingresos, es decir, sobre las clases sociales dominadas. En estos asentamientos humanos hacinados, se padecen, además del desempleo y subempleo, otros problemas como el de la vivienda, transporte, servicios de agua y desagüe público, luz, y en general infraestructura urbana y semirural. Así también la insuficiencia de servicios de salud y educación.

En cuanto a vivienda en sí, se observa que el déficit de locales económicamente accesibles origina la tugurización e "invasiones" de terrenos abandonados o eriazos casi siempre alejados del casco urbano, que también se tugurizan a la larga. Ya que los grupos familiares tienen que vivir siempre en algún lugar, se utiliza como vivienda lo que se pueda, originando hacinamiento y ocupando viviendas precarias de modo permanente.

Los datos de densidad en las viviendas no son muy reveladores, pero si tenemos en cuenta que sin **promedios**, sí nos pueden dar una idea comparativa. (Véase Anexo, Cuadro N° 14).

CUADRO N° 34

AMERICA LATINA: Densidad Poblacional en la Vivienda

Países	Año	% Viviendas Según N° de Personas por Cuarto		
		Menos de 1.5	1.5 — 2.9	3. ó más
Argentina	1960	52.5	32.2	15.3
Chile	1960	40.6	36.7	22.7
Ecuador	1962	21.4	29.6	49.9
Perú	1961	26.3	30.7	43.0
Venezuela	1961	45.3	33.6	21.1
Panamá	1960	27.6	28.3	44.1

Fuente: ONU: "Estadística sobre la Infancia y la Juventud en América Latina", Santiago de Chile, 1975.

Entre los países seleccionados, el Perú es superado por Panamá y Ecuador en cuanto hacinamiento, con la mayor proporción de viviendas con más de 3 personas por cuarto alrededor de 1960. No se encontraron datos más recientes para América Latina, pero hay que tener en cuenta que estos problemas se agudizan con el peso de los años.

En el Perú, según el censo de 1972, se encontró que el 62% de las viviendas urbanas no tienen **ningún** cuarto para dormir y en el campo constituyen el 46.3%. En la urbe aquellas que tienen **un** solo cuarto para dormir constituyen el 34.3% siendo notorio este tipo de vivienda con 8 o más ocupantes. En el área rural representan el 51.3%.

El explosivo crecimiento de las capitales y grandes ciudades se da básicamente a través de las barriadas (1) y de tugurios, e incluso de la tugurización de las barriadas.

(1) Favelas, villas, miseria, etc.

Este tipo de viviendas generalmente conforman los tugurios. Estos se ubican en los sectores más antiguos de Lima y las Grandes Ciudades y se caracterizan por limitación espacial, no propiedad de la tierra y la proximidad a centros de trabajo y estudio. En Lima una de cada cinco familias vive en estas zonas. Más de la mitad de la población tugurizada ocupa los llamados "callejones", también usan quintas deterioradas y "corralones" (1).

El destino final de las familias que viven en estos tugurios es la ubicación periférica en las barriadas; sin embargo, son renuentes a moverse ya que por lo menos en los tugurios tienen relativamente fácil acceso a los servicios de agua luz y no tienen mayor problema de transporte. El hacinamiento se eleva por el crecimiento vegetativo y la migración de amigos y familiares.

El subempleo y desempleo estructural y la imposibilidad de obtener terrenos y viviendas accesibles a sus magros ingresos económicos (2), induce a acciones masivas organizadas de invasión de terrenos públicos y privados, construyendo viviendas improvisadas en base a esteras, latas, maderas, etc. Posteriormente poco a poco aparecerán casas de adobe y de ladrillo.

En los últimos 15 años el crecimiento de estas poblaciones periféricas es asombroso en Perú.

Destaca Chimbote importante puerto pesquero que prácticamente es una barriada (96% de su población) y con la más alta tasa de crecimiento poblacional (9.3%).

El crecimiento de las barriadas se sustenta fundamentalmente en los flujos migratorios. En Lima Metropolitana la PEA inmigrante (de 10 años y más) constituye el 81% y en todo el país el 71.4%.

La PEA masculina, que constituye el 80% del total está constituida por un 50% de **Obreros**, 25% de **Independientes** o por cuenta propia (donde abundan los vendedores ambulantes y oficios menores como carpinteros, gasfiteros, pintores, etc.), 15% de **Empleados** generalmente de baja categoría como porteros choferes y 10% de **Patronos y otros**, éstos incluyen pequeños comerciantes y pequeños talleres. Sólo entre el 23 y 27% (3) de la población pertenece a la PEA, lo que significa que existe una alta tasa de dependencia condicionada por la existencia de un número muy alto de menores de 15 años. Esto último agudiza los problemas de vivienda, educación, salud, higiene, salubridad y espacios recreacionales.

(1) ONEC, Boletín de Análisis Demográfico N° 15, 1975.

(2) Los elevados precios se deben a la especulación de la tierra urbana y urbanizable.

(3) El promedio nacional es 30%.

CUADRO N° 35

PERU: Población de los Principales Centros Urbanos y de Las Barriadas, 1970

Ciudades	Población Urbana		Población en Barriadas	Tasa de Crecimiento Población Urbana:
	Absoluto	%	%	1961 — 1972
Lima Metropolitana	2'829,751	100.0	26.9	5.8
Arequipa	217,598	100.0	37.5	6.1
Trujillo	208,126	100.0	63.8	8.1
Chiclayo	168,137	100.0	34.8	6.4
Piura	114,723	100.0	49.6	5.2
Cuzco	12,369	100.0	21.3	3.8
Huancayo	104,277	100.0	16.0	5.5
Chimbote	133,952	100.0	95.9	9.3
Iquitos	99,142	100.0	21.7	6.1
Ica	68,754	100.0	28.7	3.8

Fuente: ONEC, Boletín de Análisis Demográfico N° 14, 1974.

CUADRO N° 36

Índice de Precios de Terrenos, Viviendas, Salarios y Sueldos: 1940—1967 (1940 Base = 100)

Años	Terrenos	Ventas		Alquiler		Cuartos	Sueldos (2)	Salarios (2)
		Casas	Dptos.	Casas	Dptos.			
1940	100	100		100	100	100	100	100
1950	623	677	100(1)	842	573	573	539	356
1960	3,360	1,689	781	1,584	1,919	1,029	1,629	1,091
1967	7,110	4,435	3,793	7,524	7,220	1,855	3,694	2,238

Fuente: ONEC, Boletín de Análisis Demográfico N° 15, 1975.

(1) No hay información del año 1940; se ha tomado como base = 100 el año 1950.

(2) DINEC, Promedio salario/día y sueldo/mes en las actividades económicas 1938—1967.

Por esta razón, el problema de la vivienda envuelve no sólo a los pobladores de barriadas y tugurios que constituyen los 2/3 de la población urbana en total, sino también a todos aquellos de bajos ingresos e inestables. Como señaláramos, el hecho de dejar la satisfacción de esta necesidad a los vaivenes de las "fuerzas de mercado" y a la iniciativa de la empresa privada", ha ocasionado la elevación artificial de los precios de todo aquello referido a la vivienda (terreno, materiales de construcción, sanitarios, pisos, alquileres, etc.). De tal modo que la oferta de vivienda está orientada para los grupos de medios y altos ingresos.

Vemos claramente que la capacidad de acceder a una vivienda se deteriora cada vez más, constituyéndose en una necesidad social que se pretende resolver individualmente. Mientras se mantenga este sistema no se podrá avanzar hacia una solución.

La política gubernamental no ha variado fundamentalmente a lo largo del tiempo. No apunta a solucionar integralmente este problema que no empieza ni acaba en la urbe, sino fundamentalmente en la descomposición y abandono de la sociedad rural. El Estado actualmente se ha visto obligado a pasar de la indiferencia a métodos de manipulación-represión, que pasan por una institucionalización (la barriada se convierte en Pueblo Joven) de las poblaciones marginales creando estructuras legales y administrativas supuestamente para "planificar el proceso de urbanización". En realidad buscan por un lado, controlar políticamente a la población, y por otro lado, utilizar la fuerza de trabajo de los pobladores para construcción de viviendas e infraestructura (autoconstrucción, participación, etc. que significan sobre-explotación). Otro método es la conversión del "Pueblo Joven" en "Urbanización Popular" una vez que obtiene cierta infraestructura básica.

Pero en realidad, para avanzar hacia una solución integral y permanente se tiene que atender el desarrollo rural, la efectiva descentralización económica y atender el problema de la vivienda como una necesidad y derecho social. Esto permitiría una planificación/distribución productiva y poblacional adecuada. Está demás decir que para ello será necesario un cambio radical de la sociedad.

Infraestructura Urbana y Servicios.

Este problema va unido al de la vivienda, y como éste también es deficiente para los sectores mayoritarios de bajos recursos. A nivel latinoamericano el 77% de la población urbana posee agua potable con fácil acceso (menos de 200 mts. de distancia), mientras que en la zona rural se torna sumamente deficiente, asimismo para las instalaciones de

desagüe. Si auscultamos la particularidad de cada país (1) se observa que entre Perú, Chile, Brasil y Argentina, éste último tiene una ligera ventaja relativa en el nivel de la vivienda, pero en general muestra grandes deficiencias y estancamiento (Ver Anexo Cuadro N° 14).

En el caso del Perú, al desmenuzar el dato global se observan grandes contrastes, concluyendo que las condiciones de saneamiento ambiental son precarias y más aún se van agudizando con el crecimiento poblacional, migración, centralización urbe/costa y el efecto acumulativo de la falta de interés político de los gobiernos para solucionar estos problemas que afectan fundamentalmente a los sectores populares del campo y la ciudad.

En 1975, la cuarta parte de la población urbana no tenía agua potable y solo el 59% tiene conexión domiciliaria, mientras que el 54.2% tiene desagüe. Si tenemos en cuenta que solo el 28% de la población tiene servicio de recojo de basura, y un 12% servicios de barrido y limpieza, se deduce que existe un grave peligro para el saneamiento ambiental y la salud de la población, especialmente la infantil.

La mayor parte de la población se halla expuesta al consumo de aguas contaminadas al contacto con sólidos putrefactos, fuentes de enfermedades transmisibles. Estas, son las que se vienen incrementando año a año, especialmente las de origen hídrico. En cuanto a otros aspectos del saneamiento ambiental, la contaminación atmosférica en el Perú presenta un notable aumento en las urbes y áreas rurales cercanas a centros mineros constituyendo una seria amenaza para la salud de los pobladores. Esta contaminación se agrava por las emanaciones de la descomposición de basuras, acumuladas especialmente en zonas de mayor densidad poblacional.

Esto repercute en el deterioro de la salud de los grupos más vulnerables de la población, en especial niños, ancianos y personas asmáticas y cardíacas. En zonas rurales se ha dañado significativamente la ecología comprobándose que 179,000 has. de pasto naturales han sido afectados por los gases y humos provenientes de las fundiciones minero-metalúrgicas de la Oroya e Ilo (Zona Sierra Central y Costa Sur, empresas Cerro Co. y Southern PCC.) afectando al desarrollo agropecuario y a las actividades económicas de los campesinos aledaños.

Por otro lado, tenemos la contaminación de los ríos y del mar especialmente por descargas de desechos de las fábricas de harina de pescado, de desagües domésticos sin tratar, los vertimientos de la industria minera industrial, etc.

Las acciones del gobierno para controlar las actividades de las empresas son nulas en la práctica, y el tratamiento para mejorar la in-

(1) Aunque los datos para Brasil no parecen confiables por los cambios bruscos que se observan en las cifras y que no corresponden con los demás datos sobre este país de elevada concentración del ingreso.

fraestructura sanitaria y el saneamiento ambiental es cada vez más deficiente. Es por esto que las acciones curativas en salud son inadecuadas e insuficientes, requiriéndose urgentemente acciones de medicina preventiva paralelamente a la mejora de las condiciones sanitarias, especialmente en las grandes concentraciones urbanas y zonas tropicales de selva alta y baja (Tingo María, Pucallpa, Iquitos, etc.) Pero el caso es que los servicios de salud, que son básicamente curativos tampoco cubren las necesidades de las mayorías poblacionales.

5.3.7 La Salud: Necesidad insatisfecha

Sector Salud: Funcionamiento Capitalista.

En este aspecto también puede verse claramente la lógica capitalista de funcionamiento de nuestras sociedades: el nivel de acceso de los diferentes sectores sociales a los servicios y bienes para la salud es insuficiente.

El sistema económico de salud se articula y se mueve como parte de la sociedad capitalista en que vivimos. La producción de los bienes de salud es parte del sector industrial donde el capital monopolístico internacional tiene el control y dominio del mercado (1).

En cuanto a los centros de formación de recursos humanos de salud, específicamente Medicina, la orientación que tienen no está de acuerdo con la realidad del país, pues es una medicina sofisticada. Además no está orientada socialmente, sino que la profesión es vista como medio de ascenso social y económico. El médico ejerce su profesión con fines de lucro, de modo, que orienta sus servicios hacia sectores sociales con alto poder adquisitivo y que pueden remunerarlo de acuerdo a sus aspiraciones arribistas.

En el Perú, en la organización de los servicios de salud coexisten diferentes tipos de propiedad, donde la propiedad estatal (Ministerio de Salud) funciona con un criterio de servicio a los sectores mayoritarios cubriendo en 1973 al 73.4% de los grupos atendidos en el país. Sin embargo su presupuesto y cobertura es reducida en comparación a las necesidades existentes. Y la asignación de los ingresos publicados al rubro Salud han venido disminuyendo en los últimos años y en comparación con otros países latinoamericanos es mucho menor (2).

(1) Entre setiembre de 1972 y setiembre del 73, el 70.5% de las ventas de las empresas con planta en el Perú, correspondió a las sucursales de las transnacionales.

(2) En el Perú, el gasto público en Salud correspondió al 6% del total mientras que en Chile fue del 15.3% para el mismo año; en Venezuela el 18.4% en 1971. Por otro lado, Brasil en 1972 destina solo el 2.4%.

Tenemos por un lado, que el gasto estatal es muy exiguo en el pliego de Salud. De modo que, la demanda de servicios sobrepasa largamente a la oferta, muestra palpable son las largas "colas" que se forman para conseguir atención en los centros estatales semi-gratuitos. Además, los trabajadores del sector salud desde los niveles inferiores (personal limpieza, comedor...) hasta los profesionales son explotados con salarios congelados y bajos. Por otro lado, tenemos el sector privado, en las llamadas clínicas, Consultorios, Policlínicos que orientan sus servicios a sectores de altos ingresos, y funcionan como una empresa en busca de aumentar sus ganancias permanentemente.

Como caso especial, se puede señalar al Seguro Social (1) que teóricamente debe cubrir las necesidades de los aportantes. Aunque este sistema tiene sus limitaciones, lo que ha empeorado la relación servicio/aportante es el hecho de que en los últimos años los cuantiosos recursos del Seguro Social han sido manejados por el Estado según sus intereses, especialmente para financiar los déficits fiscales. Por otra parte se arrastraba ya una distribución muy centralizada de los servicios, especialmente en las grandes ciudades. Los últimos años no se ha incrementado la infraestructura ni la cobertura del Seguro de modo importante, por el contrario la política de inversiones ha estado orientada en su mayor parte a inversiones de carácter financiero y de rentabilidad. Entre 1966 y 1972 las inversiones en Salud no representan más del 2% de las inversiones del seguro (alcanzando poco más de un tercio para después de 1972) teniendo en cuenta que casi la totalidad del gasto en Salud corresponde a ampliación y remodelación de locales ya existentes. En conclusión, la burocracia dirigente del Seguro Social, que es nombrada por el Gobierno, ha manejado los fondos de éste olvidándose de las necesidades de los aportantes.

En el funcionamiento global del sistema de salud ocurre una asignación de recursos que no tienen en cuenta las necesidades de las mayorías que habitan en las diferentes zonas del país, sino más bien está motivada por fines de lucro. En el caso del Estado; se utilizan cuantiosos fondos en rubros más necesarios para las clases dominantes como defensa, exoneraciones tributarias, grandes proyectos de inversión minera, petróleo, industria, etc. Cualquier medida que no elimine esta motivación de lucro no podría avanzar hacia un sistema que abastezca las necesidades populares.

Respecto a las relaciones de intercambio es necesario cambiar el criterio de cargar el costo de los bienes y servicios más la ganancia al precio de la atención de la salud.

(1) Seguro Social del Obrero y Seguro Social del Empleado.

Relaciones de Consumo en el Sector Salud.

La satisfacción de la demanda potencial de servicios de salud está librada a las fuerzas del mercado. Entran en juego sus diversos componentes como los recursos humanos (personal médico y paramédico), infraestructura de salud, tecnología médica, stock farmacológico, etc.

En cuanto al personal médico, si bien los promedios muestran que en el Perú ha ido disminuyendo levemente el número de habitantes por médico en el lapso de la década 1960—70, el promedio de latinoamérica es menor. En 1970 es de 1,752 habitantes por médico, reduciéndose a 1,142 en 1972. En Argentina, cada médico se encarga de menos de la mitad del número que corresponde a un médico en el Perú. (1)

Cabe advertir que este indicador supone, por un lado, que los médicos están especialmente distribuidos al igual que la población y por otro lado, están abiertos a atender a quien acuda a pedir sus servicios. Supuestos evidentemente falsos, dado dos hechos que se relacionan: el proceso de formación médica y la naturaleza del mercado de trabajo. Sirven a los sectores de altos ingresos, de modo de obtener mayores ingresos, alcanzando bienestar y posición. En el Perú en 1974, el 69.1% de los médicos residían en Lima, Callao, apreciándose gran escasez en el área rural. Asimismo en 1970, el 60% de las enfermeras del Ministerio de Salud y el 70% del Seguro Social del Perú estaban concentradas en la Capital. Mientras en Lima Metropolitana existía un médico por 677 habitantes, en 1974, en departamentos de la Sierra como Apurímac, Huancavelica, Cajamarca, etc. la proporción sobrepasa 1/20,000. A nivel nacional, un odontólogo por cada 6,700 habitantes, una obstetriz por cada 16,600 habitantes, una enfermera por cada 2,700 habitantes, y limitado personal de mando medio. También existen zonas que carecen de todo tipo de personal de salud, es el caso de 604 distritos que comprenden 1'641,855 habitantes (2).

En cuanto a la relación Bienes de Salud-Usuario, la exclusividad es una característica importante. Son pocos los que pueden acceder a camas hospitalarias, equipos de salud y medicamentos.

Utilizando promedios se puede observar que el número de camas en relación a la población es muy reducido, y en los últimos años decrece.

Esta situación es grave, ya que el 50% del total de camas está concentrado en Lima y Callao.

(1) Banco Mundial: World Tables, 1974.

(2) Ministerio de Salud, "Diagnóstico de la Situación de Salud en el Perú". 1975.

CUADRO N° 37

PERU: Camas Hospitalarias por mil Habitantes

Años	Tasa
1950	1.99
1964	2.35
1972	2.17
1974	2.12

Fuente: Para 1950 y 1972: Ministerio de Salud, OSP, "Diagnóstico de la Situación de Salud en el Perú", 1975. Para 1964 y 1974, ONEC, "Población del Perú, 1974", 1975.

Por otro lado, la participación de las instituciones públicas en la propiedad de las camas hospitalarias está disminuyendo, 65% del total en 1964 y 56.8% en 1974. Mientras que la participación de las instituciones no públicas pasa del 13.5% a 18.7% en el mismo período. Esto indica que este servicio se ha incrementado más rápidamente en beneficio de los grupos de altos ingresos.

En cuanto a la relación usuario-equipos y usuario-medicamento no hay datos precisos, pero en general el costo del equipo se carga sobre la consulta y/o sobre el precio de las operaciones, que en servicio privado representa 5 o 6 veces el salario mínimo vital de Lima. Según Ledogar (1) se ha encontrado que el precio de medicamentos en los países latinoamericanos son la mayoría de las veces 3, 4 y hasta más de 7 veces el costo de producción. Además se elevan sin control.

Estado de Salud de la Población Peruana.

Como producto del sistema de salud explicitado anteriormente tenemos que la situación de la salud de la población tiene características insatisfactorias que limitan la realización plena del hombre peruano. A modo de observaciones generales señalamos que (2):

- El nivel de salud de la población peruana actualmente es bajo y no va de acuerdo con otros aspectos del desarrollo económico del país.

(1) Ledogar, H. Hungry For Profits.

(2) Comisión Proyecto Ley General de Salud, 1975.

- El nivel y la estructura de la salud de la población peruana está modificándose favorablemente desde hace tres décadas pero a una velocidad que va declinando.
- La actual estructura de la salud de la población peruana determina una alta prevalencia de problemas de salud que podría ser reducido con aplicación de tecnología conocida.
- Persisten marcadas diferencias en el nivel y la estructura de la salud de los distintos grupos sociales de la población peruana que se deben fundamentalmente a la alta concentración del ingreso y a la orientación lucrativa del sector privado y a la baja prioridad que le concede el Estado.

Para analizar el estado de salud de la población utilizaremos indicadores como la tasa de mortalidad, tasa de mortalidad infantil, la esperanza de vida al nacer, y otros.

CUADRO N° 38

PERU: Tasa Anual Estimada de Mortalidad General e Infantil

Años	Tasa Bruta Mortalidad (N° por 1000)	Reducción Prom. Anual (puntos)	Tasa Mortal. Infantil (por mil nacidos vivos)	Reducción Anual (puntos)
1876	32.5	0.08		
1940	27.1	0.55		
1961	15.4	0.41	164.0	3.7
1968	15.3	0.34	138.0	3.3
1975	12.9		115.0	

Fuente: Bazán y Roy, hasta 1961.
ONEC, desde 1968.

En el Perú vemos que la tasa bruta de mortalidad va disminuyendo, pero su reducción anual va perdiendo dinamismo a partir de 1961.

El Perú en relación con los demás países latinoamericanos ocupa el N° 16, superando en este aspecto sólo a Bolivia, Haití, Nicaragua y Honduras, y es casi igual al promedio de países subdesarrollados, para 1972. (Véase Anexo Cuadro N° 15).

Si comparamos la tasa anual de mortalidad estimada para Perú en 1972 con otros países, encontramos que es una cifra análoga a la registrada 60 años antes en Suecia e Inglaterra y 20 años antes en Chile.

La tasa de mortalidad infantil en el Perú va disminuyendo en el período 1961—75 pero su velocidad de reducción va decreciendo de 3.7 anuales entre 1961—68 a 3.3 puntos entre 1968—75. Este indicador es más sensible que el anterior para medir el nivel de salud; y más específicamente el nivel de exposición y resistencia a las infecciones exógenas.

La tasa anual de mortalidad infantil peruana en 1972 se estima en 124 defunciones por mil nacidos vivos y corresponde a las registradas hace 95 años en Suecia, 65 años en Inglaterra y 15 años en Chile. Para el mismo año se registraba en Europa tasas once veces menores (Suecia, 10.8) y en América Latina tasa cuatro veces menores (Cuba, 28.7). (Véase, Cuadro N° 16).

En 1950 estaban en peores condiciones Guatemala, Colombia, Chile, en cuanto a este indicador. Sin embargo, para 1972 éstos dos últimos mejoraron más rápidamente que Perú, logrando ponerse en mejor situación relativa. Los que menos han mejorado su situación a este nivel son justamente Perú y Guatemala.

CUADRO N° 39

PERU: Esperanza de Vida al Nacer Estimada 1876—1975

Años	Esperanza de Vida al nacer (en años)	Indice	Ganancia Anual Prom. (meses)
1876	30.0	100	1.1
1940	35.74	119	8.8
1961	51.1	170	6.2
1968	52.5	175	
1975	55.7	186	5.4

Fuente: Bazán y Roy, hasta 1961
-ONEC, desde 1968.

Para analizar el estado de salud el mejor indicador que se conoce es la Esperanza de Vida al Nacer. Su incremento se interpreta como mejoramiento del nivel de salud.

Con el transcurrir del tiempo la población del Perú vive más años en promedio, pero el ritmo de la ganancia anual promedio decrece a partir de 1961.

La expectativa de vida al nacer para la población del Perú en 1972 se ha estimado en 54.6, cifra equivalente a las registradas hace 57 años en Suecia, 61 años en Inglaterra y 19 en Chile. Ocupando el lugar 14º en orden de magnitud entre los 20 países de América Latina mostrados en el Cuadro N° 15 del Anexo.

Se hacen este tipo de comparaciones con países industrializados, no para sugerir su modelo de desarrollo capitalista, sino para subrayar la diferencia existente.

Resumiendo, los 3 indicadores muestran mejoramiento en relación a 1876 y 1940, perdiendo dinamismo en algún momento del período 1961—68, coincidiendo con el auge de los núcleos urbano-industriales que como vimos crearon y agudizaron los problemas sociales. Pero, por otro lado, el nivel de los indicadores mostrados en el Perú de ahora siguen siendo inferiores a los estimados para la mayoría de países latinoamericanos y muestran décadas de atraso con respecto a condiciones de salud alcanzados en otros países.

Causa de Muerte

Estadísticamente se ha encontrado que en los países avanzados entre las primeras causas de muerte se encuentran las enfermedades del corazón, tumores malignos y enfermedades cerebro-vasculares. Mientras que en los países subdesarrollados se encuentran en primer lugar "enfermedades infecciosas y exógenas" (enteritis, enfermedades diarreicas, influenza, neumonía, etc.). Esto se explica fundamentalmente porque en estos últimos países las condiciones de vida de amplias capas de la población son precarias. Especialmente la infancia está en contacto con todo tipo de agentes infecciosos, mientras que sus defensas son casi nulas por la desnutrición y por otro lado, no tienen acceso adecuado y oportunos servicios de salud.

Utilizando como indicador la mortalidad proporcional por causa, durante el período 1940—72, se encuentra que el grupo "enfermedades infecciosas y exógenas" a pesar de su tendencia al descenso constituye la principal causa de las defunciones durante todo el período. Este grupo, de un máximo de 58.2% en 1940—44 desciende a un mínimo de 37.2% en 1955—59 para luego ascender gradualmente a 43.5% de las defunciones en 1970—72.

Comparando las 10 primeras causas de muerte en el Perú y 12 países de Europa y América para 1971, se encuentra que en Guatemala y Perú las dos primeras causas son exógenas (estomacales y respiratorias) que en conjunto suman 35.7% y 32.1% de todas las defunciones. Mientras que en Europa y Norteamérica las enfermedades estomacales no aparecen entre las 10 primeras causas de muerte. Sin embargo, en éstas zonas, las muertes por enfermedades del corazón, cerebro-vasculares y tumores malignos acumulan más del 60% del total.

Mortalidad por edades

La mortalidad varía según la edad de las personas, diferenciándose bastante entre países desarrollados y países subdesarrollados. En estos últimos, los menores de 1 año tienen un riesgo de vida muy elevado, decreciendo hasta alrededor de los 10 años, de ahí crece lentamente hasta 50 años, para luego crecer más acentuadamente.

Comparando con otros países, se ve claramente la diferencia, a pesar que las cifras mostradas en el anexo, Cuadro N° 17 están subvaluadas (1). Se aprecia que en el Perú y Guatemala casi el 50% de las defunciones registradas corresponden a niños menores de 5 años, mientras que en los países desarrollados seleccionados esta proporción no alcanza al 5%. Se encuentra la mayor proporción más bien, en el grupo de ancianos.

Clases Sociales y Mortalidad

Las características societales en que se desenvuelve la población determina diferentes condiciones de salud y por tanto de mortalidad entre las diferentes clases sociales. El concepto de clase sociales es definida en base al tipo de ocupación en el sistema productivo, y también en relación al ingreso y educación.

En el Perú no existen estudios de mortalidad por ocupación, y en otros países son muy raras. Entre estos pocos casos tenemos el de Hugo Bhém para Chile, que estudió la acción de la atención médica y de los factores socioeconómicos en la mortalidad infantil para 1975 (Véase Anexo, Cuadro N° 18). Sus principales conclusiones resumidamente son:

- Que la población infantil sin atención médica tiene una mortalidad 75% mayor a aquella con atención.

(1) En el Perú, según el Ministerio de Salud, la tasa de mortalidad registrada es de 78/1000, pero se estima 124/1000.

- El acceso y la efectividad de la atención médica depende del nivel de vida de la clase social correspondiente. La tasa de mortalidad infantil en los “no obreros” es muy inferior (57 por mil) a los “obrerros” (102 por mil).
- El efecto de la atención médica es más decisivo en la mortalidad neonatal. Por el contrario, el nivel de vida tiene prioritaria importancia en determinar la mortalidad infantil tardía.

La asociación entre clases sociales y mortalidad puede también estudiarse en relación al estado de desarrollo socioeconómico. Existe una clara asociación entre la expectativa de vida al nacer y el producto nacional bruto per cápita. La expectativa de vida al nacer es, además del más utilizado indicador del nivel de salud de una población, un eficiente indicador de desarrollo socioeconómico. A continuación se presenta un resumen de la correlación entre la expectativa de vida al nacer con indicadores seleccionados del desarrollo.

Indicadores del Desarrollo Seleccionados (a)	Coeiciente de Correlación (b)
1. Indicadores del cuidado de la salud.	
Habitantes por cama hospitalaria	—0.56
Habitantes por médico	—0.69
2. Indicadores Sociales	
% de analfabetos en población de 15 años y más	0.90
% de viviendas con servicios de electricidad	0.88
Consumo de calorías per cápita	0.76
3. Indicadores Económicos	
% de la población económicamente activo empleada en la agricultura	0.85
Producto nacional bruto per cápita (1959—1961)	0.75
4. Índice General del Desarrollo	0.92

(a) Tomado de D.V. Granaham y col. “Contents and Measurement of Socioeconomic Development”, New York, UN Research Institute for Social Development. 1972. Los coeficientes de Correlación se basan en datos de 115 países.

(b) Coeficiente de correlación entre indicador y expectativa de vida al nacer.

6. POLITICA ECONOMICA RECIENTE EN AMERICA LATINA, ENFASIS EN EL CASO PERUANO, 1968—77

La generación de la estructura concentrada del ingreso y la marginalidad creciente que implica en términos del deterioro del nivel de vida de los sectores mayoritarios, se ha convertido en el elemento estructural del patrón de desarrollo latinoamericano. Las políticas económicas de los gobiernos de América Latina se han venido constituyendo en las "herramientas" coyunturales que han logrado consolidar esta situación. Estas se caracterizan por la aplicación en los diferentes países de medidas similares concordantes con un marco teórico cuasi liberal subyacente que predomina en los niveles decisionales.

La constatación de que la liberación progresiva de la economía, la aplicación de una política de libertad de precios, unida a una congelación de salarios, la intervención de sindicatos, y la inestabilidad en el empleo y demás reformas laborales, ha conducido a un significativo deterioro del salario real, es la forma directa que explica la situación de subconsumo en los países de América Latina.

Este subconsumo, derivado tanto de la caída del poder adquisitivo como de la contracción monetaria y de la política de personal público y privado, se traduce en un incremento de la desocupación y en una reducción de la demanda interna con efectos recesivos importantes. Esta tendencia ha obligado a buscar nuevas formas de realización del excedente que sean compatibles con la aplicación de medidas deflacionarias y con el subconsumo. En este sentido, la orientación cada vez más acentuada de producir hacia el mercado externo logra la coherencia que tal modelo económico requiere. Ya que el mercado interno no es de su interés, es posible una mayor explotación de la fuerza de trabajo a través de un salario que no permite su recuperación. De aquí se desprende que sólo la existencia de gobiernos represivos puede garantizar la implementación de tales medidas que en lo fundamental favorecen al sector exportador de propiedad del capital monopolístico internacional.

El sustento teórico de las medidas se sitúa en las concepciones neoliberales, fundamentalmente en lo que respecta a la función del Estado. Se le conceptúa ideológicamente como "subsidiario al servicio de la colectividad", lo que en la práctica se expresa en la participación del Estado en actividades complementarias al sector privado (1).

(1) Al Estado "le corresponde asumir directamente sólo aquellas funciones que las sociedades intermedias o particulares no están en condiciones de cumplir adecuadamente. El principio de subsidiariedad representa la clave de una sociedad auténticamente libertaria".

(Declaración de Principios del Gobierno Chileno 13/3/74).

Esta teoría del Estado es concordante con el capitalismo competitivo de la Escuela de Chicago desarrollado ampliamente por Milton Friedman (2), muy conocido por su política genocida del "Shock" particularmente como asesor económico de la actual junta militar chilena.

El objetivo del presente capítulo, es evaluar en forma global el carácter de las políticas económicas de años recientes en Argentina, Chile, y especialmente Perú desde 1968 hasta la actualidad, en relación con la distribución del ingreso.

6.1 El Carácter Actual de las Políticas Económicas de los Gobiernos Argentino, Chileno y Peruano.

Las políticas económicas implementadas por los gobiernos de Videla en Argentina (desde Marzo de 1976), de Pinochet en Chile (desde Setiembre de 1973), y de Morales Bermúdez en el Perú (desde Agosto de 1975) marcan con mayor claridad el carácter de las medidas económicas, ya que han sido implementadas en el marco de una agudización de la crisis económico-financiera de dichos países y de la crisis económica del capitalismo a nivel mundial.

La libertad de los precios complementada con una política que expresa un tipo de cambio único y fluctuante de acuerdo a las fuerzas del mercado (devaluación), la congelación de los salarios, y el fomento a la inversión extranjera constituyen la médula del patrón común de medidas aplicado por estos gobiernos para "frenar la inflación", y garantizar la rentabilidad del capital tanto nativo como imperialista, sobre todo de este último. Las medidas complementarias coherentes con este modelo neoliberal o también llamado en algunos casos particulares "liberalismo dirigido" son la liberación del comercio (libertad de importación), la contracción del dinero, la restricción de los créditos internos, la reducción del gasto fiscal y en general la limitación de la actividad del sector público a una función marginal y complementaria al sector privado.

6.1.1 Libertad de Precios y la Congelación de los Salarios. Casos: Argentino y Chileno

Dentro del bloque de medidas citado, las que expresan contundentemente el efecto sobre la distribución del ingreso, —en particular

(2) Milton Friedman, "Capitalismo y Libertad".

del conjunto de trabajadores— son el índice de precios al consumidor, y el salario. De la comparación en el tiempo entre dichas magnitudes se obtienen la variable más representativa, el salario real.

Por esta razón, en este acápite se analizará la evolución del salario real, obteniendo así una medida del poder adquisitivo tanto de obreros como de empleados, mostrando de manera directa el efecto real de la política de libertad de precios combinada con la congelación salarial. Con ello, debe quedar demostrado el grado de validez del modelo teórico que sustenta tales políticas. Dicho modelo no explicita ni incluye la variable distribución del ingreso. Por otro lado, teóricamente el desempleo no puede existir dada la supuesta validez de la Ley de Say ("la oferta crea su propia demanda"). De aquí, que la selección de las variables utilizadas para el análisis y las conclusiones que se derivan del modelo resultan tendenciosas. Estas tienen un contenido ideológico, dado el marco teórico irreal que lo sustenta, y los efectos perniciosos para las mayorías sociales que devienen de su implementación.

En primera instancia, debe señalarse que la aplicación de una política de libertad de precios como parte de la concepción liberal de "eliminar todo los obstáculos al libre juego de las fuerzas del mercado" ha demostrado en la práctica la inconsistencia del modelo (1), y ha definido su carácter. A este respecto, la justificación del gobierno argentino en abril de 1976 es clara, cuando afirma que la libertad de precios se pone en práctica a fin de que "las empresas puedan contar con una relación costo-precio que les deje un necesario margen para el ahorro y la inversión... Las medidas promoverán un aumento en la oferta por estímulo a la producción... La mayor oferta de bienes en el mercado interno contribuirá a evitar un alza desmedida de precios. De acuerdo a este razonamiento el costo social requerido para cortar el proceso inflacionario podrá reducirse a un mínimo tolerable" (2).

La falsedad de tal argumentación que convierte a la libertad de precios en instrumento de liberalización como de control de precios y del proceso inflacionario queda evidenciada cuando en los primeros 6 meses de 1976 los precios al consumidor se triplican.

(1) Véase M. Chossudovsky, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno — Inflación y Redistribución del Ingreso" (1973—74).

(2) "El Programa Económico de Gobierno" presentado por el Ministro de Economía, Martínez de Hoz, en "La Nación", Buenos Aires. 3/4/76.

En el caso chileno, al iniciar su gobierno la actual Junta Militar aplica una política de libertad de precios complementada con medidas relativas al tipo de cambio (1). Esto trae como consecuencia inmediata un aumento de más del 300% en los precios de ciertos bienes alimenticios entre Setiembre y Octubre de 1973, manteniendo la espiral inflacionaria hasta la actualidad por efecto del carácter circular de la relación devaluación-inflación-devaluación y por la política de precios implementada.

Esta política de precios se ha aplicado paralelamente con una fuerte congelación del salario generando una pérdida constante del poder adquisitivo. Esta medida ha venido acompañada con otras "necesarias" como la intervención de sindicatos obreros, la modificación regresiva de la Ley de Contrato de Trabajo (2), la suspensión de los convenios colectivos y en algunos casos la remuneración queda determinada por decreto del Ejecutivo (como ha sucedido con Argentina), la prohibición de huelgas y la eliminación de los canales tradicionales de reivindicación y negociación del trabajador.

Veamos, cómo en el período 72—76 se combina esta política de libertad de precios con la congelación del salario y con el desempleo, considerados como remedio contra la inflación y la recesión.

En la Argentina, la diferencia entre la política económica del gobierno anterior (1973—75) y el actual (marzo 1976 hasta hoy) es la aplicación de una política de extrema libertad de precios unida a una comprensión salarial sin precedentes.

Durante el gobierno peronista (de 1973 a marzo 1976) se aprecia que en 1973 el aumento porcentual de los Sueldos y Salarios Nominales superó ligeramente al de los precios (3), pero en 1975 por efecto de la política económica frente a la crisis económica sucede que el aumento de los precios es mayor al de los Sueldos y Salarios.

-
- (1) La devaluación a fines de setiembre de 1973 significó un aumento del 1000% en el tipo de cambio aplicable a productos esenciales o prioritarios.
 - (2) Para el caso Argentino, se elimina el salario móvil de acuerdo al alza del costo de vida, y la extensión y uniformidad de la jornada de trabajo para todo el país.
 - (3) Se refería a la variación media anual del índice de precios al consumidor por ser el valor más representativo.

CUADRO N° 40

ARGENTINA: Evolución de los Precios, Sueldos y Salarios, 1972—76

Indicadores	1972	1973	1974	1975	1976(2)
Variación Porcentual					
Precio al Consumidor					
— Var. Media Anual	58.5	60.3	24.2	182.8	444.0
— Variación Diciembre a Diciembre	64.1	43.8	40.1	135.0	347.6
Sueldos y Salarios (1)	46.3	74.6	35.8	162.0	213.0
Indices					
(base 1971 : 100)					
— Sueldo y Salario Nominal	146.3	2255.4	346.8	908.6	2843.9
— Precio al Consumidor	158.5	254.1	315.6	892.5	4855.2
— Sueldo y Salario Real	92.3	100.5	109.8	101.8	58.6

(1) Variación Media Anual del salario nominal básico de convenio Obrero Industrial no calificado.

(2) Estimación.

Fuente: Elaboración "ECO", en base a datos de la CEPAL, "Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina", N° 252, Agosto 1977.

En marzo de 1976, el Gobierno del General Videla opta por la liberación sin restricciones de los precios dando como resultado que la inflación en 1976 llegue a 444% mientras los sueldos y salarios sólo se elevan en un 213%. A la vez que las cifras muestran el sustancial incremento del proceso inflacionario en 1976 y la brusca caída de los

suelos y salarios reales en más del 40% en relación a enero de 1973, es importante señalar que los suelos son los más afectados, lo que indicaría un proceso de proletarización de los sectores medios (1). En 1977 se mantiene esta tendencia aún cuando la inflación ha descendido oficialmente a 130% (2).

CUADRO N° 41

CHILE: Evolución de los Precios, Los Suelos y Salarios 1972—76

Indicadores	1972	1973	1974	1975	1976
Variación Porcentual					
Precios al Consumidor					
—Variación media anual	77.8	352.8	504.7	374.7	211.9
—Diciembre a Diciembre	163.4	508.1	375.9	340.7	174.3
Suelos y Salarios (1)	66.8	191.3	647.3	365.7	253.8
Tasa de Desocupación (2)	3.8	4.6	9.7	16.2	16.8
Indices					
(Base 1971 : 100)					
Suelo y Salario Nominal	166.8	485.8	3,630.4	16,906.8	59,816.3
Precio al Consumidor	177.8	805.1	4,868.4	23,109.9	72,079.8
Suelo y Salario Real	98.8	60.3	74.8	73.2	82.9

(1) Variación Media Anual del Promedio del Suelo y Salario Nominal.

(2) Promedio en el gran Santiago.

Fuente: Elaboración ECO, en base a CEPAL, "Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina", N° 253, Setiembre 1977.

(1) Véase M. Chossudovsky, "La Recesión Económica Argentina", en la Revista "Comercio Exterior", Vol. 27, N° 4 de Abril de 1977.

(2) Estimado por "ECO" en base a la información apreciada en el diario liberal "La Nación" de Buenos Aires.

La consecuencia principal es que si durante el gobierno peronista se mantiene el nivel del salario real —atribuible a la influencia y fuerza de movimiento obrero peronista— el gobierno del General Videla opta por aplicar una drástica comprensión del salario real, reduciendo el nivel de vida de los sectores populares y estimulando focos de tensión social que generan mayor inestabilidad política en el marco de una represión generalizada.

El caso chileno es similar en sus efectos, pero con particularidades definidas en un contexto diferente. De ahí que no sólo se incluyen en el análisis la comparación entre los precios y los sueldos y salarios sino también la tasa de desocupación como componente explicativo del efecto de las políticas económicas de los gobiernos de Allende y Pinochet, para establecer su carácter.

En el año 1971 los asalariados chilenos aumentaron su participación en el producto nacional debido a la política redistributiva del gobierno de la Unidad Popular; posteriormente con el golpe militar de setiembre de 1973 se implementa inmediatamente una política de contracción de sueldos y salarios reales, los que se deterioran en un 40%. En 1974 se produce una pequeña recuperación de los mismos, pero este efecto queda anulado con creces por el incremento de la desocupación que alcanza a ser más del doble del año anterior. Desde el segundo semestre de 1974 la economía chilena entra en recesión (1) y es a partir de 1975 que se inicia la implementación de la llamada "política de recuperación nacional" cuyo propósito era la drástica reducción del gasto público compatible con el proceso de privatización de la economía. Al reducirse éste con la aplicación del despido masivo de funcionarios públicos y efectivarse el consecuente desempleo producto de la recesión, la tasa de desocupación en 1975 llega al 16.2%, nivel elevado si se considera el 4.6% de 1973. En el 75 hay un leve descenso en el nivel de sueldos y salarios reales, agudizado para los sectores de menor ingreso por la eliminación definitiva de todos los subsidios fiscales entre los que se encontraban los correspondientes a artículos esenciales de consumo popular y por la reducción del aporte fiscal a los servicios básicos de salud y educación que han dependido siempre del sector estatal. En 1976 la economía chilena acusa cierta recuperación que posibilita una mejora salarial, sin embargo se mantiene el desempleo a un nivel elevado (17%). Esta situación tiende a hacerse estructural, dado el carácter recesivo de la política económica implementada.

(1) Recesión económica considerada como la mayor catástrofe de la historia económica del país, (Véase "Chile: Antecedentes sociopolíticos y Política de Estabilización") documentos de investigación, N° 44, Fundación Friedrich Ebert, Enero 1977.

El efecto sobre la distribución del ingreso de esta política económica en Chile es obvio. Ha tenido un efecto regresivo en relación a 1971, consolidándose una situación de reducción de los sueldos y salarios que apareja una proletarización de los sectores medios, y donde el desempleo es una variable estructural necesaria para dicho modelo.

Las tendencias manifiestas en el modelo económico, que han diseñado las políticas económicas implementadas en los últimos años en Argentina y Chile, tienen características bastante similares con el caso peruano. Aunque para éste, es necesario señalar claramente las diferencias entre el "Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada" iniciado el 3 de Octubre de 1968 con el General Juan Velasco Alvarado y el que es continuado por el General Morales Bermúdez en un marco sustancialmente distinto. El principal factor objetivo es la agudización de la crisis económica que ha obligado al gobierno de Morales a definir claramente su política global. En un marco de intensificación de las tensiones sociales e inestabilidad política, Morales Bermúdez ha conducido una gestión cada vez más represiva y antipopular.

6.1.2 Salario Real y Política Económica del Gobierno Militar Peruano, 1968—77

Casi al finalizar el gobierno belaundista (1968) se procesa una crisis de hegemonía política entre las diferentes fracciones dominantes locales. Principalmente, por un lado los grupos oligárquicos ya políticamente deteriorados, pero no anulados, y por otro la emergente burguesía industrial-financiera afirmándose en el poder político y económico pero todavía no lo suficiente.

Dada la acuciante crisis económica ningún grupo es capaz de imponer al otro ni al conjunto de la sociedad su propio programa. De este modo, y ante la debilidad ideológico-organizativa de las masas dominadas, ocurre un vacío de poder que posibilita la aparición en escena de la Fuerza Armada liderada por el General Juan Velasco Alvarado, el 3 de Octubre de 1968.

El gobierno militar trata de aplicar un proyecto reformista-popular que en lo fundamental persigue la modernización e industrialización del país, de modo de afirmar al nuevo grupo de poder, la burguesía industrial, con el consiguiente desplazamiento definitivo de la oligarquía del poder político e incluso del mapa social.

Para implementar su proyecto político el gobierno impuso una serie de grandes reformas como se señaló en el capítulo anterior.

Por otro lado, para mantener su posición populista emplea un discurso socializante, teniendo como base ideológica la conciliación de clases. Para encuadrar a los sectores dominados dentro de la "revo-

lución peruana" crea un aparato corporativo a partir de 1972 que es rechazado por los núcleos avanzados del movimiento popular. Finalmente, el conjunto de la masa trabajadora se resiste al control corporativo y busca consolidar el carácter autónomo de sus organizaciones gremiales.

En este sentido, hay una coherencia entre las medidas económicas dictadas y el proyecto de conciliación de clases y su control corporativo. Ya que por un lado, dichas medidas en lo fundamental perseguían el restablecimiento económico y la recuperación de la capacidad de acumulación del sistema a fin de poder generar los excedentes necesarios para la materialización de los grandes proyectos de inversión del sector estatal en asociación con las empresas imperialistas. Y por otro lado, se pretendía lograr la aceptación y apoyo de los sectores populares al proyecto del gobierno mediante el control político e ideológico que se lograría con el aparato corporativo creado. Este incluye al Sistema Nacional de Ayoyo a la Movilización Social, organizaciones de trabajadores paralelas a las existentes, control estatal de los grandes periódicos ("socialización") y de todos los medios de comunicación de masas.

Frente a la situación de desmovilización política en que se encontraban las clases dominadas, la política económica de corto plazo (1968—69) se dirigió al restablecimiento del equilibrio económico-financiero con una estrategia ortodoxa inspirada en las recomendaciones del FMI. Esta implicaba la restricción de la demanda de los sectores populares vía precios y el congelamiento salarial, el aumento del desempleo y del subempleo, la compresión del gasto público, la limitación de las importaciones y la aplicación de restricciones monetarias y crediticias.

La aplicación moderna de estas recomendaciones y de otras medidas en relación al capital imperialista, permite a pesar de una retracción de la inversión privada sobre todo extranjera, sentar las bases para la reactivación a partir de 1970. Desde este año se acentúa la presencia del Estado en la economía, aumentando el gasto y dinamización de la inversión estatal, acompañadas ambas con una expansión monetaria y crediticia. A esta política se unen las altas cotizaciones internacionales del cobre y la harina de pescado.

De 1970 a 1972 todavía persiste la retracción de la inversión, pero en menor grado, ya que los inversionistas tanto nacionales como extranjeros conocen mejor las reglas del juego. A partir de 1973 el capital imperialista comienza a invertir fuertemente en el país tanto en asociación con el capital estatal como sólo, porque ya se han delineado los mecanismos y la forma de su participación. El endeudamiento externo se constituye en la herramienta fundamental en la consolidación del Proyecto de acumulación del régimen.

Por su lado, la bonanza económica de los años 71—73 posibilita ciertas mejoras salariales que unidas al discurso ideológico socializante y nacionalista del gobierno, logra mantener relativa paz social. Sin embargo, el propio proyecto de acumulación del capital estatal subordinado al capital imperialista, va imponiendo límites que van a estrecharse en 1974 y 1975, producto de los efectos iniciales de la crisis económica que se manifiesta con dureza recién a partir de 1975, así como de la política económica implementada. En la medida en que el gobierno aumenta el control corporativo frente a los problemas económicos, con el fin de acallar la protesta popular que empezaba a brotar con fuerza, va quedando huérfano del consenso social recurriendo a mayor represión.

La agudización de la crisis económica, que también es crisis del capital estatal y que complica el rol regulador del Estado en la economía, permite que la burguesía privada local comience a presionar más cohesionadamente para poner fin al reformismo. Las fuerzas más conservadoras no reformistas dentro del régimen militar se hacen eco de la presión de los acontecimientos y del pedido de la burguesía. En agosto de 1975 desalojan al grupo velasquista políticamente deteriorado y aislado, cuyo autoritarismo de los últimos tiempos había generado rechazo popular.

La tendencia del salario real durante el gobierno de Velasco se caracteriza por una recuperación hasta 1973, punto a partir del cual empieza a deteriorarse llegando en 1975 reducido en casi un 25% en relación a 1973. Desde 1975 en adelante, el salario real ha decrecido a prácticamente la mitad debido principalmente al carácter de las medidas tomadas para superar la crisis económica.

El ascenso del General Francisco Morales Bermúdez para continuar la llamada "Segunda Fase" del gobierno de las Fuerzas Armadas se da en el marco de una profundización de la crisis a nivel mundial y como consecuencia del propio carácter de la política económica asumida, marcando el inicio de la implementación de "paquetes" de medidas económicas (1) que intentan superar la crisis amortiguando la inflación.

La política económica asumida se centra con mayor o menor intensidad, por un lado, en la compresión de los salarios, la elevación de los precios, la eliminación gradual de los subsidios a los alimentos de consumo popular. Por otro lado, en el incentivo a los exportadores y al capital imperialista a través de devaluaciones sucesivas, exoneraciones y reintegros tributarios que subsidian en la práctica al exporta-

(1) "Paquetes" correspondientes con el mandato de los ministros de economía de turno: setiembre de 1975 a marzo de 1976 con Luis Barúa; hasta julio de 1977, Walter Piazza; y hasta diciembre de 1977 el General Alcibiades Sáenz Barzallo.

dor, la flexibilización del sistema de control y regularización de precios de bienes y servicios que beneficia al empresario industrial tanto nativo como imperialista. Simultáneamente, empieza a reducirse la participación del Estado en la economía, se eliminan prácticamente tanto la comunidad laboral como la propiedad social, reformas fundamentales de la primera fase. Las medidas político-sindicales eliminan reivindicaciones obtenidas por los trabajadores tras años de lucha, es el caso de la prohibición de huelgas y paros con la amenaza del despido, la reducción del pliego de reclamos sólo a "asignación extraordinaria por negociación colectiva", el establecimiento de los topes salariales, etc.

Este conjunto de medidas se viabiliza en una primera etapa a través de los "paquetes" de Barúa, que se inician con la devaluación de la moneda en un 16% en setiembre de 1975. Posteriormente, en Enero de 1976 se aplican medidas tributarias y de revaluación de activos, medidas fiscales que reducen el consumo del gobierno en 6 mil millones de soles sobre el presupuesto aprobado y lo que es más importante, se reducen subsidios en 8,200 millones de soles quedando sólo 9,815 millones de soles para tal fin. En relación al sector externo, para afrontar el déficit de balanza de pagos, se racionalizan y reducen las importaciones, se controla y restringe el uso de divisas, y se incentivan las exportaciones. En cuanto a los precios, aumenta el de la gasolina, el kerosene, transportes y alimentos. El aumento oficial de 840 soles en las remuneraciones no contrarresta el aumento en los precios. Es más, este aumento no está garantizado para todos los trabajadores, sino para los que poseen mayor fuerza de negociación. La fijación de 55 soles diarios como tope para el aumento salarial por negociación colectiva que resultaba menor a la anterior de 70 soles diarios impuesto en Junio de 1975, y la exclusión de las condiciones de trabajo en las negociaciones empresa-sindicato producen el descontento general de los trabajadores impulsándolos a tomar medidas de protesta frente a esta evidente disminución del nivel de vida que afecta fundamentalmente a los estratos de menor ingreso.

Más tarde, en Junio de 1976 el gobierno devalúa bruscamente la moneda en un 44.4% y restringe los gastos en remuneraciones, bienes y servicios con cargo al tesoro público, se reduce el presupuesto 1975—1976 en gastos de inversión en un total de 14,166 millones de soles repartido en 32% con cargo a las empresas estatales y 68% con cargo al tesoro público. También, se decreta un impuesto del 15% a las exportaciones tradicionales (valor FOB), se reduce al CERTEX (certificado de reintegro tributario) de un máximo de 40% a 30%. Estas medidas que van a aliviar la Balanza de Pagos y aparentemente frenar la inflación, son acompañadas por un nuevo incremento del impuesto a la gasolina. Aumentan inmediatamente los pasajes, el transporte de carga con su efecto multiplicador sobre los precios de casi todos los bie-

nes. Por otro lado, se flexibiliza aún más el sistema de control y regulación de precios de bienes y servicios. (1).

Paralelamente a esta alza de precios legalizada, se determina un aumento general de sueldos y salarios que no compensa el incremento del costo de vida que, si bien da un aumento relativo mayor al de menor ingreso, en términos absolutos recibe más el que tiene mayor ingreso. Este aumento fluctuó entre 720 para los que ganaban hasta 5,000 soles mensuales y 1,500 soles para los que ganaban de 13,000 soles mensuales en adelante. Por otra parte, se prorroga por 6 meses la vigencia de los pactos colectivos que se aprobaron ese año, imposibilitando cualquier aumento en los sindicatos que ya habían obtenido alguna compensación frente al alza del costo de vida, y los que pedían aumento no podían exceder del tope fijado para todo el año. Los reajustes automáticos de acuerdo del costo de vida (que rigen para el sector textil) se suspenden para el período enero a junio del año 1977 quedando los trabajadores de este sector en una situación incierta.

Las consecuencias no se dejan esperar; el pueblo protesta con mayor intensidad que antes frente a la brusca caída de su ingreso real. Se realizan movilizaciones y huelgas en diferentes sectores y regiones. El gobierno responde con la declaración del estado de emergencia en las ciudades principales, implantando el toque de queda y suspendiendo las garantías constitucionales. Estas medidas intimidatorias hacen retroceder al movimiento popular.

La crisis económica se logra contener por un tiempo, pero en setiembre de 1976 el gobierno ve la necesidad de establecer el sistema de las "minidevaluaciones", llegando febrero de 1977 en que se dan una serie de medidas monetarias y crediticias, a la vez que se le cambia el carácter a la comunidad industrial (2), y se opta por un aumento salarial de 810 soles mensuales (D. L. 21781) con el que se pretende paliar el alza de precios generada en gran parte por la flexibilización del control de precios y por los efectos de las mini-devaluaciones.

-
- (1) Se autoriza a las empresas privadas elevar sus precios en un máximo de 80% al día siguiente de comunicarlo al Ministerio respectivo, el que si estima conveniente pedirá documento justificatorio. El aumento podrá ser del 15% como máximo al día siguiente de presentado el respectivo documento justificatorio. O sea ya no es requisito indispensable fundamentar la necesidad del aumento.
- (2) Si antes la Comunidad Industrial obtenía un conjunto de acciones que le daban derecho a voto en la Asamblea de Accionistas y podría llegar hasta el 50% el capital. Ahora, los trabajadores reciben acciones individuales preferenciales y sin derecho a voto, no forman parte del capital social y no excederán de un tercio de éste.

CUADRO N° 42

PERU: Evolución de los Precios, los Sueldos y Salarios, 1970—77(1)

(Índices con base en 1973:100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Promedio del Índice de Precios al Consumidor	79.76	85.19	91.32	100.00	116.87	144.49	190.90	263.44
Inflación Prom. Anual %	5.1	6.8	7.2	9.5	16.9	23.6	33.5	38.0
Sueldo Promedio								
— Nominal	68.98	78.10	86.51	100.00	107.25	109.51	125.81	147.44
— Real	86.48	91.68	94.74	100.00	91.77	75.79	65.22	55.97
Salario Promedio								
— Nominal	60.45	71.75	83.65	100.00	110.10	114.63	143.56	183.21
— Real	75.79	84.22	91.61	100.00	94.21	79.33	74.42	69.55
Salario Mín. Legal Prom.								
— Nominal	62.50	82.50	100.00	100.00	120.00	138.13	170.83	203.13
— Real	78.36	96.84	109.52	100.00	102.68	95.60	88.56	77.11

(1) Los datos están referidos a Lima Metropolitana, y el año base escogido corresponde con el punto más alto alcanzado por la economía peruana en el período.

Fuente: Elaboración ECO en base a Instituto Nacional de Estadística (INE), y al Informativo Político DESCO, N° 51 de Diciembre de 1976.

En Marzo de 1977, se inician las negociaciones del gobierno con el FMI; surgen las discrepancias al interior del régimen militar, que se acentúan en los meses posteriores, llegando Mayo en que al no aprobarse el Programa Económico-Financiero presentado por el Ministro de Economía Luis Barúa C., éste renuncia, entrando en su reemplazo el empresario Ing. Walter Piazza T. El nuevo Ministro, al conocer la respuesta del Fondo, plantea el 10 de Junio de 1977 una contrapropuesta que recoge algunos puntos básicos del programa de estabilización presentado por el FMI. Este programa, en opinión del propio Piazza, sólo "resolverá nuestros problemas inmediatos de caja —la llamada crisis financiera—, pero es insuficiente para darle una dirección adecuada a nuestro sistema productivo.

Por ello, en un futuro cercano, debe aprobarse un programa de estímulo y desarrollo que incluirá aquellas medidas que sean necesarias para mejorar la proyección de nuestra situación actual (1). Las medidas de emergencia tomadas para enfrentar la crisis financiera se resumen en:

- La reducción del gasto del gobierno entre 20 y 50 mil millones de soles en 7 meses, proponiéndose para ello la congelación de las plazas por 12 meses en el gobierno central y sectores administrativos, prohibiéndose la compra entre otras cosas de automóviles y equipos de oficina.
- El recorte del presupuesto en un 8%.
- La elevación del precio de la gasolina de 84 octanos a 75 soles/galón.
- La reducción en 200 millones de dólares hasta fin de año en las importaciones del Estado en bienes y equipos, incluyéndose la defensa nacional.
- Continuar con las minidevaluaciones; y,
- Aumentar los sueldos y salarios (según D. L. 21866) para los distintos estratos de ingreso.

(1) Exposición televisada al país el 10/06/77; aparecida textualmente en los diarios al día siguiente.

En lo que respecta a los objetivos del segundo "paquete" de medidas que permitirían, según Piazza, mejorar la proyección de nuestra situación actual tenemos:

- Estimular el ahorro
- Dinamizar el sector exportador
- Agilizar los trámites burocráticos
- Mejorar la eficiencia de las empresas públicas
- Incentivar la producción y la productividad, y
- "Atraer en forma adecuada y conveniente al Perú, la necesaria participación de la inversión extranjera".

Del primer "paquete" se implementan todas las medidas aunque no se llega a cumplir la reducción del 8% en el presupuesto. El aumento de sueldos para empleados públicos fue de 810 soles mensuales y para empleados privados del 15%, con un máximo de 990 soles mensuales. El aumento no contempla a los sindicalizados que tienen convenios de negociación colectiva. El alza del precio de la gasolina repercute inmediatamente en los pasajes, el kerosene y el gas.

Se establece una reducción importante en los subsidios, que tiene como consecuencia un aumento en los precios de los alimentos importados hasta un máximo de 30%. Aumentan los precios de los fertilizantes entre 17 y 20%, que tienen incidencia fundamental en el costo de los productos agrícolas.

Las fuertes alzas de precios y el aumento salarial que no permite afrontar el alza del costo de vida, produce un deterioro mayor en los sueldos y salarios reales, que se traduce en un fuerte malestar social agudizado en los primeros días de Julio del 77.

La respuesta es a nivel nacional, teniendo sus principales focos de tensión social en el sur (1), posteriormente en el norte (Trujillo) y en el Centro (Huancayo y Lima), con la consiguiente movilización de las Fuerzas Armadas para controlar dichos movimientos. El resultado es doloroso, muertos y encarcelados, que son oficialmente reconocidos por el Ministerio del Interior, alcanzando fuerte resonancia en todo el país cuando se da a publicación en los diarios oficiales el pronunciamiento de los obispos del Sur (2).

(1) Arequipa, Cuzco, Puno, Tacna y Ayacucho.

(2) Carta Pastoral que firman los prelados de Cuzco, Puno, Juli, Ayaviri y Sicuani explicando la situación y los sucesos ocurridos, asumiendo éstos la defensa de los oprimidos.

En el nivel decisonal al interior del gobierno, el 5 de Julio en Consejo de Ministros, el Ministro de Economía plantea su renuncia (1) aparentemente por no ser aceptada su propuesta de reducir ya no en un 8% sino en 20% el presupuesto público. Dado que ello afectaría los planes de cada ministerio y los gastos de defensa nacional, encuentra la oposición de la mayoría de los integrantes del Consejo. A su vez, el planteamiento de la comisión multisectorial presidida por el General Gastón Ibáñez O'brien, Ministro de Industria y Turismo, para afrontar la crisis y lograr la recuperación económica, era distinto al sugerido por el FMI y al de Piazza, dada su ligazón con los empresarios industriales medianos y pequeños nativos agrupados en la Sociedad de Industrias (SI) (2).

Pero lo cierto era que la renuncia de Piazza y el desacuerdo al interior del gobierno sobre las medidas a tomar, era determinada fundamentalmente por la fuerza de la respuesta popular frente a las medidas económicas que prácticamente dejaban sin base social de apoyo y aislado al gobierno.

Esta inusitada fuerza de los sectores afectados conduce al acuerdo de Paro Nacional para el 19 de Julio (3) que al llevarse a cabo, logra paralizar casi totalmente la actividad en el país. Hecho sin precedentes en la historia salvo el paro decretado en 1919 que logró la jornada de las 8 horas de trabajo.

Estos hechos son la causa principal de que el gobierno opte por una "nueva política cambiaria y de subsidios" (4); mantiene fijo el tipo de cambio, se rebajan en algo los precios de algunos alimentos de consumo popular como el pan, los fideos y la harina, pero no puede hacerse lo mismo con el azúcar que sube de precio para frenar la crisis de la industria azucarera. Se eliminan los topes en los convenios salariales. Sin embargo, estas medidas no logran efectos sociales positivos, más aún cuando el gobierno a través del decreto supremo 010—77 TR "Fa-

-
- (1) Piazza deja el Ministerio de Economía y Finanzas el 6 de Julio entrando en su reemplazo el General Alcibíades Sáenz Barzallo.
 - (2) Este grupo a su vez tiene discrepancias en su interior, según produzcan preferentemente para el mercado externo o al mercado interno.
 - (3) Acuerdo tomado por el Comando Unitario de Lucha (CUL) conformado por los representantes de las centrales sindicales CGTP, CTRP—Lima y por Federaciones Independientes.
 - (4) El Ministerio de Alimentación así lo anuncia en los considerandos de la Resolución Ministerial 0735—77. Véase Diario Oficial "El Peruano", 21/7/77.

culta a las empresas a rescindir servicios de las personas que provocaron el paro el día 19 de Julio" (1), con lo que las empresas despiden a cerca de 5 mil trabajadores. Inmediatamente, éstos acuerdan impulsar una huelga indefinida para el 20 de Setiembre, que no logra concretarse debido a las diferencias al interior de las organizaciones coordinadoras de la Huelga y al desacuerdo sobre la medida a tomarse, ya que otro grupo plantea paro de 48 horas. El tiempo transcurrido, la falta de organización y la no participación de la principal Central Sindical (CGTP) conducen al fracaso de la huelga, con lo que los despidos siguen en igual situación hasta la fecha.

El gobierno que en el discurso de Morales Bermúdez del 28 de Julio (Fiestas Patrias) había planteado elecciones para los representantes a la Asamblea Constituyente en Junio de 1978 y elecciones generales en 1980, logra a través de esta salida electoral aquietar los ánimos, presentando una alternativa aparentemente "democrática", que significaría la "transferencia del poder a la civilidad".

Esta alternativa parlamentarista se inscribe a nivel de América Latina como la opción de las clases dominantes que en momentos de crisis económica y política y ante el auge espontáneo de los sectores oprimidos, optan por la vía electoral como una salida "democrática". La política norteamericana impulsada por el presidente Carter en América Latina es otro parámetro condicionante, aunque no el principal, de la transferencia del poder a los civiles. La agudización de las crisis y las medidas de política económica que se implementan, se encargan de darle el verdadero carácter a esta opción e incluso la rebasan.

Entre el desconcierto popular, la pérdida de fuerza de negociación por el descabezamiento de las dirigencias sindicales, la influencia del ambiente electoral que surge con fuerza, sobre todo de parte de los partidos de derecha, que ven con ilusión su acercamiento al poder, y de los organismos gremiales del capital; y la necesidad de respuesta por parte de los partidos de izquierda y de las organizaciones gremiales de los trabajadores, el gobierno obtiene un margen de actuación que le permite implementar nuevas medidas. A partir de Octubre, vuelve a plantear la necesidad de un "programa duro, pero indispensable para reiniciar el ascenso hacia el desarrollo económico del país"(2), pero ya actúa con la garantía de recibir el apoyo de los representantes del capital. Su sustento ideológico es la unión nacional, que en relación a las medidas económicas plantea que "se debe dejar de lado toda di-

(1) Diario Oficial "El Peruano" del 22/7/77, pág. 1.

(2) Ver Diario Oficial "El Peruano" del 11/10/77, pág. 1.

ferencia entre peruanos para trabajar por el bienestar y futuro de la nación" (1) pasando por alto la estructura altamente concentrada del ingreso en el país.

Con el objetivo de equilibrar la balanza de pagos y reducir la inflación, el programa contiene la reducción del déficit fiscal, a través de la aplicación de más impuestos, severa austeridad fiscal, racionalización de la administración pública, que comprendería la reducción de personal (contratado) en el proceso de unificación de varios ministerios, etc. Por otra parte, se fija un límite al endeudamiento externo para 1978 de 450 millones de dólares para préstamos pagaderos hasta en 10 años.

Entre las medidas inmediatas más importantes está la flexibilización del tipo de cambio, según el cual se deja fluctuar el dólar libremente hasta que alcance su valor de acuerdo a las "fuerzas de mercado", encargándose de la regulación oficial el Banco Central. Este nuevo sistema cambiario es el Mercado Unico de Cambios, que es aplicado según el Ministro, porque "todo el mundo especulaba con sus costos y con su precio" y porque "el otro sistema o régimen cambiario que podríamos adoptar sería el de devaluaciones bruscas cada cierto tiempo, devaluaciones de esta magnitud cuyos resultados desastrosos también ya conocemos" (2).

El estímulo a las exportaciones tradicionales y no tradicionales constituye otro renglón importante en la política hasta Diciembre del 79.

Los resultados iniciales de esta política, que también contempla un ajuste de precios y salarios, son la elevación de la especulación dado el fuerte aumento de la devaluación, que en los dos últimos meses (Octubre a Diciembre) ha sido de casi el 60%, observándose una tendencia hacia un brusco crecimiento para inicios del año 1978.

El aumento ya excesivo de los precios de muchos productos desde fines de Julio (casas económicas, autopartes, pescado, yute, algodón, pesticidas, productos químicos, maderas, productos farmacéuticos, fertilizantes, medicamentos, elementos de construcción, alimentos, aceite, kerosene, diesel, etc.). Estos aumentos que se han venido otorgando legalmente, han significado la comprensión del consumo popular a niveles insostenibles, y revelan la imposibilidad en un futuro cercano de contar con un mercado interno que dinamice la producción interna, en razón de la práctica de congelación salarial.

(1) Ibid.

(2) Ibid.

El reajuste de precios que se avecina para inicios de 1978, dado que existe la intención de ir eliminando subsidios a los fertilizantes, presionando el alza de precios de los alimentos de procedencia agrícola, muchos de ellos esenciales en el consumo popular, sumado a la persistente devaluación, traerá consigo evidentemente un fuerte descontento popular que puede rebasar el proceso electoral polarizando fuertemente las clases sociales.

Los diferentes "paquetes" de medidas económicas implementados en el Perú desde 1968 hasta 1977 han contenido en su esencia elementos comunes, similares a los sugeridos por el FMI, aunque aplicados con distinto grado de intensidad según la coyuntura. Algunas medidas que no concuerdan con el planteamiento del Fondo, obedecen al resultado de la correlación de las fuerzas políticas de la burguesía expresadas al interior del gobierno, y que en esencia expresan los intereses del capital nativo, la mayoría de las veces complementario al capital imperialista del cual depende.

La política económica evidencia tener un efecto cada vez más regresivo en la medida que la crisis se profundiza, y la recuperación de la misma es vista por los gobiernos por el lado del deterioro del nivel de vida de los sectores populares. Estas políticas, por tener tal carácter, requieren de gobiernos compulsivos para garantizar su implementación y estabilidad.

6.2 Conclusiones y Perspectivas

Concluimos esta parte, señalando que los efectos de la política económica dan como resultado, que no sólo se margina y amplía el cada vez más grueso sector de menor poder adquisitivo, sino que evidencian una marcada tendencia hacia la proletarización de los sectores medios.

En este sentido, se reafirma el carácter regresivo de las políticas implementadas en América Latina, demostrando los límites de los intentos nacionalistas—reformistas—y populistas y la necesidad de la burguesía de contar con un gobierno compulsivo que garantice sus aspiraciones. La crisis ahonda más esta necesidad y aviva los focos de tensión social, e implica un aumento en el grado de organicidad de los sectores populares en vistas a defender su nivel de vida y sus derechos adquiridos.

La posibilidad de que se prolongue la crisis económica para el mediano plazo, debido a la no reactivación de las economías centrales y al descenso de los precios de las materias primas en el mercado internacional, hacen prever mayores problemas para la superación de la crisis en los países latinoamericanos. Ello significará la adopción de medidas económicas de "estabilización" propuestas por organismos in-

ternacionales como el FMI y la Banca Privada, dirigidas a una mayor restricción de la demanda, que afectaría aún más el deteriorado nivel de vida de la mayoría poblacional.

Esto significaría que el problema de la realización del excedente tiene fuertes limitantes en el mercado interno, y la salida por la que el capital va a optar, y lo está haciendo, es la orientación de la producción hacia el mercado externo, con lo que sería coherente con el patrón de desarrollo latinoamericano. De un lado, se garantizaría el nivel de ganancias al capitalista, facilitándole el pago de un salario que no consigue que el trabajador recupere su fuerza de trabajo, y de otro, se supera el problema de la realización del excedente al vender en el mercado externo. Esta tendencia se viene concretando en América Latina con diferentes grados y matices, en función del poder económico y político de los sectores de mediano y pequeño capital que producen para el mercado interno que no están en condiciones de exportar, y de la fuerza que oponen los sectores oprimidos en esa lucha por mejores condiciones de vida.

Así, la situación, dentro de las perspectivas económicas para los países de América Latina, no cabe esperar, al menos en el mediano plazo, una época de recuperación económica que permita aliviar en algo el deterioro del salario real; muy por el contrario, las medidas económicas a tomarse tendrán como telón de fondo la inflación y el desempleo, dos elementos vitales en el desarrollo del capitalismo que tienden hacerse estructurales. Ello conducirá a un proceso de centralización del capital afectando al mediano y pequeño capital y produciendo simultáneamente una pauperización de los sectores medios y populares.

La alternativa de éstos, definitivamente, es la superación del sistema capitalista.

7. CONCLUSIONES

La participación del capital monopólico internacional ha determinado no sólo el carácter del proceso de acumulación, que define la ubicación de los países latinoamericanos en la división internacional del trabajo como abastecedores de materias primas y la estructuración del aparato productivo para satisfacer a los sectores de altos ingresos, sino que ha revelado los límites de los proyectos económico-políticos de corte nacionalista-reformista y populista, imposibilitando efectos progresivos de significación aún en épocas de crecimiento sostenido de la economía. En este sentido, la inversión directa y el endeudamiento externo actúan como los principales mecanismos de reproducción del capital monopólico internacional, limitando las posibilidades de crecimiento interno del capital nativo, y redefiniendo el rol del Estado.

El capital transnacional norteamericano, que desplaza a Inglaterra como hegemónico desde la primera guerra, a mediados de la década de los 60 propicia el desarrollo del proceso de industrialización incrementando fuertemente sus inversiones en el sector industrial, concentrándose en Brasil, México y en menor grado en Argentina, manteniendo en Perú y Chile el control del sector exportador, sobre todo en la minería. A pesar de tener un mayor dinamismo la inversión industrial, en magnitud, la minería es más significativa.

El ascenso al poder de los gobiernos de la Unidad Popular en Chile y de Juan Velasco en el Perú, con planteamientos antimperialistas, antimonopólicos y redistributivos el primero, y reformista que no cuestiona el carácter del proceso de acumulación, y que más bien el capital estatal se asocia con el capital imperialista y a la vez que se endeuda, el segundo, constituye la revelación más contundente del camino errado hacia la superación del sistema, y demuestran la imposibilidad de efectivizar políticas redistributivas que favorezcan a los estratos de menor ingreso aún en épocas de auge económico.

La crisis evidencia el verdadero carácter de las políticas económicas de los gobiernos latinoamericanos que, al basarse en concepciones neoliberales, sustentan medidas económicas que, en lo fundamental, persiguen la recuperación de la crisis y la amortiguación del proceso inflacionario a través de la compresión de la demanda, lo que se traduce en el deterioro del nivel de vida de los sectores mayoritarios de la población.

Así tenemos 2 tipos de conclusiones, las referidas a los aspectos estructurales y las que se refieren a la coyuntura.

A. En relación a los Aspectos Estructurales de la Distribución del Ingreso.

- 1) Los núcleos de acumulación en América Latina, controlados principalmente por el capital imperialista norteamericano, se constituyen en los ejes alrededor de los cuales gira la generación del excedente, y delimita las posibilidades redistributivas de los grupos dominantes en el poder, en cada momento del desarrollo histórico latinoamericano.
- 2) Al inicio del presente siglo, la penetración del capital monopolístico internacional en América Latina se sitúa en el sector primario (agrominero) exportador constituyendo enclaves de relaciones capitalistas de producción. Ello no va a implicar un cambio en la concentración del ingreso existente, sino que dichos enclaves van a utilizar las relaciones precapitalistas que caracterizan la estructura agraria latinoameri-

cana, como medio de obtención de grandes excedentes que van a realizarse externamente. Los mayores beneficios al interior de los sectores del capital nativo los obtuvieron aquellos que estaban vinculados al comercio de exportación e importación y al capital imperialista.

Este grupo élite, dependiente desde el inicio en sus hábitos de consumo de bienes importados, al no tener capacidad propia para generar una tecnología ni contar con el mercado interno que garantizara su desarrollo, tuvo que negociar con el capital imperialista la adquisición de tecnología, la habilidad gerencial y el acceso al mercado internacional, a cambio de la entrega de los recursos naturales y de adoptar las reglas de juego que garantizaran considerables ganancias y seguridad para su repatriación. Esto sólo podría ser factible con el compromiso político del gobierno que hiciera respetar su propiedad, la paz laboral, la libre entrada y salida de capitales, mercancías y utilidades, y otras medidas antiinflacionarias.

Por ello se puede afirmar que, desde el inicio de la penetración del capital monopólico internacional, la burguesía nativa se incorpora subordinada y dependiente de los intereses de dicho capital.

- 3) Con el desplazamiento de Inglaterra como potencia hegemónica y la posterior consolidación del capital monopólico norteamericano, después de la crisis del 29 y sobre todo después de la segunda Guerra Mundial, este capital pasa a liderar el desarrollo del proceso de industrialización urbano dependiente por sustitución de importaciones en América Latina.

Las empresas transnacionales norteamericanas se van a concentrar fundamentalmente en el sector industrial Brasileño y Mexicano, consolidándolo como el principal núcleo de acumulación en dichos países. En los países como Chile y el Perú, el eje de acumulación se sitúa en los sectores minero-industrial.

- 4) El control de las empresas transnacionales en los núcleos de acumulación ha incrementado el grado de concentración y centralización del capital y ha mantenido el control de parte importante del mercado. Asimismo ha generado un flujo continuo y creciente de capital hacia el exterior. A esta forma de descapitalización se une el efecto del endeudamiento externo que, desde mediados de la década del 50, es la prin-

cipal forma de descapitalización y un medio efectivo de transferencia e tecnología intensiva en capital, a través de los préstamos atados y los "créditos de proveedores".

Esta descapitalización, constituida ya en un elemento estructural del patrón de desarrollo latinoamericano, va a reducir los recursos requeridos por el capital nativo y el estatal, imponiendo limitaciones al crecimiento interno. De esta manera, se reproduce la dependencia vía la limitación de la capacidad de pago y se compromete un porcentaje cada vez mayor del ingreso por exportaciones. Se puede señalar al Perú como el país más perjudicado.

Dado que el capital nativo, sobre todo mediano y pequeño, y el capital estatal utilizan tecnología importada menos intensiva en capital, la limitación en el crecimiento se traduce en desempleo y subempleo, propiciando un proceso de centralización en quienes detentan la hegemonía en la acumulación, y en quienes la posibilitan vía el endeudamiento externo. En consecuencia, hay una subordinación de la dinámica interna al capital imperialista, que frena cada vez más los intentos de redistribución progresiva del ingreso en beneficio de las mayorías.

- 5) El aparato productivo cimentado como correlato de los núcleos de acumulación, genera un proceso de modernización que conlleva la implementación de tecnología cada vez más competitiva y sofisticada que se constituye en el medio a través del cual la realización del excedente se convierte en una relación circular, donde van quedando marginados, tanto de la producción como del consumo, los estratos de menor ingreso, excluyéndose progresivamente a los sectores medios. Las actividades de comercio ambulatorio y de servicios se convierten en receptáculos de la población marginada.

La posibilidad de una mayor explotación se hace factible, en la medida que la producción se destina hacia el mercado externo. De allí los esfuerzos de los gobiernos en incentivar las exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales, como medio de financiar la industrialización dependiente y garantizar la extracción de ganancias del capital monopolístico imperialista y del nativo, adoptando en determinados casos (como en el peruano) la asociación del capital estatal con el capital imperialista.

De esta manera, se tiende a considerar al trabajador como un recurso productivo y no como consumidor que requiere recuperar su fuerza de trabajo a través de la satisfac-

ción de sus necesidades, especialmente las básicas. Por ello, este estilo de desarrollo se caracteriza por una producción destinada internamente hacia los estratos de mayor poder adquisitivo ligados al sector moderno, y por una producción hacia el exterior, que posibilita la implementación de proyectos de acumulación conjuntos entre el capital nativo, estatal e imperialista, que significan una mayor explotación de la fuerza de trabajo, desocupación y subempleo. Es decir, se estructura un aparato productivo inorgánico que no satisface las necesidades de la mayoría poblacional y que engendra una mayor concentración del ingreso, y en consecuencia condiciones de vida insostenibles para estos sectores.

- 6) Del análisis del nivel de vida de la población latinoamericana, en especial del Perú, se concluye que las clases dominadas viven en condiciones cada vez más precarias. La evolución de la distribución del ingreso por estratos sociales, en la década de 1960—70, nos señala que el 20% más pobre ha visto agravado su bajo poder adquisitivo, el 50% siguiente se ha estancado, mientras que el grupo restante de ingresos superiores ha elevado su ingreso per cápita en términos reales en más de 200 dólares promedio absorbiendo más del 72% del ingreso total de la región.

O sea que, en una década de gran auge económico de la región, la población se pauperiza. Esto es muy claro en Brasil. El Perú presenta también una alta concentración del ingreso, pero menor que este último.

Los bajos ingresos de más del 50% de la población derivan en un consumo alimenticio con características de desnutrición masiva, situación opuesta al de las clases altas. Se puede señalar que los sectores que carecen de un ingreso mínimo vital están en niveles de extrema pobreza (43% de la población L. A.) e indigencia (un 27%). De manera que su desarrollo físico e intelectual es deficiente. En el Perú, el poblador de zonas atrasadas tiene un menor peso y talla respecto a zonas donde el nivel de vida es relativamente mejor.

Estos grupos sociales también carecen de vivienda y servicios de salud adecuados; cerca de 2/3 de la población urbana en el Perú vive en tugurios y barriadas, y la población rural en viviendas precarias casi sin ningún servicio de agua, desagüe, luz, etc. Por otro lado, el nivel de salud de los sectores populares es bajo y no va de acuerdo a otros aspectos del desarrollo económico-tecnológico de la región. Existe una gran brecha entre la creciente demanda potencial y la oferta

cada vez más deficitaria de bienes y servicios de salud, especialmente en países con mayor concentración del ingreso. Esto se refleja en una alta tasa de mortalidad (especialmente la infantil) y una menor expectativa de vida que en los países industrializados.

Por un lado, los gobiernos destinan cada vez menos recursos para gastos sociales (salud, educación, transporte, etc.) y por otro, el sector privado sólo abastece al reducido grupo de la burguesía y a la alta tecnocracia privada y pública.

La existencia de un sector significativo de desempleados y subempleados a nivel de la región latinoamericana agrava aún más el panorama.

Como fondo a los problemas señalados y a otros, como la ineficacia del sistema educativo, malas condiciones de trabajo, dominación ideológica etc., tenemos el funcionamiento de una sociedad capitalista dependiente que alimenta cada vez más la concentración del ingreso.

B. En Relación a los Aspectos Coyunturales:

- 7) Las medidas de política económica concordante con la concepción neoliberal, y que encuentran al Fondo Monetario Internacional como principal propulsor, son planteadas como medio para enfrentar la actual crisis económica, teniendo como efecto la recuperación momentánea del capital monopolístico, mediante la agudización de la situación de miseria de las mayorías.

Si bien han surgido gobiernos reformistas, el carácter del proceso de acumulación no ha sido cuestionado. En el caso peruano, se implementa un proceso nacionalista-reformista que, al mantener y estimular el proceso de acumulación dependiente, pronto encuentra las limitaciones que le impone el capital monopolístico internacional. El nacionalismo origina contradicciones entre el capital nativo privado y el estatal, que se desarrolla subordinado al capital imperialista. Al mismo tiempo, las reformas introducidas, por su tinte de conciliación de clases y utopismo, acentúan estas divergencias secundarias entre las fracciones dominantes. Estas y los conflictos entre las clases dominante y dominadas se van a agudizar con la crisis económico-financiera en la que entra el Perú desde 1974—75, y que se prolonga hasta hoy.

Se concluye afirmando la similitud entre el desarrollo de las economías argentina, chilena, peruana, demostrándose que no madura todavía una opción alternativa al patrón de desarrollo latinoamericano vigente.

En este sentido, en el Perú se han optado por medidas económicas que significan la recuperación de la tasa de ganancia del capital y el deterioro del nivel de vida de los sectores de menor ingreso, conduciendo a mayores tensiones sociales.

De todo el análisis precedente es factible inferir una serie de elementos válidos para una alternativa de las clases dominadas latinoamericanas:

1. La recuperación de los recursos naturales, poniendo su explotación al servicio de los intereses de las mayorías.
2. La implementación de una política de financiamiento exterior y pago de la deuda externa subordinada a los intereses populares.
3. La aplicación de una política redistributiva que considere los recursos disponibles y que prescinda del mercado como asignador de estos. Y orientando la estructura productiva hacia la satisfacción de las necesidades internas.
4. Control estatal del comercio exterior y del sector financiero, en función del desarrollo nacional independiente.
5. Planificación racional de las economías latinoamericanas, en función de las necesidades de los más necesitados y que garantice un desarrollo coherente y orgánico entre la ciudad y el campo.
6. La aplicación de una política que garantice la satisfacción de las necesidades básicas como alimentación, seguridad social, salud, educación y una vivienda adecuada.

Esta opción, que significa mejores condiciones de vida, especialmente para los generadores del excedente productivo, implica un largo camino en la construcción de la alternativa política y económica que supere históricamente al sistema vigente.

Este es el reto que asumen, desde diferentes niveles, quienes están comprometidos con el cambio social.

CUADRO N° 1

INVERSION DIRECTA DE EE. UU. EN AMERICA LATINA POR SECTORES

(En millones de \$ y porcentajes)

Años	Total Inversión Directa	Participación Sectorial (Porcentajes)			
		Minería	Petróleo	Industria	Otros
1950	4,735	13.0	30.0	17.0	36.0
1955	6,608	16.0	27.0	21.0	29.0
1960	8,365	14.0	34.0	19.0	24.0
1967	10,213	112.0	29.0	32.0	15.0
1971	12,978	10.0	26.0	36.0	28.0
1974	Stock de Capital(b)				
Perú	(6.0) 900	(57.0) 46.9	(12.0) 27.0	(2.0) 17.0	(1.0) 4.0
Chile	(2.0) 287	(3.0) 9.0	(1.0) 15.0	(1.0) 9.0	(6.0) 67.0
Argentina	(8.0) 1,138	(7.0) 4.0	(7.0) 13.0	(10.0) 65.0	(5.0) 12.0
América Latina	(100.0) 14,597	(100.0) 5.0	(100.0) 14.0	(100.0) 49.0	(100.0) 20.0

Fuente: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, Noviembre 1972.

INP: "Las Empresas Transnacionales de los EE. UU. de Norteamérica en el Perú 1966-74", 1977.

Notas: (a) En Otros

(b) Los porcentajes entre paréntesis tienen ordenación vertical.

CUADRO Nº 2

AMERICA LATINA: Filiales de Empresas Transnacionales

Manufactureras, 1914—1970

Países	Número	Porcentaje
Estados Unidos	1,121	63.2
Gran Bretaña	138	7.8
Alemania	142	8.0
Francia	72	4.1
Italia	43	2.4
Bélgica y Luxemburgo	13	0.7
Holanda	36	2.0
Suecia	23	1.3
Suiza	55	3.1
Japón	86	4.9
Canadá	41	2.3
Otros	3	0.2
T O T A L	1,773	100.0

Fuente: Elaboración ECO, en base a "Las Empresas Transnacionales", Fernando Fanjnzylber y Trinidad M. Tarragó, Fondo de Cultura Económica, 1976, pág. 33.

CUADRO N° 3

**AMERICA LATINA: Crecimiento del Stock de Capital de las
Empresas Transnacionales de los Estados Unidos en el
Sector Industrial, 1966—74**

(en US \$ millones)

Países	1966	1974	Crecimiento(1)
Panamá	18	115	639
Brasil	574	2,578	449
México	927	2,173	234
Venezuela	281	620	221
Colombia	193	366	190
Argentina	510	737	145
Perú	128	155	121
Chile	47	44	94
América Latina	2,818	7,083	251

Fuente: US Department of Commerce. Revised Data Services on US Direct Investment Abroad, 1966—1974; Washington 1976.

(1) Base 1966: 100.

CUADRO N° 4

BALANZA DE PAGOS LATINOAMERICANA(1), 1968—73

(En millones de dólares US, a precios corrientes)

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Balanza de Servicio	Transferencias	Balanza en Cta. Cte.	Inversiones Directas	Préstamos Públicos y Otros	Crédito a Corto Plazo	Balanza de Capital	Transacciones	Balanza de Pagos
1968	11,780.9	11,342.4	438.5	-2,813.2	118.7	-2,256.0	948.6	1,240.5	111.1	2,300.2	203.7	247.9
1969	13,265.3	12,354.9	910.4	-3,079.0	125.4	-2,043.2	1,178.6	1,500.7	445.8	3,125.1	-436.6	655.3
1970	14,438.6	14,147.6	291.0	-3,400.1	185.5	-2,923.6	868.6	1,989.4	423.3	3,281.3	758.4	1,116.1
1971	14,955.0	15,779.9	-824.9	-3,632.7	161.6	-4,296.0	1,286.3	1,718.3	72.9	3,077.5	1,609.1	390.6
1972	17,669.3	18,057.0	-387.7	-4,088.4	162.1	-4,314.0	1,177.8	3,347.0	68.3	4,593.1	2,847.3	3,126.4
1973	25,322.6	23,412.8	1,910.8	-5,238.0	271.9	-3,055.3	1,414.4	5,102.7	286.2	6,803.3	716.8	4,464.8
Promedio Anual del Período	16,239	15,849	390	-3,709	171	-3,148	1,146	2,483	235	3,863	951	1,667

Fuente: Elaboración ECO, en base a World Tables 1976 del Banco Mundial.

(1) No incluye Barbados ni Haití.

CUADRO N° 5

AMERICA LATINA: BALANZA DE PAGOS, 1974—76

(en millones de dólares)

Países	Saldo de Balanza Comercial			Pagos Netos de Utilidades e Intereses			Saldo en Cuenta Corriente			Movimiento de Capitales			Saldo de Balanza de Pagos antes de la Compensación		
Años	1974	1975	1976(1)	1974	1975	1976(1)	1974	1975	1976(1)	1974	1975	1976(1)	1974	1975	1976(1)
Argentina	441	— 893	1,081	— 333	— 432	— 467	112	— 1,321	618	— 58	358	—496	54	—963	122
Chile	— 211	— 300	372	— 176	— 350	— 332	— 383	— 641	50	222	325	409	—161	—316	459
Perú	— 601	—1,372	— 777	— 172	— 252	— 343	— 751	— 1,613	— 1,110	1,158	1,081	293	407	—532	—807
América Latina	—2745	—8,452	—4,509	—4,793	—5,893	—6,607	—7,338	—14,077	—10,807	11,335	14,676	13,746	3,997	599	2,939

Fuente: CEPAL, la Economía Latinoamericana en 1976, Agosto 1977, N° 251.

(1) Cifras Preliminares.

CUADRO N° 6

AMERICA LATINA: Evolución del PBI Sectorial 1960—1974
(crecimiento anual en base a precios de 1973)

Sector	Perú					Chile					Argentina					América Latina				
	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74	1960/70	1970/74
Agricultura	3.1	-0.3	2.5	-1.2	2.6	2.1	4.1	4.3	13.7	7.9	12.1	13.3	13.7	7.9	12.1	13.3	13.7	7.9	12.1	13.3
Minería	3.1	0.7	6.3	4.9	14.2	1.4	4.6	2.2	4.5	1.0	1.5	3.0	4.5	1.0	1.5	3.0	4.5	1.0	1.5	3.0
Industria	10.4	8.3	7.0	2.5	7.3	9.4	9.2	9.2	21.2	24.4	37.8	25.3	21.2	24.4	37.8	25.3	21.2	24.4	37.8	25.3
Electricidad	14.2	9.6	7.6	8.8	17.9	9.5	15.5	10.2	1.1	1.9	2.6	2.1	1.1	1.9	2.6	2.1	1.1	1.9	2.6	2.1
Construcción	4.1	14.5	4.6	3.1	8.2	2.1	6.3	9.1	4.4	4.7	4.2	5.1	4.4	4.7	4.2	5.1	4.4	4.7	4.2	5.1
Comercio	9.3	11.1	5.1	1.2	4.4	5.6	7.5	8.2	17.1	20.0	17.8	20.6	17.1	20.0	17.8	20.6	17.1	20.0	17.8	20.6
Transportes	11.4	8.0	13.1	1.4	4.4	5.0	7.8	8.5	6.1	4.3	7.3	6.1	6.1	4.3	7.3	6.1	6.1	4.3	7.3	6.1
Finanzas	4.0	6.1	6.7	0.8	3.4	5.4	7.7	8.4	8.7	11.1	3.4	9.5	8.7	11.1	3.4	9.5	8.7	11.1	3.4	9.5
Otros Servicios	10.3	7.7	3.6	2.4	3.5	5.3	6.2	7.0	15.7	10.0	13.3	8.5	15.7	10.0	13.3	8.5	15.7	10.0	13.3	8.5
Gobierno	7.2	4.5	2.8	3.3	—	—	8.4	10.6	7.5	4.7	—	6.6	7.5	4.7	—	6.6	7.5	4.7	—	6.6
P B I	7.0	6.4	5.5	2.0	5.3	5.7	7.2	7.8	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Participación en % de los Países	3.4	3.2	6.4	4.7	19.0	15.8	100	100	7,493.3	10,910.4	36,551.3	231,209.5	7,493.3	10,910.4	36,551.3	231,209.5	7,493.3	10,910.4	36,551.3	231,209.5
									(en mill. de Dólares de 1973)				(en mill. de Dólares de 1973)				(en mill. de Dólares de 1973)			

Fuente: Informe Anual del BID, 1975 (Pág. 428, 132—436).

CUADRO N° 7

**AMERICA LATINA: Dinámica de la Producción Manufacturera
por Ramas, 1960—71**

(tasa media anual acumulativa para el período)

Ramas	Promedio América Latina
Alimentos, Bebidas y Tabaco	4.8
— Alimentos	4.6
— Bebidas	4.9
— Tabaco	4.3
Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero	4.1
Madera y Muebles	2.9
Papel, productos de papel e imprentas y editoriales	7.4
Químicas y Derivados de Petróleo y de Carbón, del Caucho y Plástico	9.0
— Químicas	9.9
— Refinería del Petróleo, derivados y derivados del carbón	6.4
— Productos de caucho	7.3
Minerales no Metálicos	7.0
Metálicas Básicas	8.8
Fabricación de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	9.5
— Productos Metálicos	8.3
— Maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	10.4
— Construcción de Material de Transporte	10.2
— Vehículos Automóviles	13.5
Manufacturas Diversas	8.2
Total Industria Manufacturera	6.8

Fuente: Pinto, Aníbal, op. cit.

CUADRO Nº 8

AMERICA LATINA: Destino y Procedencia del Comercio Exterior
en % del Total)

	EE.UU.			Países Capitalistas Industrializ.			Países Socialistas			Tercer Mundo		
	60/69	1970	1973	60/69	1970	1973	60/69	1970	1973	60/69	1970	1973
Perú												
Exportaciones	36.4	33.2	35.0	83.2	83.1	72.7	2.2	3.1	10.1	14.6	13.8	17.2
Importaciones	37.1	32.0	30.0	71.5	66.1	66.4	0.5	0.6	1.6	28.0	33.3	32.0
Chile												
Exportaciones	24.7	14.4	8.6	83.4	81.4	66.6	0.3	0.2	1.0	16.3	18.4	32.4
Importaciones	38.7	37.0	15.9	68.3	67.5	46.8	0.5	0.5	4.2	31.2	32.0	49.0
Argentina												
Exportaciones	8.6	8.9	7.7	63.8	61.8	52.1	7.2	4.3	4.6	29.0	33.9	43.3
Importaciones	24.3	24.8	21.3	61.6	60.6	62.7	2.0	1.3	1.2	36.4	38.1	36.1
América Latina												
Exportaciones	36.1	34.6	32.4	69.5	68.8	63.0	2.4	2.2	3.2	28.1	29.0	33.8
Importaciones	40.9	39.9	36.0	70.7	70.4	67.7	1.4	1.0	1.1	27.9	28.6	31.2

Fuente: CEPAL, Indicadores del Desarrollo Económico y Social en América Latina, 1976.

CUADRO N° 9

AMERICA LATINA: Cambios en la Distribución del Ingreso, 1960—70

Estratos Socioeconómicos	Participación de Cada Estrato en el Ingreso Total		Ingreso Per Cápita (Dólares de 1960)		Incremento del Ingreso Per Cápita		Incremento Total por Estratos (Millones de dólares de 1960)		Incremento de cada Estrato como porcentaje del Incremento Total	
	1960	1970	1960	1970	%	\$ 1960				
I 20% más pobre	3.9	2.5	54	55	3.8	2	107.6		0.4	
II 30% siguiente	10.3	11.4	118	167	41.5	49	3,919.		15.4	
III 20% siguiente	14.1	13.9	243	306	25.9	63	3,359.		13.2	
IV 20% anterior al 10% máximo	24.6	28.0	424	616	45.3	192	10,237.		40.3	
V 10% más rico	47.9	44.2	1,643	1,945	17.7	292	7,785.		30.7	
TOTAL	100.0	100.0	345	440	27.5	95	25,407.		100.0	
50% más pobre	13.4	13.9	92	122	32.6	30	4,025.		15.8	
5% más rico	33.4	29.9	2,305	2,630	14.1	325	4,332.		17.1	

Fuente: . . CEPAL, "The Economic and Social Development and External Relations of Latin America", 1977.

CUADRO N° 10

AMERICA LATINA: Distribución del Ingreso en algunos Países, 1970(1)
(Porcentaje del Ingreso Total Absorbido por cada Estrato Poblacional)

Estratos Socioeconómicos	Argentina (Area Me- tropolitana)	Venezuela (No Agri- cola)	Costa Rica (Urb. no Agrícola)	Uruguay (Area Me- tropolitana)	Chile (No Agrícola)	México (Na- cional)	Colom- bia (Na- cional)	Perú (Urb.)	Ecuador (Urb.)	Panamá (Nacional)	Honduras (Nacional)	Brasil (Nacional)
I 20% más pobre	5.3	3.6	4.3	2.9	3.7	3.4	2.8	2.6	2.5	1.6	2.3	1.9
II 30% siguiente	17.7	15.8	15.1	13.3	14.8	12.3	12.3	11.5	11.3	10.1	8.5	9.0
III 20% siguiente	18.0	17.1	15.6	18.3	15.8	14.8	15.0	16.3	113.5	16.5	10.9	12.2
IV 20% antes del más rico	27.8	27.1	24.4	29.8	20.4	27.5	25.2	25.6	25.7	28.7	28.3	24.3
V 10% más rico	31.3	36.4	40.6	35.7	39.2	42.1	44.6	44.6	46.8	43.1	50.0	52.8
T O T A L	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Coefficiente de Concentración	0.40	0.47	0.48	0.49	0.49	0.53	0.53	0.54	0.56	0.56	0.62	0.63

Fuente: CEPAL, op. cit.

(1) Alrededor de 1970

CUADRO N° 11

AMERICA LATINA: Indicadores de Consumo

	Calorías Por Persona/ Día	Proteínas Por Persona (día/grs.)	Suministro Promedio de Calorías	Crecimiento del Consumo Privado por Persona
PERU				
1960	2,306(1)	60(1)	96.1(1)	3.5(2)
1970	2,320	61	64	6.7
1971	3,294	62	101.9	5.1
1972	2,336	61	99.4	2.3
1973	2,408	64	102.6	4.8
CHILE				
1960	2,386(1)	65(1)	97.8(1)	2.1(2)
1970	2,797	78	114.6	2.5
1971	2,863	78	117.3	6.5
1972	2,812	79	115.2	4.5
1973	2,668	73	109.3	4.1
ARGENTINA				
1960	3,086(1)	102(1)	116.5(1)	3.0
1970	3,283	103	123.9	0.9
1971	3,192	96	120.5	2.2
1972	3,230	95	121.9	1.1
1973	3,245	96	122.9	—
BRASIL				
1960	2,469	61(1)	103.3(1)	3.2
1970	2,615	64	109.4	7.5
1971	2,652	65	111.0	7.4
1972	2,756	66	115.3	6.8
1973	2,862	70	119.7	5.6
AMERICA LATINA				
1960	2,551(1)	64(1)	98.4(1)	2.7
1970	2,572	65	107.6	4.6
1971	2,580	65	107.9	3.3
1972	2,567	66	107.4	3.5
1973	2,637	66	110.3	3.3

Fuente: Banco Mundial, ONU—CEPAL.

(1) Datos de 1961

(2) Promedio 1960—70 (% requerido).

CUADRO N° 12

**PERU: CONSUMO POR PERSONA ANUAL POR ZONAS GEOGRAFICAS
Y GRADOS DE URBANIZACION, 1972**

	Consumo por Persona S/.	Porcentaje del Consumo Total	Porcentaje de la Población Total
Lima Metropolitana	14,933	41.5	23.0
Estrato I	8,623	13.4	
Estrato II	17,207	15.0	
Estrato III	36,930	13.1	
Norte Costa	7,355	12.8	14.3
Ciudades	9,115		
C. Poblados	7,938		
A. Rural	5,205		
Norte Sierra	4,073	6.9	14.1
C. Poblados	5,332		
A. Rural	3,945		
Centro Costa	9,673	4.4	3.8
Ciudades	10,994		
C. Poblados	11,380		
A. Rural	7,123		
Centro Sierra	5,905	10.5	14.6
Ciudades	10,330		
C. Poblados	8,357		
A. Rural	4,455		
Sur Costa	10,274	5.3	44.3
Ciudades	10,564		
C. Poblados	13,944		
A. Rural	7,412		
Sur Sierra	5,498	10.9	16.4
Ciudades	7,853		
C. Poblados	5,749		
A. Rural	4,742		
Selva Alta	7,066	4.7	5.5
C. Poblados	7,341		
A. Rural	6,985		
Selva Baja	6,064	2.9	4.0
Ciudades	9,677		
C. Poblados	6,057		
A. Rural	4,312		
T O T A L	—	100.0	100.0

Fuente: GIECO—UNI, op. cit.

CUADRO N° 13

PERU: Porcentaje de Familias que no Satisfacen sus Requerimientos de Calorías y
Nutrientes según Areas y Regiones de Residencia, 1972

	Areas de Residencia				Regiones			
	Lima Metropolitana	Grandes Ciudades (1)	Centros Poblados	Rural	Costa (1)	Sierra	Selva	Perú
Calorías	46.7	55.9	49.2	54.3	45.3	56.4	56.8	52.2
Proteínas	22.2	33.1	30.8	42.6	28.2	44.0	36.7	35.8
Calcio	39.5	59.6	59.7	70.4	56.9	69.8	73.7	61.4
Fierro	38.9	46.2	37.3	34.4	38.4	35.9	36.0	37.0
Tiamina	24.4	46.0	39.9	32.7	42.7	30.7	50.7	33.6
Riboflavina	34.1	52.6	52.5	55.5	55.4	54.7	51.1	50.4
Niacina	21.4	35.7	32.6	34.7	34.0	34.7	34.4	31.8
Acido Ascórbico	15.8	26.9	25.8	26.7	32.7	25.1	20.9	24.4
Caroteno	11.4	30.1	32.7	55.8	43.7	54.0	23.0	40.7
Población de Familias (%)	20.1	11.1	14.4	54.4	20.5	50.8	8.6	100.0

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, op. cit.

(1) No incluye Lima Metropolitana.

CUADRO N° 14

AMERICA LATINA: Indicadores de Vivienda

	Promedio Persona/ Cuarto	Población Urbana c. Agua Potb. %	Población Rural c. Agua Pot. %	Población Urbana c. Desagüe %	Población Total con Luz Eléctrica %
PERU					
1960	2.2	58.0(1)	(*)	63.0(1)	(*)
1970	2.3	63.0	12.0	55.0	20.6
1971	(*)	65.0	13.0	58.0	(*)
1972	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
1973	(*)	(*)	(*)	(*)	22.1
CHILE					
1960	1.7	71.0(1)	14.0(1)	42.0(1)	(*)
1970	1.4	62.0	9.0	36.0	64.8
1971	(*)	65.0	9.0	36.0	(*)
1972	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
1973	(*)	(*)	(*)	(*)	70.0
ARGENTINA					
1960	1.4	66.0(1)	1.3	32.0(1)	(*)
1970	1.4	66.0	67.0	32.0	76.0
1971	(*)	67.0	18.0	32.0	(*)
1972	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
1973	(*)	(*)	(*)	(*)	78.5
BRASIL					
1960	1.3	62.0	(*)	14.0	(*)
1970	1.1	64.0	4.0	30.0	37.5
1971	(*)	83.0	23.0	29.0	(*)
1972	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
1973	(*)	(*)	(*)	(*)	43.8
AMERICA LATINA					
1960	(*)	58.7(1)	16.3(1)	28.6(1)	(*)
1970	(*)	75.1	16.6	40.7	45.8
1971	(*)	77.0	23.4	39.3	(*)
1972	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
1973	(*)	(*)	(*)	(*)	50.2

Fuente: Banco Mundial, ONU—CEPAL

(1) Datos de 1961

(*) No hay datos

CUADRO N: 15

TASAS BRUTAS ANUALES DE MORTALIDAD Y EXPECTATIVAS DE VIDA AL NACER ESTIMADAS PARA EL TOTAL MUNDIAL, DE PAISES SEGUN DESARROLLO Y AMERICA LATINA, 1972

Países	Indicadores		Variación Porcentual en Relación al Perú	
	Tasa Bruta Mortalidad (N° por mil)	Expectativa de Vida al Nacer (años)	Tasa Bruta mortalidad	Expectativa de vida al nacer
Total Mundial	13.0	55.5	94	102
Países Desarrollados	9.0	71.2	66	130
Países Subdesarrollados	14.0	52.4	102	96
América Latina	9.0	62.5	66	144
Costa Rica	6.0	69.4	44	127
Venezuela	6.6	68.7	48	126
Cuba	6.9	69.0	50	126
México	7.7	64.6	56	118
Brasil	8.5	65.9	62	120
Chile	8.7	66.1	64	121
Argentina	8.8	69.4	64	127
Colombia	9.0	62.8	66	115
Uruguay	9.1	70.9	66	130
Paraguay	9.3	64.0	68	117
Ecuador	10.0	62.1	73	114
Guatemala	13.0	54.0	95	99
Perú	13.7	54.6	100	100
Nicaragua	14.7	52.5	107	96
Honduras	15.2	51.4	111	94
Haití	17.6	47.5	128	87
Bolivia	18.3	48.2	134	88

Fuente: Comisión Proyecto Ley General de Salud.

CUADRO N° 16

**TASAS ANUALES DE MORTALIDAD INFANTIL REGISTRADAS:
SUS VARIACIONES: PERU Y OTROS PAISES.**

Años 1950, 1968, 1972

Países	Tasa de Mortalidad Infantil Registrada					
	Número de Defunciones por 1,000 nacidos vivos			Indice Año Base: 1950		
	1950	1968	1972	1950	1968	1972
Europa						
Suecia	21.0	13.3	10.8	100	63	51
Inglaterra y Gales	29.9	19.6	17.2	100	66	58
Francia	52.0	21.7	13.2	100	42	25
Yugoeslavia	118.6	61.3	44.4	100	52	37
Norteamérica						
Estados Unidos	29.2	21.5	18.5	100	74	69
Canadá	41.3	20.8	17.1	100	50	41
América Latina						
Cuba	34.9	40.8	28.7	100	117	70
Venezuela	79.7	44.3	51.7	100	56	65
México	96.2	64.2	60.9	100	67	63
Perú	103.7	76.6	80.1	100	74	77
Guatemala	107.6	93.8	84.1	100	87	78
Colombia	123.9	78.3	67.9	100	63	55
Chile	136.2	86.6	71.1	100	64	52

Fuente: Comisión Proyecto Ley General de Salud.

CUADRO N° 17

MORTALIDAD PROPORCIONAL POR GRUPOS DE EDAD PARA PAISES SELECCIONADOS DE EUROPA
NORTEAMERICA Y AMERICA LATINA

Grupos de Edad (en años)	Europa			Norteamérica			América Latina						
	Suecia	Inglaterra y Gales	Francia	Estados Unidos	Canadá	Argentina	Cuba	Venezuela	México	Chile	Colombia	Perú	Guatemala
	1971	1971	1971	1970	1971	1970	1973	1971	1971	1970	1969	1972	1971
Menores de 1	1.6	2.3	2.2	3.5	3.7	14.4	13.1	28.8	30.0	25.1	27.4	32.5	24.9
1 — 4	0.2	0.4	0.5	0.6	0.8	2.8	2.1	10.2	12.9	4.4	15.8	16.3	24.8
5 — 14	0.4	0.5	0.6	0.9	1.3	(*)	1.8	3.7	4.6	2.4	(*)	4.1	(*)
15 — 44	4.5	3.7	6.2	8.3	8.6	82.8	(*)	13.0	14.6	13.2	56.8	13.2	50.2
45 — 64	18.6	21.3	18.4	25.0	23.1	(*)	83.0	18.2	13.3	20.3	(*)	11.7	(*)
65 y más	74.7	71.8	72.1	61.7	62.5	(*)	(*)	26.1	23.7	34.6	(*)	22.2	(*)
T O T A L	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Comisión Proyecto Ley General de Salud.

(*) No hay información disponible.

CUADRO N° 18

**CHILE: MORTALIDAD INFANTIL, NEONATAL Y POST-NEONATAL
SEGUN LA ATENCION MEDICA Y CLASE SOCIAL, 1957**

Mortalidad	Tasas:		Por Mil Nacidos Vivos			
	Con	Sin	Con Atención Médica		Sin Atención Médica	
	Atención	Atención	No		No	
	Médica	Médica	Obreros	Obreros	Obreros	Obreros
Infantil	84	147	102	57	157	109
Neonatal	25	47	28	21	49	34
Post-Neonatal	59	100	74	36	108	75

Fuente: Hugo Behm, "Mortalidad Infantil y Nivel de Vida", Universidad de Chile, 1962.

**LA PROBLEMÁTICA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN
AMÉRICA LATINA. Énfasis en el Caso Peruano**

I N D I C E

1. INTRODUCCION	5
2. ARTICULACION DEPENDIENTE COMO SUSTENTO DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN AMERICA LATINA	10
2.1 Penetración del Capital Monopólico Internacional a través de la Inversión Directa	11
2.2 Principales Núcleos de Acumulación en América Latina 1950—74	14
3. LA DESCAPITALIZACION CONDICIONA LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN AMERICA LATINA	15
3.1 La Inversión Directa en su Expresión Objetiva, las Transnacionales como Forma de Descapitalización	16
3.2 Deuda Externa como Forma de Descapitalización	21
3.3 La Balanza de Pagos como Reflejo de la Descapitalización	25
4. EL ESTILO DE DESARROLLO LATINOAMERICANO	27
4.1 Industrialización, Modernización y Marginalidad	28
4.2 El Carácter del Comercio Exterior Completa el Estilo de Desarrollo Latinoamericano	33
5. DISTRIBUCION DEL INGRESO Y CONDICIONES DE VIDA EN AMERICA LATINA (Énfasis en el Caso Peruano)	38
5.1 Panorama Global	38
5.2 Perú: Breve Reseña Histórico-Social	42
5.2.1 Periodo Oligárquico-Enclávico	42
5.2.2 Tendencia hacia el Modelo Urbano-Industrial de Acumulación	44
5.3 Condiciones de Vida: América Latina y el Perú	50

5.3.1	Concentración del Ingreso	51
5.3.2	Grupos Ocupacionales y Distribución del Ingreso	54
5.3.3	Niveles y Patrones de Consumo	56
5.3.4	Balance Nutritivo de la Alimentación en el Perú	71
5.3.5	Marginación de la Fuerza de Trabajo, Subempleo y Desempleo	78
5.3.6	El Problema de la Vivienda	82
5.3.7	La Salud, Necesidad Insatisfecha	88
6.	POLITICA ECONOMICA RECIENTE EN AMERICA LATINA. (Enfasis en el Caso Peruano, 1968—1977)	97
6.1	El Carácter Actual de las Políticas Económicas de los Gobiernos Argentino, Chileno y Peruano	98
6.1.1	Libertad de Precios y Congelación de Salarios. Casos Argentino y Chileno, 1972—76	98
6.1.2	El Salario Real y la Política Económica del Gobierno Militar Peruano, 1968—77	104
6.2	Conclusiones y Perspectivas	115
7.	CONCLUSIONES Y ELEMENTOS PARA UNA ALTERNATIVA	116
8.	ANEXOS (Cuadros 1 al 18)	123 — 140



