

# Bibliografía

## HACIA UNA POLITICA NACIONAL DE ENERGETICOS

*Energéticos. Panorama actual y perspectivas*, varios autores, Instituto Mexicano del Petróleo, México, 1974, 225 páginas.

Las varias elevaciones de los precios de los hidrocarburos determinadas por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), junto con las restricciones a la exportación efectuadas por algunos países árabes —por razones conocidas— y las maniobras de las empresas transaccionales, han provocado un vuelco de la atención mundial hacia la problemática y perspectivas de la oferta mundial de energéticos. Sin embargo, la "crisis del petróleo" así provocada ha consistido más en una elevación generalizada de los precios del hidrocarburo y sus derivados, que en una escasez real del producto.

En nuestro país, los efectos de la crisis han repercutido en la forma de una presión adicional sobre la balanza comercial, en virtud de que el creciente déficit en el comercio del petróleo se ha visto agravado por los desmesurados incrementos en los precios internacionales (de acuerdo con datos de Guillermo Martínez Domínguez —*Siempre!*, núm. 1080— el precio vigente durante los años sesenta, de 1.80 dólares por barril, se elevó a 2.18 en febrero de 1971 y a 5.11 en octubre de 1973, para alcanzar actualmente —*Comercio Exterior*, marzo de 1974— el de 12 dólares por barril). Ello, unido al déficit de oferta interno, provocó que durante 1973 se registraran importaciones por valor de \$ 3 595 millones, cifra que superó en \$ 3 152 millones a las exportaciones, de acuerdo con el Informe rendido por el Director General de Pemex, el 18 de marzo último. Para ese mismo año, las importaciones representaron ya el 10.6% y el 4.4% del consumo nacional de crudo y productos petroquímicos respectivamente. Si a esto se añade que el coeficiente de las reservas probadas<sup>1</sup> se ha reducido —al 31 de diciembre de

<sup>1</sup> Cuya cuantía mínima aconsejable se considera debe ser de 20 veces el volumen extraído en un año dado.

1973— a 17.3 para el aceite y a 16.7 para el gas, se tiene configurado un panorama opuesto a la tradicional política mexicana de lograr la autosuficiencia en materia de hidrocarburos, que ahora más que nunca aparece como un asunto prioritario.

Es en este orden de cosas en el cual hay que ubicar la reciente publicación de un estudio realizado por un equipo de trabajo del Instituto Mexicano del Petróleo, sobre la situación actual y las perspectivas del sector energético nacional.

En los primeros capítulos se presentan datos relacionados con el panorama mundial de la energía y la importancia de los energéticos en la economía mexicana (por ejemplo, en 1972 este sector contribuyó con el 5.7% a la generación del PIB y dio ocupación al 1.2% de la población económicamente activa total), que sirven para enmarcar los análisis de la demanda y oferta nacionales, los cuales constituyen el aspecto medular de la publicación.

Los autores establecen una importante distinción en el análisis de la demanda de energéticos al considerar los requerimientos de energía primaria —total energético consumido— como derivados de la demanda de energía secundaria —energía disponible para consumo final. La diferencia proviene de las "pérdidas" habidas en el proceso de conversión de ciertas formas de energía hasta su forma final de consumo.

Las estimaciones sobre la demanda futura de energía secundaria —como elemento de la producción— se realizan correlacionando los productos brutos sectoriales con el consumo de energéticos por sector de actividad económica y extrapolando sus tendencias históricas. Para estimar la futura demanda de energía efectuada por el sector doméstico se realiza un cálculo similar, utilizando en este caso los volúmenes de energía demandados, correlacionados con el ingreso por habitante.

Tales estimaciones sirven de base para calcular las correspondientes a la energía primaria, “teniendo en cuenta la infraestructura energética del país”. Se consideran, además, la demanda de recursos primarios para usos no energéticos y las pérdidas mencionadas que ocurren durante el proceso y transporte de los productos energéticos.

El análisis del futuro comportamiento de la oferta contiene un planteamiento que “. . . se basa fundamentalmente en los planes de desarrollo de las industrias petrolera y eléctrica. . . [que]. . . ya tratan hasta cierto punto de hacer un uso óptimo de los recursos y consideran las posibilidades de crecimiento de sus respectivas ramas desde un punto de vista realista”. Sin embargo, tal análisis sólo lleva aparejado el objetivo de “mostrar la tendencia de la evolución de la estructura de la oferta de energéticos bajo las condiciones actuales”.

Ya sobre estas bases, es decir, la estimación de las potencialidades de la oferta para satisfacer la demanda previsible (y consecuentemente las necesidades de importación derivadas de la insuficiencia futura de la oferta), se tienen configuradas las condiciones que, de acuerdo con los autores, caracterizarán al sector energético. Cabe añadir que el uso de unidades térmicas en forma preponderante en este libro —el metro cúbico de petróleo crudo equivalente— dificulta la utilización de fuentes complementarias de información. A pesar de la necesidad de contar con una unidad física común, dada la heterogeneidad de las diversas fuentes energéticas que concurren en la oferta del sector, se requiere la valorización posterior de los volúmenes de producción para completar el panorama técnico-económico.

Es a partir de tal panorama que se proponen medidas generales que habrían de incorporarse como directrices de una política energética. Tales recomendaciones se formulan tanto del lado de la oferta como del de la demanda. Para este último caso se propone una campaña nacional destinada a crear conciencia en el consumidor sobre el uso racional de los energéticos; asimismo, se recomienda la enseñanza de prácticas de racionalidad en los diversos niveles escolares, desde la infancia. Por lo que toca a la oferta, se formulan tanto para el sector en su conjunto, como para cada uno de los diferentes energéticos, lineamientos tales como: establecer una política de precios que propicie el sano desarrollo del sector y no afecte negativamente a otras partes del sistema económico; intensificar la exploración y explotación de nuestros recursos naturales proveedores de energía, vía un incremento en las inversiones; hacer un aprovechamiento más racional de los energéticos, así como dar a los recursos destinados actualmente a tal fin el destino económico más adecuado (por ejemplo, uso no energético); procurar que la contaminación ambiental provocada por la producción y empleo de los energéticos se reduzca al mínimo; racionalizar el gasto y elevar la productividad en la explotación de nuestros recursos energéticos; formar expertos en este campo, etcétera.

Ahora bien, si nos atenemos a lo dicho en la “Introducción”, el estudio de referencia se nos ofrece como “. . . un diagnóstico de la situación energética en México —que es el primer paso a seguir en un plan de desarrollo— y su probable evolución hasta el año de 1982”. Es posible que las estimaciones sean correctas, es decir, que la evolución del sector durante este sexenio presidencial y el siguiente sea muy probablemente la que apunta el IMP. Esta suposición conlleva la salvedad que el mismo

estudio apunta: que se mantengan las condiciones estructurales del sector en el período de proyección.

Cuando el horizonte de planeación se sitúa en un plazo no muy largo, puede resultar lícito suponer dicha constancia estructural —lo que justifica el empleo de las tendencias históricas como expediente de estimación. En tal caso, el no considerar explícitamente las variables que explican la dinámica del sector, quizá no sea una restricción demasiado severa. No obstante, cabe preguntarse si el análisis resulta suficiente para constituir un diagnóstico que fundamente la formulación de una política nacional de energéticos. Debe tenerse en cuenta que esta fase (el diagnóstico) “. . . consiste fundamentalmente en la descripción y análisis crítico de una situación determinada, a fin de señalar los factores causales y detectar las posibles vías de los cambios deseados. El diagnóstico entraña una comparación entre la realidad descrita y explicada (modelo real) y el conjunto de las aspiraciones (modelo normativo)” (Juan Proel, “Los intentos de planificación económica en México”, en *Comercio Exterior*, México, enero de 1973, pp. 26-33).

Por ello es que, por una parte, resulta imprescindible partir de la determinación de los factores o “variables” que condicionan el desarrollo y dinámica de tal sector, puesto que la posibilidad de planificar su desarrollo reside en la posibilidad de controlar, regular las variables aludidas. De ahí la importancia de identificar las relaciones causales efectivas y no tomarlas como dadas. Un ejemplo de esto último es el supuesto de la estrecha relación entre el consumo *per capita* de energéticos y el ingreso por habitante. Obviamente, la demanda doméstica de energía tiene que ver con las “posibilidades de adquirirla”. Sin embargo, los aumentos en el consumo de energéticos reflejan más los cambios en la tecnología que los aumentos de la demanda efectiva o, para el caso, del ingreso por habitante (véase el interesante artículo de Barry Commoner: “Dos enfoques de la crisis ambiental”, en *Comercio Exterior*, marzo de 1974, pp. 264-280), puesto que las modalidades del consumo están determinadas por las condiciones tecnológicas, de producción y de vida de la población.

Por otro lado, aunque en el caso que nos ocupa está a la vista la importancia de lograr un balance adecuado entre oferta y demanda, puesto que “. . . es necesario. . . evitar cuellos de botella o nudos de obstrucción que frenen el progreso del país”, resulta que con el enfoque usado se reducen las posibilidades de actuar sobre la oferta a las de satisfacer la demanda previsible. Sin embargo, existen razones para concebir la problemática del sector energético en forma un tanto distinta. En efecto, la coyuntura actual a propósito de los hidrocarburos ofrece un argumento muy visible para poner en duda una estrategia de desarrollo que apunte hacia un sistema al que el estudio en cuestión alude como “. . . la sociedad de consumo y desperdicio que prevalece en parte del planeta y hacia la cual avanza México conforme logra un mayor desarrollo”.

De esa manera, tomar como punto decisivo el criterio de autosuficiencia energética con esas modalidades de consumo, equivale a aceptar tácitamente la pauta de desarrollo que hasta ahora ha seguido nuestro país.

Asimismo —bien advierten los autores—, es necesario concebir una política de desarrollo del sector energético, dentro de una política general del desarrollo económico. Aunque este

argumento parece manejarse en apoyo de la necesidad de congruencia entre los objetivos generales de desarrollo y los del sector, en realidad aboga más por una reorientación de la política económica. Efectivamente, en gran medida los precios de subsidio con los que habían venido operando Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad —que a la postre condujeron a esas empresas públicas a una deteriorada situación financiera— obedecen a una política que, aunque no siempre explícita, ha sido suficientemente clara: la creación de “economías externas” con el desarrollo de la infraestructura básica en condiciones que propician la acumulación de capital del sector privado. Evidentemente, tal expediente ha favorecido el crecimiento económico del país, aunque a expensas de una más justa distribución de la riqueza.

Sin embargo, no basta fijar una política de precios que tome en cuenta los costos reales, sino que es necesario evaluar la incidencia efectiva de los energéticos sobre los costos de los diversos sectores económicos, de acuerdo con los objetivos sociales que se persigan.

Por otro lado, será necesario realizar previsiones rigurosas acerca del empleo más redituable y benéfico de los recursos hasta ahora usados como energéticos, así como los costos sociales que ello implica. Para estar en situación de tomar medidas eficaces al respecto, es necesario contar con muy variada información, como por ejemplo: los precios y costos relativos de los diversos energéticos; la sustituibilidad, en las diversas actividades económicas, de los insumos energéticos —en función del diseño de las plantas y equipos—; el grado de dependencia tecnológica que permita o no el aprovechamiento más adecuado de los recursos naturales en función de nuestra dotación de ellos. Resultaría conveniente conocer también las perspectivas de deterioro ecológico que las pautas de explotación y producción de energéticos representan para el país, considerando este importante costo social en forma explícita, en el momento de delinear una política nacional de energéticos.

Desde otro punto de vista, cabría considerar también dentro del diagnóstico del sector energético los niveles de eficiencia, la eficacia en la coordinación, la productividad interna, etc., de los organismos encargados de poner en práctica las directrices que se establezcan, sobre todo si se consideran las amplias posibilidades de planificación que ofrece la decisiva participación estatal en este campo.

En un nivel interinstitucional, la Comisión Nacional de Energéticos habrá de desempeñar un importante papel como organismo receptor de las demandas sociales hacia el sector y en su canalización en forma de medidas congruentes y adecuadas.

Las recomendaciones hechas por los autores en términos de “lineamientos de una Política Nacional de Energéticos”, con todo y ser razonable, no concuerdan plenamente con una visualización completa y constituyen, por tanto, apuntamientos generales, válidos individualmente considerados.

La trascendencia del tema nos hace esperar estudios adicionales, tanto del propio Instituto como de otros organismos, que seguramente ahondarán en el análisis de este vital sector de la economía mexicana, con todos los elementos pertinentes para la ya urgente definición de una política nacional en materia de energéticos.— *José Luis Leyva Astudillo.*

## EL PROCESO REVOLUCIONARIO PERUANO

*La solución militar a la peruana: 1968-1970*, Mario Monteforte Toledo, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1973, 182 páginas.

En la madrugada del 3 de octubre de 1968, como es de dominio público, se produjo el golpe militar del actual Gobierno Revolucionario contra el entonces presidente Fernando Belaúnde Terry. La reacción ante un hecho inevitable fue en general de indiferencia, resultado de la caótica situación por la que atravesaba Perú. Los problemas irresueltos y soslayados que reclamaban urgente solución hicieron posible que la candidatura de Belaúnde Terry, nacionalista y antioligárquico en cierta medida, que se proponía rescatar el petróleo de manos de la International Petroleum Co. en 90 días, se impusiera a las del ex dictador Manuel Odría y la aprista de Haya de la Torre. Belaúnde ganó la presidencia en 1963 pero la mayoría parlamentaria era de la alianza apro-odriísta, alianza inexplicable y vergonzosa que aceleró la descomposición y el derrumbe institucional. Entre algunos factores inmediatos que originaron el golpe se cuentan: a) aguda crisis financiera, motivada en gran medida por la devaluación monetaria de 1967 y los préstamos internacionales para obras de infraestructura social. La deuda externa subió, de 1963 a 1968, de 188.1 millones de dólares a 742.2 millones; esos montos significaron, por concepto de servicios, 41.3 millones de dólares (7.5% del total) y 141.2 millones (17.9%), respectivamente. El presupuesto programado para 1969 fue deficitario en 4 700 millones de soles; b) manifiesta crisis política y social: enfrentamiento del poder Ejecutivo con el Legislativo que deterioró la situación institucional; la serie de huelgas en reclamo de mejores salarios y condiciones de trabajo, y el levantamiento guerrillero de 1965 en la sierra central y sur del país en justa protesta por la inicua situación de los campesinos; c) abierta corrupción oficial en todos los niveles: se descubre un contrabando por mil millones de soles en mercancías traídas en un barco de la armada peruana y en el que se encuentran comprometidos altos funcionarios del Gobierno. El “Acta de Talara” del 12 de agosto de 1968 concertada por el Presidente y la International Petroleum Co., después de cinco años de sospechosas conversaciones, no recupera para el país lo que la soberanía y el interés público exigían; d) aguda concentración monopolística industrial: ocho empresas controlaban el 90% de la producción agropecuaria y el 43% de las exportaciones procedía de la minería; las importaciones, especialmente de productos alimenticios y suntuarios, aumentaron a un ritmo de 13.5% al año y las reservas netas bajaron de 151 millones de dólares en 1966 a 75 millones en 1968.

Al ocupar palacio y desalojar al Presidente, la Junta Revolucionaria emitió su Manifiesto que, entre otras cosas, dice: “Poderosas fuerzas económicas, nacionales y extranjeras, en complicidad con peruanos indignos, detentan el poder político y económico inspiradas en lucrar desenfrenadamente, frustrando el anhelo popular en orden a la realización de las básicas reformas estructurales, para continuar manteniendo el injusto orden social y económico existente, que permite que el usufructo de la riquezas nacionales esté al alcance de sólo los privilegiados, en tanto que las mayorías sufren las consecuencias de su marginación, lesiva a la dignidad de la persona humana”. Menciona la crisis económica que sufre el país, los problemas que acarreó el enfrentamiento institucional, la esperanza que el pueblo había depositado en el Presidente depuesto al darle sus

votos en las elecciones de 1963 y condena “la seudoesolución entreguista dada al problema de La Brea y Pariñas, que evidencia que la descomposición moral en el país había llegado a extremos tan graves que sus consecuencias son imprevisibles para el Perú”. Una vez instalado el nuevo Gobierno, se publicó el “Estatuto del Gobierno Revolucionario” en el que se anunciaban las siguientes metas: a) promover a superiores niveles de vida, compatibles con la dignidad de la persona humana, a los sectores menos favorecidos de la población, realizando la transformación de las estructuras económicas, sociales y culturales del país; b) imprimir a los actos de Gobierno un sentido nacionalista e independiente sustentado en la firme defensa de la soberanía y dignidad nacionales; c) moralizar al país en todos los campos de la actividad nacional y restablecer plenamente el principio de autoridad, el respeto de la ley y el imperio de la justicia.

Ante tales pronunciamientos cunde el escepticismo, proliferan los apoyos y los ataques. ¿Cómo era posible que antiguos sostenedores del *statu quo* se comprometieran a realizar transformaciones integrales? Las reacciones internas al golpe fueron variadas. Hubo condenas de la derecha por considerarlo atentatorio contra la constitución y de la izquierda por tildarlo de reaccionario y destinado a cortar el desarrollo revolucionario auténtico. Los diarios *Expreso* y *La Tribuna*, belaudista y aprista, respectivamente, editorializaron: “Golpe contra el país”, “Golpe indigno y vergonzoso”, agregando que en él se percibía un matiz nasserista. El diario *La Crónica*, vocero del imperio Prado, culpó al Gobierno depuesto por su política económica, su despiello y su incalificable solución al problema del petróleo. La revista *Oiga* editorializó al siguiente día: “Ocurrió lo que tenía que ocurrir”, culpando al Presidente y al APRA “porque se había llegado al colmo del cinismo, a una manera aberrante de practicar la democracia”. Otros diarios y revistas fueron más cautos en sus calificativos.

El cambio de mentalidad castrense, poco estudiado, ha sido sin embargo motivo de diversos trabajos. Hernando Aguirre Gamio (*Cuadernos Americanos*, núm. 2, 1973), por ejemplo, habla de la influencia de los cambios económicos, sociales y políticos provocados en Perú por la segunda guerra mundial, de la extracción social del ejército, del viraje del partido Aprista hacia la derecha y de la actividad del Centro de Altos Estudios Militares (CAEM) y del Servicio de Inteligencia Militar. Entre todos esos elementos quizá la antigua rivalidad con el APRA haya influido más en los militares para prepararse intelectualmente. El aprismo, antaño antiimperialista, antioligárquico, fue transformándose paulatinamente, por obra de su “jefe máximo”, Haya de la Torre, en abanderado del *establishment*; su pasado revolucionarismo verbal dejó paso a declaraciones abiertas de apoyo a las inversiones norteamericanas sin control, a su programa de “nacionalización progresiva” de los recursos naturales y económicos en manos extranjeras, a la formulación de un trunco proyecto de reforma agraria que excluía a los latifundios costeros por considerarlos “productivos” y a su corresponsabilidad en la entreguista Acta de Talara que concedió mayores ventajas a la International Petroleum Co. “Y así —escribe el mismo Aguirre Gamio en su libro *Liquidación histórica del APRA*— mientras en el interior de las fuerzas armadas, sobre todo en la oficialidad joven, se despertaba un propósito de realizar obra de emancipación nacional, en el seno del APRA se acallaban ‘disciplinadamente’ las últimas voces peruanistas y rebeldes.” Asimismo tuvo una decisiva influencia en el pensamiento y la acción de los militares el CAEM, “en

donde se reúnen civiles y militares para el estudio de los problemas nacionales”. Estudiosos extranjeros también observaron la importancia de las actividades que el CAEM desarrollaba entre los militares. Richard Patch, sociólogo norteamericano, escribe en su libro *The peruvian election of 1963* (1966): “La fuente principal de las nuevas concepciones de los militares es el Centro de Altos Estudios Militares. En él cada oficial recibe cursos sobre sistemas sociales y económicos por lo menos durante dos años, impartidos por expertos militares y civiles. Algunos de ellos se hallan localizados a la izquierda y aceptan el presente régimen cubano; otros —entre quienes hay gente influida por la misión norteamericana en el Perú— simplemente hacen hincapié en el papel de los militares en el ‘progreso económico y social’ ”.

La originalidad del golpe militar y su decidida acción nacionalista, antioligárquica y antiimperialista, concitó la atención y el apoyo moral de nuestro país y dio lugar a la publicación de diversos ensayos que estudian el panorama peruano desde octubre de 1968. Tal es el caso del trabajo reciente del sociólogo Mario Monteforte Toledo que aquí se comenta. “El afán de deslindar la actualidad peruana inspiró la investigación vertida en esta pequeña obra —escribe el autor. Su premisa ‘política’ es la siguiente: ya no importa quién acometa los cambios *necesarios* en los países dependientes; tampoco importa catalogar los movimientos promotores de esos cambios por sus similitudes con otros movimientos históricos o por sus peculiaridades —auténticas o supuestas. Hay que acercarse a esos regímenes con objetividad, y *reconocerlos* por sus obras y por los intereses que sirven voluntaria o involuntariamente.” Añade: “La forma de poder y los cambios ocurridos en el Perú desde octubre de 1968 carecen de antecedentes en América Latina, donde la solución militar violenta siempre ha tenido naturaleza dictatorial, conservadora —cuando no francamente reaccionaria— y dócil a los intereses del imperialismo norteamericano”. En el lapso estudiado por Monteforte Toledo, la imagen de Perú ha cambiado casi radicalmente. El primer problema al que se enfrentó el gobierno militar, a seis días de ocupar el poder, fue el del petróleo. La International Petroleum Co., subsidiaria de la Standard Oil, que ocupaba ilegal y prepotentemente desde 1924 los más ricos yacimientos de La Brea y Pariñas en el norte del país, utilizó presiones económicas, sobornos, intrigas, en fin, para combatir y soslayar campañas peruanistas de reversión al país de sus riquezas. El 9 de octubre fueron nacionalizados todos los bienes de la empresa yanqui, incluyendo la refinera. Además, en lugar de la “compensación pronta, justa y efectiva” que exigían la empresa y el Gobierno norteamericanos, el Gobierno peruano reclamó de la compañía el pago de 690 millones de dólares por el petróleo crudo, gas y gasolina natural extraídos del subsuelo sin amparo legal ni concesión alguna durante casi 50 años.

El 24 de junio de 1969, Día del Campesino Peruano, se decretó la trascendental Ley de Reforma Agraria. La situación del hombre del campo era una de las más deprimentes de América Latina; propietarios nacionales y extranjeros ocupaban grandes extensiones de territorio nacional, mientras que millones de campesinos carecían de tierra y de medios para su diario sustento; frente a latifundios altamente capitalizados, productores de materias primas para la exportación y en donde la tasa de explotación era acentuada, en muchas haciendas poco productivas subsistían las relaciones feudales de producción. “Las expresiones de la feudalidad sobreviviente son dos, escribía

Mariátegui en 1928: latifundio y servidumbre. Expresiones solidarias y consustanciales, cuyo análisis conduce a la conclusión de que no se puede liquidar la servidumbre, que pesa sobre la raza indígena, sin liquidar el latifundio." Más recientemente, en su libro *La reforma agraria en el Perú* (1965), Roberto Mac Lean y Estenós anota: "El dos por ciento de la población posee el noventa por ciento de la tierra en el Perú. No llegan a mil las familias que, en verdad, son propietarias de este país que cuenta con más de diez millones de habitantes. La miseria de la población rural, ensombrecida en muchos casos con pavorosos e increíbles contornos, resulta de la conjunción de cuatro factores: 1) la injusta distribución de la tierra, supervivencia anacrónica de una estructura feudal y opresora; 2) la no menos injusta y clamorosa distribución de las aguas de regadío —sin las cuales nada valen las tierras, por fértiles que sean—, aguas que se encuentran virtualmente monopolizadas por los grandes terratenientes en agravio de los modestos agricultores; 3) la escasez de tierras de cultivo en contraste con la abundancia de tierras ociosas, y 4) la baja productividad de la tierra cultivada". Mientras que la población crecía a una tasa de 3% anual, la producción agrícola aumentaba sólo 2%, lo que la importación de productos alimenticios (trigo, carne, leche, grasas, arroz, frutas, vegetales) fue de 70 millones de dólares en 1960 y de 200 millones en 1968. La producción alimentaria, por el contrario, bajó notablemente: de 8.5 millones de toneladas en 1950 a 7.5 millones en 1960 y a cerca de 6 en 1968. La alimentación, como consecuencia de esos desajustes, era deficiente en proteínas, calorías y vitaminas, sobre todo en la población infantil y rural. La reforma agraria peruana ha roto definitivamente la arcaica estructura agraria y está modificando la penosa situación del campesino en poco tiempo a través de la organización de cooperativas, sociedades agrarias de interés social y una masiva ayuda financiera, técnica y humana.

En marzo de 1970 fue nacionalizada la Compañía Peruana de Teléfonos, subsidiaria de la International Telephone and Telegraph Co., y después la Compañía Nacional de Teléfonos, de capitales suizos, luxemburgueses y norteamericanos, que operaba el servicio de larga distancia. En mayo del mismo año se estableció el control de cambios y la regulación del mercado de giros en moneda extranjera; desde entonces, "sólo el Banco de la Nación podrá realizar operaciones de compra y venta de moneda extranjera en el mercado de giros al tipo de cambio que, para dichos fines, fijará el Banco de Reserva del Perú".

En el mes de julio se promulgó la Ley General de Industrias por la cual, a través de la comunidad industrial, los trabajadores de todas las empresas serán partícipes en las utilidades, acciones y dirección de las mismas. Se reserva el Estado el control industrial de la siderurgia, metalurgia básica no ferrosa, química básica, cemento, papel y fertilizantes. En la misma categoría se incluyen las industrias productoras de bienes de capital, de insumos para la industria productiva y las empresas productoras de tecnología industrial. Se establece la aseguración del 10% de las utilidades para que el 50% de ese porcentaje sea prorrateado entre todos los trabajadores y el otro 50% repartido en forma proporcional a las remuneraciones. Una vez alcanzado el 50% del capital social de la empresa, por la comunidad industrial, los trabajadores serán individualmente propietarios de las acciones dentro de las condiciones de cooperativa industrial.

A fin de fomentar la actividad industrial en el país, el Gobierno creó la empresa estatal Industrias del Perú (INDUPERU)

como empresa de servicio del sector industrial. Corresponde a INDUPERU: a) desarrollar y controlar la ejecución de proyectos industriales; b) crear y poner en marcha empresas industriales estatales, asociadas o mixtas; c) entregar al organismo que corresponda la gestión de las empresas creadas y en funcionamiento; d) hacerse cargo de la gestación directa de las empresas que le encomiende el Ministerio de Industria y Comercio; e) prestar asesoría a las empresas en las que participe el Estado; f) ejercer la representación del Estado en las empresas industriales en las que éste participe y que le son asignadas.

El 18 de marzo de 1971 fue creada la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), cuya finalidad es canalizar el ahorro interno y el crédito externo hacia actividades económicas. Es papel de este organismo constituir y adquirir empresas por acciones; coordinar y regular la emisión de títulos financieros de empresas del sector público fijando condiciones, características y canales de distribución; actuar como intermediario y fideicomisario en el mercado de valores, realizando y garantizando la colocación de dichos valores.

El 8 de junio de 1971 se decretó la Ley General de Minería que faculta al Estado a participar en la actividad minera como empresario a través de la Empresa Minera del Perú, la que, como institución descentralizada, participará con el 25% del capital. Se establece, asimismo, la creación de la Comunidad Minera y la deducción del 1% de la renta neta de las empresas para el sostenimiento del Instituto Científico y Tecnológico Minero. El primero de enero del presente año fue nacionalizada la compañía minera norteamericana Cerro de Pasco Corporation que operaba desde hace 70 años y controlaba alrededor del 35% de la producción minera nacional (sus ventas tuvieron un valor, en 1973, de 225 millones de dólares).

En noviembre de 1971 entró en vigor la Ley General de Telecomunicaciones por la que todas las empresas de radio y televisión quedaron bajo control estatal; pasa a poder del Estado el 51% de las acciones de las empresas televisoras y el 25% de las estaciones radiodifusoras. En marzo de 1972 se decretó la Ley General de Educación, con la finalidad de reformar profundamente el sistema educativo, creando un nuevo y eficaz instrumento. Se pone de relieve la "inspiración profundamente humanista y la vocación genuinamente democrática de la nueva educación", definiéndola como un "movimiento orientado al desarrollo y al cambio estructural de la sociedad peruana y, en consecuencia, a la liberación y a la afirmación de nuestro ser nacional".

Se dictó, por otro lado, la Ley General de Pesquería que establece condiciones fundamentales para el mejor aprovechamiento de los recursos hidrobiológicos contenidos en el mar jurisdiccional de las 200 millas, para elevar el índice nutricional de la población y lograr una justa distribución de los beneficios derivados de la explotación de la riqueza marina. El 4 de mayo de 1973 se estatizó la industria pesquera, entre otras razones porque "la anchoveta (*Engraulis ringens*) es un recurso natural aleatorio que pertenece a todo el pueblo peruano, razón por la cual debe administrarse en armonía con el interés de la colectividad y en función de las necesidades del país".

Hasta aquí, someramente descritos, los avances que en materia económica y social ha logrado el Gobierno Revolucionario de Perú desde octubre de 1968. Los cambios realizados

permiten intentar una interpretación del fenómeno peruano. ¿Es un proceso revolucionario, una simple modernización capitalista o un cambio producido “desde arriba” para evitar la transformación auténticamente revolucionaria “desde abajo”? Mario Monteforte Toledo concluye su ensayo: “A juzgar por sus bases teóricas y por su praxis política, el movimiento de las fuerzas armadas peruanas es, fundamentalmente, una revolución. Será una revolución burguesa o mejor, pequeñoburguesa, si predominan las reformas que de cualquier modo instituyeron ya un régimen capitalista moderno y cancelaron todas las estructuras precapitalistas. Será una revolución democrática si conserva la vigencia de los derechos individuales y sociales, y si abre la participación de todos los sectores en el proceso de cambio. Únicamente se transformará en una revolución socialista si los trabajadores intervienen directamente en los centros claves de decisión del Gobierno, lo cual significaría que las fuerzas armadas compartieran el poder con los obreros y campesinos y con los sectores sociales de la clase media. Todas estas opciones estaban abiertas hasta el momento de terminar la presente obra”. *Armando Ruiz de la Cruz.*

## DE NUEVO JAPON

*Japanese Imperialism Today*, Jon Halliday y Gavan Mc-Cormack, Penguin Books, 1973, XVIII más 279 páginas.

Por el nivel de su PNB, Japón ya es la segunda potencia del mundo capitalista y la tercera del orbe (detrás de Estados Unidos y la Unión Soviética). En la posguerra, sus ritmos de crecimiento han sido —y a distancia considerable— los más altos del mundo capitalista.

Los coeficientes de inversión de la economía japonesa son bastante poco “usuales”. En 1965, la relación entre inversión y producto llegaba a un 31%. En 1970 a un 35% y en 1975 se espera subir al 39%. La estructura industrial es muy pesada. “A despecho de su imagen popular como productor de bienes de consumo, posee la economía industrial de base más pesada en el mundo entero: ya en 1965 el porcentaje de la industria pesada en el producto industrial fue mayor que en cualquier otro país industrial” (p. 166). Como anotan los autores, esto recuerda las cifras soviéticas de 1928-1940.

El Estado, a su modo, ha desempeñado un papel clave. Alrededor de un 90% de su actividad total estaba directamente al servicio del “big business”. Los gastos en servicios sociales eran muy bajos y se contaba con el más regresivo de los sistemas tributarios de los países capitalistas avanzados.

La centralización y concentración del capital se ha acelerado de modo notable. Por ejemplo, el promedio anual de compañías fusionadas subió de 345 en el período 1951-1955 a 1 092 en el bienio 1968-1969. Y si en el período 1951-1955 existían sólo 4 sociedades con un capital de valor superior a los mil millones de yenes, en 1969 ya se contabilizaban 36. Según Halliday y Mac-Cormack, “los zaibatsu no sólo han recuperado sus posiciones de preguerra sino que las han mejorado”.

Ante el mayor grado de monopolio, la crisis ha sido muy grave en la pequeña y mediana industria. Como dato quizá curioso, cabe señalar que no pocas de ellas se han desplazado al

extranjero (Taiwán y Corea del Sur, en especial) para poder sobrevivir.

Entre los problemas básicos que incidirán en el curso económico futuro están el crecimiento de los salarios, la contaminación ambiental y la tradicionalmente débil base energética y de materias primas del país.

Los salarios han venido creciendo entre un 15% y un 18% anual. Esto, unido a las revaluaciones del yen, provoca dificultades en la competitividad externa. La tasa de cesantía es del orden del 1% de la fuerza de trabajo. Y la alta densidad demográfica e industrial también complican sobremanera el problema de la contaminación. Todo ello, combinado con los bajos salarios de ultramar (25% de desempleo en Taiwán y quizá un 35% —total y parcial— en Indonesia) y su sed de industrias y empleo, explica las presiones por expandirse hacia afuera.

Otro rasgo *sine que non* del capitalismo “en su fase superior” —el militarismo— está muy presente en Japón. Las cifras a primera vista resultan engañosas pues el gasto militar sólo representa un uno por ciento del PNB. Sin embargo, caben por lo menos dos consideraciones: *a)* un porcentaje constante de un total que crece muy rápido, implica una tasa de crecimiento muy alta de los gastos militares; *b)* la industria japonesa se ha beneficiado no sólo del presupuesto militar japonés; también muy vastamente del presupuesto militar de Estados Unidos. Las guerras de Corea y Vietnam y en general la inestabilidad del sudeste asiático, han tenido en ello un papel clave. Hacia fines de los sesenta, los contratos militares y para militares originados en pedidos estadounidenses rondaron los 1 700 millones de dólares por año.

El crecimiento de las fuerzas armadas es llamativo. En 1950, Mac-Arthur autorizaba un “cuerpo policial” de 75 000 hombres. A fines de 1954 ya se estaba en los 152 000 hombres. En 1956 se pasaba a 214 000. En 1970 a 230 000 y para 1975 se habían oficialmente programado 336 000 hombres y 66 000 reservistas.

Los gastos de defensa *per capita* se elevarán desde 12 dólares en 1969 hasta 30 en 1975. Según los autores, “para 1975, Japón será el mayor poder no nuclear del mundo, si es que todavía no es nuclear” (p. 89). Hay otros datos adicionales que permiten disolver algunos mitos y espejismos comunes. Entre ellos conviene citar: *a)* un grado de autosuficiencia en manufactura de municiones que —con la posible excepción de Estados Unidos— no tiene paralelo entre las potencias occidentales. “En 1969, Japón fabricaba el 97% de sus existencias de municiones y el 84% de sus aviones, tanques, cañones, navíos y otros equipos militares” (p. 81); *b)* en la esfera tecnológica, ocupa un lugar de vanguardia; *c)* las tres ramas de las fuerzas armadas están sobrecargadas de oficiales, lo que significa que pueden expandirse 4 o 5 veces en un plazo muy corto; *d)* aunque en relación a su población las fuerzas armadas japonesas son inferiores a las de Taiwán y Corea del Sur, no por ello dejan de ser la séptima fuerza militar mundial.

Entre 1970 y 1975 se prevén grandes crecimientos en el gasto militar. En el quinquenio las fuerzas terrestres aumentarán sus gastos 1.9 veces; la marina 2.3 veces y la fuerza aérea 2.8 veces.

Para no ser menos, Japón también ya posee su complejo

industrial-militar. De acuerdo con cifras oficiales, hacia marzo de 1969, 166 exgenerales o almirantes estaban empleados en las 1 518 empresas que se relacionaban con los pedidos militares. De éstos, el grupo Mitsubishi se llevaba la parte del león. En 1969, Mitsubishi Heavy Industries acaparó el 38% de los contratos de defensa. Como anotan los autores, en Estados Unidos, aún la Lockheed obtiene menos del 5% de los contratos del Pentágono.

La composición del comercio exterior japonés es la típica de un país desarrollado. Exporta fundamentalmente bienes elaborados e importa en general materias primas y alimentos. Lo curioso es que el grueso de sus importaciones primarias proviene de Estados Unidos. En relación con este país, los vínculos son los típicos de un país desarrollado respecto a uno dependiente. Las ventas a Estados Unidos en 1970, se componían de 72% de productos químicos y pesados, 24% de bienes industriales livianos y 4% de materias primas. Por el lado de las compras, 58% eran de alimentos y materias primas, 7% de productos químicos y 25% de máquinas y similares.

La dependencia externa de Japón respecto a materias primas y combustibles es dramática. He aquí el cuadro que citan Halliday y Mac-Cormack:

#### Componente importado de la oferta global (%)

Productos	1963	1968	1975
Cobre	59.6	73.4	82.9
Plomo	51.1	56.5	55.6
Cinc	32.6	53.8	61.7
Aluminio	100.0	100.0	100.0
Níquel	100.0	100.0	100.0
Hierro	76.7	84.7	90.0
Carbón	46.9	71.9	85.9
Petróleo	98.8	99.5	99.7
Gas natural	0.0	0.0	73.6
Uranio	—	—	100.0
Madera	24.5	46.7	58.49

En la actualidad Japón abarca el 12% de las exportaciones mundiales de materia prima. Hacia 1980, la prognosis indica que llegará a un 30%. Pues bien, si aquéllas no las puede producir internamente, bien podría llegar a producir las en el extranjero mediante la exportación de capitales. Sin embargo, aquí surge otro problema: Estados Unidos y Europa controlan y monopolizan buena parte de los recursos naturales mundiales. He aquí otro cuadro clave:

#### Control europeo y norteamericano sobre los recursos minerales mundiales (mundo capitalista).

Productos	Núm. de empresas	% de la producción mundial
Cobre	10	70.9
Níquel	4	74.5
Aluminio	6	82.8
Petróleo crudo	8	64.0

Para un ítem tan vital como el petróleo, en 1970 se estimaba que las empresas estadounidenses controlaban la oferta del 80% de las importaciones japonesas. Y sólo un 10% estaba en manos de capitales japoneses. La situación provoca intranquilidad y se espera que para 1980 un 30% de las importaciones provengan de empresas japonesas localizadas en el exterior.

Otros datos a considerar son: a) el coeficiente de exportaciones en Japón es considerablemente menor al de muchos otros países; b) el nivel absoluto de sus inversiones extranjeras también es bajo. He aquí otra tabla ilustrativa:

#### Inversiones directas en el extranjero a fines de 1966 (miles de millones de dólares)

País	Total	% del PNB	% de exportaciones	Dólares per capita
Estados Unidos	70.8	7.5	189.0	348
Reino Unido	18.7	20.0	110.5	336
Francia	4.8	3.7	32.4	95
RFA	4.8	2.9	16.6	79
Canadá	3.8	5.2	27.7	180
Japón	2.7	1.6	16.7	26

Lo que cabe esperar en los próximos años es una muy acelerada expansión de las exportaciones japonesas tanto de mercancías como de capital. Fenómeno, por lo demás, que ya vienen experimentando y "sufriendo" los otros grandes centros capitalistas y también algunas regiones subdesarrolladas como el sudeste asiático. En un mundo ya "distribuido", esto sólo puede provocar una agudización de la ya muy aguda guerra comercial y de la no menos tensa lucha por esferas lucrativas de inversión.

Desde este ángulo, la tan publicitada "distensión mundial", para decir lo menos, parece sin duda más difícil.

El libro de Halliday y Mac-Cormack analiza también con especial cuidado las relaciones entre Estados Unidos y Japón. Asimismo las relaciones entre Japón y el sudeste asiático. Aquí destacan el tremendo déficit comercial de la región respecto a Japón y la creciente penetración del capital japonés. Asimismo, hay estudios especiales destinados a cubrir las relaciones —tan importantes para el futuro económico y político— del Japón con la Unión Soviética y con China.

La información es abundante. Y las sugerencias muy valiosas. Un tratamiento teórico del fenómeno del imperialismo no se encuentra en este libro. Incluso en las breves excursiones que en tal campo realizan los autores, revelan alguna debilidad. Pero no importa. El objetivo del libro es otro: se trata de proporcionar "La información económica y política básica sobre las relaciones de Japón con el sudeste asiático". El análisis del imperialismo —agregan los autores— por lo común no toma en cuenta el caso japonés. Y ello se debe en lo fundamental al desconocimiento y falta de información sobre la realidad japonesa. Desde este punto de vista, el libro sin duda cumple su cometido: informa bastante. *Carlos J. Valenzuela.*

## LA NORMALIZACION DEL EMBALAJE

*Función de la madera como material de embalaje en los países en desarrollo*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Viena-Nueva York, 1973, 114 páginas.

Se trata de un estudio destinado a divulgar entre los industriales diversos aspectos, algunos de ellos poco conocidos, de las actividades de transporte y de preparación para el envío de bienes de consumo a los mercados nacionales y extranjeros. En un momento en que es notoria la expansión de los intercambios internacionales, que comprenden cada día más largas distancias, todo lo relacionado con la industria del embalaje, primordial para el transporte y conservación de las mercancías, reviste un interés singular.

Aun cuando las materias plásticas pugnan por desalojar a la madera de este tipo de actividades, se puede afirmar que son varias las especies maderables que se consideran insustituibles desde todos los puntos de vista. No obstante, hay quien estima que la madera como material de embalaje se ha visto eclipsada por otros productos competitivos, como el cartón, los metales o los plásticos; lo cierto es que su predominio subsiste, en especial para funciones de almacenamiento y para envío de productos del campo, como las frutas, legumbres y hortalizas. En América Latina la madera se utiliza en el 95% de los embalajes; en Argelia en la totalidad, como en Suiza; otras proporciones son, por ejemplo: Bulgaria 95%, Francia 90%, como Italia, Túnez y Turquía. Únicamente Estados Unidos y los Países Bajos utilizan un 50% de madera y otro 50% de cartón, siendo casi inservible para ellos el empleo del plástico, sobre todo para los envíos a grandes distancias; por regla general, cuando los productos son perecederos y se transportan por mar, del 50 al 80 por ciento requieren embalajes de madera.

El empleo de los llamados contenedores da la posibilidad de no dividir la carga; se considera que el contenedor es una unidad de embalaje permanente, equipada en forma que permita su fácil manipulación. Sin embargo, el transporte y manejo de contenedores requiere medios adecuados en cuanto a tamaño. Las embarcaciones, los muelles, las grúas, los vagones o camiones y los almacenes, habrán de poseer las dimensiones apropiadas para ello. El costo de un contenedor es de 1 000 a 4 000 dólares y de 400 000 a un millón de dólares el de una grúa de muelle para la manipulación de los contenedores. Ello indica que las inversiones deben ser muy elevadas y concentrarse en unos cuantos puertos bien elegidos. Se calcula que para 1975 se expedirá en contenedores más del 80% de los productos embalados que se transportan a través del Atlántico Norte.

Hay embalajes cuya resistencia permite su utilización para sucesivos envíos, pero el destinado a servir una sola vez sólo necesita ser lo bastante resistente para que su contenido llegue al punto de destino sin deterioro. El empleo de embalajes desechables tiene algunas ventajas indudables: son nuevos y por tanto, higiénicos (cosa importante en el caso de productos perecederos); protegen bien a los productos durante el transporte, y facilitan considerablemente las operaciones comerciales. No obstante, su precio debe amortizarse en un solo viaje y es evidente que el costo de fabricación de un embalaje no aumenta en proporción al número de veces que puede utilizarse. El empleo de variedades desechables permite calcular con certeza

la fracción del precio final de venta que representa el costo del embalaje. Se señala que el costo de reparación de un embalaje puede llegar a ser igual a su costo inicial. Como es natural, son los países desarrollados los que utilizan embalajes desechables.

La industria del embalaje consume, en general, del 10 al 20 por ciento de la cantidad total de madera de que se sirve un país, variando el porcentaje entre esos dos límites según el desarrollo de los países. El material utilizado es, sobre todo, la madera de sierra, fácilmente torneable y clavable, debiendo desecharse, a pesar de su valor, la caoba colombiana, la angélica o el palo de Brasil que contienen sustancias extrañas (a veces, sílices) e igualmente las especies resinosas que embotan rápidamente las herramientas.

La ONUDI tiende a normalizar técnicamente la industria del embalaje; a tal fin inserta en el trabajo que comentamos las características deseables de una organización internacional que establezca las bases indispensables para un sistema racional de fabricación que abarque desde la fase de materia prima hasta el producto acabado, lo que repercutiría en un desarrollo armónico de esta actividad. Se pretende mantener una información actualizada, que sirva a los especialistas para introducir en los procedimientos de fabricación los adelantos que vayan surgiendo; la eliminación de todo despilfarro; el aumento de la producción y mejoras en la calidad, cantidad y uniformidad de los productos. Para ello se preconiza una más intensa tarea de ensayos de laboratorio y un control de calidad de los materiales más depurado, de ser posible sin aumento de los costos de fabricación.

En el estudio mencionado se llega a las siguientes conclusiones: En una primera etapa, un país en desarrollo, cuyo nivel de vida sea muy bajo, empleará embalajes de madera aserrada reutilizable y las cestas de mimbre o de otros materiales tejidos representarán la casi totalidad de los embalajes de transporte; a medida que suba el nivel de vida y aumente el consumo y la exportación de productos agrícolas, se utilizarán para la exportación embalajes ligeros, resistentes, de tipo reutilizable y cajas armadas. Empezará la paletización, pero los embalajes de madera aserrada se seguirán utilizando ampliamente para los productos industriales. En una etapa posterior los embalajes sin retorno comenzarán a ganar terreno en el mercado interno y las cajas de cartón ondulado se irán apoderando del mercado de productos industriales, empezando a utilizarse experimentalmente para la exportación, aunque sigan en primer término los embalajes de madera terciada y las cajas armadas, especialmente para la exportación. Más adelante aumentará el empleo de productos plásticos contraíbles o de espuma de poliestireno y las cajas de madera aserrada se utilizarán para exportar productos industriales, reduciéndose el peso de los embalajes ligeros. En una última etapa se prevé el uso de embalajes reutilizables, uso que irá declinando a medida que el papel y el cartón ondulado se desarrollen con mayor amplitud, calculándose que éstos llegarán a representar la mitad del valor total de los embalajes; los metálicos el 20% y los de plástico, vidrio y madera el 10% cada uno de ellos. Será menester proceder con rapidez, hasta en los países menos avanzados, a la mecanización de esta industria y al establecimiento de grandes unidades. Las empresas pequeñas y medianas que correspondan a las diferentes necesidades de la producción en serie deberán subsistir en tanto les sea posible funcionar en condiciones económicas remuneradoras. *Alfonso Ayensa.*