FRITZ WILS

los industriales, la industrialización y el estado nación en el Perú

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
FONDO EDITORIAL
1979

FITZ WILS

os industriales,
a industrialización
y el estado nación
en el Perú

Traducción del inglés a cargo de
Mariana Mould de Pease

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
FONDO EDITORIAL 1979

FRITZ WILS

los industriales, la industrialización y el estado nación en el Perú

Traducción del inglés a cargo de
Mariana Mould de Pease



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
FONDO EDITORIAL
1979

© PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

Fondo Editorial 1979
DERECHOS RESERVADOS

Revisión a cargo de *Mariel Farfán y Alberto Giesecke*
Diseño de carátula: *Bertha Ochoa*

INDICE DEL CONTENIDO

Introducción 1

PRIMERA PARTE

I EL MARCO TEORICO DE REFERENCIA 21
1.1 El "Empresario Heroico" 22
1.1.1 Un concepto más restringido del papel empresarial 22
1.1.2 El concepto más amplio del papel empresarial 24
1.2 La "carga" de los industriales 29
1.2.1 El papel del Estado (nación) 29
1.2.2 El papel de otros grupos en la industrialización 32
1.3 Los industriales como agrupación "normal" y limitada 34

II EL PROCESO INDUSTRIAL DEL PERU DEFICIENCIAS Y CONDICIONES 39
2.1 Rasgos sobresalientes y problemas de la industria del Perú 40
2.1.1 Concentración en la industria 41
2.1.2 Imposibilidad de generar empleos 42
2.1.3 Control extranjero 42
2.1.4 Una base industrial débil y sus estrabonamientos 42
2.2 El crecimiento industrial como suceso 45
2.2.1 Instituciones comprendidas 45

2.2.2 Legislación 46
2.2.3 Estrategia general 46
2.2.4 El arancel 47
2.2.5 Inversiones extranjeras 47
2.2.6 Empleos y capacitación 47
2.2.7 Descentralización 48
2.3 El nacimiento y la persistencia de una sociedad sin techo 50
2.4 Protesta y reacción, cambio y continuidad 57
2.4.1 La postura aprista y la reacción contra ellos (1920-1956) 60
2.4.2 Los reformistas de la década de'60 63
2.5 Comentarios finales 67

SEGUNDA PARTE 73

III INVERSIONES EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA: SU PAPEL, SU EFECTO Y SUS RELACIONES CON LAS INVERSIONES NACIONALES 75
3.1 Introducción 75
3.2 Diferenciación en la industria: tipos de inversionistas 78
3.3 ¿Una división del trabajo en la industria? 81
3.3.1 Algunos datos agregados 82
3.3.2 Las subsidiarias extranjeras 83
3.3.3 El inversionista privado extranjero 85
3.3.4 Nuevamente al nivel del agregado 88
3.4 Determinantes y motivos de las inversiones extranjeras 91
3.5 Las repercusiones de las inversiones extranjeras ¿desplazamiento? 94
3.5.1 ¿El vaivén frente a la concurrencia de inversiones extranjeras y nacionales? 96
3.5.2 Desplazamiento a través del mercado o adquisición: ¿realidad o fantasía? 99
3.6 Las repercusiones de las inversiones extranjeras: una asociación compleja y frecuentemente desigual 101

	3.6.1	Vínculos diferenciales del capital corporativo extranjero	103
	3.6.2	Los intereses extranjeros y los peruanos: el patrón de vínculos	106
	3.7	Reflexiones	113
IV		EL INDUSTRIAL PERUANO COMO HOMBRE ECONOMICO E INDUSTRIAL	117
	4.1	La especialización por funciones y sectores	120
	4.2	La dinámica industrial: la etapa inicial	123
	4.2.1	Motivaciones	124
	4.2.2	Los problemas iniciales	125
	4.2.3	El financiamiento	126
	4.2.4	La escala inicial de las operaciones	129
	4.3	La dinámica industrial: el crecimiento y su medición	130
	4.3.1	El crecimiento en tamaño	131
	4.3.2	El crecimiento en valor total agregado	132
	4.3.3	Los cambios de la participación en el mercado	133
	4.3.4	La tasa de utilidad	135
	4.3.5	La retención de utilidades o la reinversión	136
	4.3.6	Tipos de cambios introducidos en la firma	138
	4.3.7	La financiación del crecimiento	139
	4.4	Razonamiento y conclusiones	143
	4.4.1	Una apreciación aproximada	143
	4.4.2	¿Defectos funcionales?	144
	4.4.3	El contraste entre los peruanos y los extranjeros	148
	4.4.4	Comentarios finales	149
V		CULTURA, CLASE Y MOTIVACION	151
	5.1	Introducción	151
	5.2	Diferencias reales e imaginarias en la motivación	159
	5.3	Gerentes y propietarios: algunas diferencias en la motivación	170
	5.3.1	Una comparación entre los propietarios y los gerentes	172
	5.3.2	Loa papeles de los gerentes y de los propietarios	172
	5.4	Razonamiento y conclusiones	174

Apéndice 181

VI LOS ORIGENES DE LOS INDUSTRIALES PERUANOS Y SU POSICION SOCIAL 187
6.1 Introducción 187
6.2 Los privilegios heredados y la movilidad 189
6.2.1 Los orígenes sociales 189
6.2.2 La instrucción, la procedencia étnica y los orígenes regionales 190
6.2.3 La burguesía frente a la clase trabajadora, o la movilidad dentro de la burguesía 191
6.2.4 La industrialización del Perú y la importancia de la migración 196
6.2.5 La movilidad intergeneracional 198
6.2.6 La movilidad intrageneracional 202
6.2.7 Reflexiones y conclusiones 205
6.3 Las relaciones sociales 206
6.4 La relativa posición social de los industriales 208
6.5 Reflexiones y conclusiones 213

VII EL INDUSTRIAL PERUANO COMO "HOMBRE POLITICO" 215
7.1 Introducción 215
7.2 Problemas de la industrialización: diagnóstico y terapia 216
7.3 La política de industrialización 223
7.3.1 Adversarios y aliados: la opción ambivalente 224
7.3.2 Las Reformas: la democracia, la movilización y el control de masas 226
7.4 Reflexiones 233

TERCERA PARTE 239

VIII LA REVOLUCION PERUANA (Periodo 1968-1974) 241
8.1 Introducción 241
8.2 Las Reformas "favorables al capitalismo" 245
8.2.1 La eliminación de los obstáculos 245

	8.2.2	La estrategia de la industrialización	252
	8.2.3	Un escenario dentro de las lineamientos de gerschenkron	257
	8.3	Más allá del capitalismo: hacia una democracia social de participación plena	258
	8.3.1	La búsqueda de una "solución peruana para los problemas peruanos": el camino intermedio entre el capitalismo y el comunismo	258
	8.3.2	La Comunidad Industrial y la Empresa de Propiedad Social	261
	8.3.3	La economía pluralista	266
	8.3.4	La democracia pluralista	267
	8.3.5	¿Capitalismo de Estado y/o corporativismo?	268
	8.4	Las políticas de reforma	271
	8.4.1	El golpe dentro del golpe, y un plan de gobierno	272
	8.4.2	Extraños compañeros, si bien no tan extraños	276
	8.4.3	Las cartas sobre la mesa	285
	8.5	Crecimiento y distribución: problemas previstos y no previstos	293
	8.5.1	La financiación del crecimiento	295
	8.5.2	La función del empleo	296
	8.5.3	Distribución	298
	8.6	Observaciones finales	200
IX	CONCLUSION		303
	9.1	La crítica al pesimismo	304
	9.2	La misión histórica: ni es "histórica" ni es una "misión"	305
	9.3	Nuevamente con Gerschenkron: el "capitalismo nacional (izado)"	309
	BIBLIOGRAFIA		313

INTRODUCCION

Este es un estudio nacido de un interés de más amplio alcance en la sociología comparativa de la industrialización, –un campo problemático e importante tanto como complejo. Importante porque la industrialización sigue teniendo a pesar de los recelos de moda en Occidente, un significado crucial para el desarrollo del Tercer Mundo. Complejo porque mucho de lo que la sociología de la postguerra podía ofrecer –por lo menos en Europa Occidental y los Estados Unidos– estaba o limitado al mundo capitalista occidental o a lo más con frecuencia a proyecciones más bien simplistas desde este mundo hacia aquel de América Latina, Africa y Asia. Semejante proyección puede ser inevitable y cuando se le maneja con cuidado incluso útil, asegurándose que no se asuma una evolución unilineal. Dicha suposición sería un abierto desafío a las muchas diferencias estratégicas entre la experiencia contemporánea y la del siglo XIX, entre Este y Oeste o Norte y Sur. Por cierto que, mis estudios iniciales me han demostrado que la industria y los industriales era variables sumamente "dependientes", no sólo "independientes"[1] *El "quien", "por qué", y "cuando", de la industrialización muestra notables variantes, tanto*

1 Véase mi estudio (no publicado) sobre Holanda y Alemania que destaca la importancia de las monarquías, de los hombres de estado y de los sindicatos en la industrialización; las significativas consecuencias de las diferentes experiencias urbanísticas en los dos países, al igual que las notorias similitudes y diferencias del papel del Luteranismo, el Calvinismo y otras religiones en el desarrollo político y económico. F. Wils "A Comparative Study of Religion in the Development of Germany and Holland" (Comparative Developmental Group, Berkeley, 1964, mimeographed).

en la experiencia occidental como en la no occidental. Por lo tanto tuve que encarar teorías generales, a menudo evolutivas, por un lado y una considerable gama de variaciones empíricas por el otro. El interrogante era: ¿Cómo evitar el vacío entre las dos? Opté por una serie de casos de estudios comparativos que, comenzando por ciertos asuntos interesantes, me ayudarían a desarrollar gradualmente teorías de mediano alcance sobre la industrialización dentro de un marco de trabajo sociológico.

Desde el principio se hizo evidente que era necesario un marco de trabajo conceptual que i) separe a la industrialización de sus muchos concomitantes sociales, culturales y políticos, ii) se concentre en las etapas precedentes a una economía avanzada, totalmente industrializada, y iii) abandone la frecuente identificación de desarrollo con industrialización. La constancia o variabilidad de los concomitantes de la industrialización deben conceptualmente aislarse del proceso industrial; en realidad, deseamos estudiar sus relaciones. Las etapas no deben ser comprimidas dentro de un proceso general; debe mantenerse abierta la posibilidad de examinar, cada etapa de principio a fin, su estructura y la transición de una a otra. Lo mismo se aplica a la pretensión sobre que industrialización equivale a desarrollo, pero que descuida los procesos de urbanización y de desarrollo agrícola como fuentes autónomas de cambio. Ello nos conduciría a la noción inclusiva y holística del desarrollo industrial que deseamos evitar; el proceso puede ser bastante desigual, e incluso puede llevar al subdesarrollo de ciertos sectores. Por tales razones parece preferible adoptar una definición limitada de la industrialización como el proceso por el cual en una economía surge un sector industrial, empleando fuentes de energía inanimadas y la ciencia aplicada en la transformación de insumos para la producción de bienes manufacturados de consumo y de producción.

Como el título de este trabajo lo sugiere, no se limita al estudio de la función empresarial en el Perú. En lugar de ello recurro a un marco de trabajo más amplio en el cual la función empresarial representa una condición estratégica para una industrialización capitalista vigorosa. Con este marco de trabajo más

amplio se pretende aclarar algunas de la condiciones y de los agentes cruciales de la industrialización en el nivel macro. En un sentido, trato de cambiar el enfoque de los individuos hacia el ambiente en el cual éstos actúan. Más específicamente, pretende superar algunas de las limitaciones inherentes a los estudios centrados en el análisis al grupo al insistir en el nexo analítico histórico entre la industrialización y la formación de los modernos estados nación. Hasta hoy día, la industrialización capitalista y socialista ha estado íntimamente vinculada con la formación del estado nación. Ello no es un accidente histórico: los dos procesos están funcionalmente interrelacionados. La resistencia contra los agentes extranjeros y la mediación ante ellos, la legitimización de la movilización para el desarrollo industrial a la par que la eliminación de obstáculos (afines) tan sólo puede efectuarse en el nivel macro. Lo mismo es válido, por cierto, para el conocido argumento de que solo el Estado puede agregar suficiente capital para financiar industrias a gran escala, vigilar los sistemas arancelarios y financieros, y formular prioridades acordes con las demandas y condiciones nacionales. La industrialización requiere del control social a nivel nacional. Si ello fracasa, la industrialización en ambas variantes carece de una condición crucial para expandirse con éxito.

Por eso la formación del estado nación es un asunto básico en lo referente a la industrialización. En los dos primeros capítulos al igual que en los dos últimos éste será el tema central. Los cinco capítulos intermedios se ocuparán más de cerca de los industriales, un requisito necesario pero no suficiente para el desarrollo industrial capitalista. En este nivel abordaré algunas teorías en boga que, a mi entender, oscurecen en lugar de aclarar nuestra comprensión de la realidad. Trataré de demostrar, por ejemplo, que la mayor parte del pesimismo existente en los estudios sobre los industriales locales carece de una base sólida. Igualmente, cuando el pesimismo parece tener mayor validez, sostengo que las expectativas que lo fundamentan han tendido a colocar una carga demasiado pesada sobre los industriales, en realidad, atribuyéndoles el papel de los "héroes" estratégicos del desarrollo capitalis-

ta. Sin negar su importancia, pienso que necesitamos una perspectiva más circunscrita y realista, verbigracia, la mayoría de los industriales tienen sólo una perspectiva limitada fuera del ámbito de la fábrica misma, ya sea en lo referente a la política o a la economía; no debemos simplemente asumir que pertenecen a ciertas reformas progresistas propicias de vanguardia que son buenas para los negocios.

Nuestra comprensión de la realidad está frecuentemente bastante alejada del trato directo con los problemas, haciendo poca concesión a su complejidad. Acostumbrados a buscar una base sistemática de conducta y de actitudes, podemos muy rápidamente partir de papeles típicamente ideales en estructuras dadas, corriendo el riesgo de inferir las expectativas con relación a ciertos grupos de los macro "requisitos" o de los precedentes históricos. La desilución concomitante al no cumplir estos grupos plenamente con su "misión histórica" tal como la vemos, plantea la pregunta clave: ¿quién está equivocado?, el científico social o los grupos objeto de estudio? Si nuestra primera tarea es comprender en lugar de juzgar, la carga recae sobre nosotros. Pero las cosas no son tan simples: mientras nos aferramos a lo que se espera de cada función podemos llegar a entrever por qué no lograron materializarse, dando coherencia a nuestro análisis. Además, los planificadores, los políticos, las élites de oposición, los estadistas, etc también esperan determinadas cosas de los industriales Incluso hay indicios de que los militares peruanos no estaban satisfechos con el crecimiento de la industria. Ello parecería indicar que en la mayoría de las sociedades hay papeles estructuralmente identificados en el nivel macro, especialmente vinculados a los macro problemas, que exigen a los industriales que "cumplan bien con su trabajo". Ello no quiere decir que estos individuos en el nivel macro no exageraran y obraran con presunciones, modelos y demandas que son demasiado simples.

Estas teorías, por ejemplo sobre la motivación psicológica, la inversión extranjera y la conducta política, serán formuladas primero, y examinadas después en contraste con los hechos, y finalmente se reflexionará sobre ellas. Esta reflexión algunas veces

asume la forma de argumentar que la definición inicial del problema no fue satisfactoria y que deberán adoptarse mejores explicaciones. Este procedimiento puede parecer algo obvio: ¿por qué molestarse en demostrar lo que la experiencia y el sentido común nos llevarían a pensar? Para mí el procedimiento es no obstante justificado. En parte refleja mi propia evolución, la cual comparto con otros; y lo que es más importante, mientras facilita la presentación de los datos en un conjunto de argumentos bastante constante y acumulativo el procedimiento proporciona una oportunidad para defender una línea de desmitificación. A mi entender, el análisis adolece de simplificación a menudo derivada de la atribución de papeles del tipo ideológico, etnocéntrico y/o histórico. Si tal atribución de papeles constituye una fuerza dinamica en la realidad, aún es útil darse cuenta de lo que sucede al nivel de comprensión y valoración, es decir, la dialéctica de la percepción y de la acción; en todo ello debemos distinguir entre los científicos sociales y los hombres de estado como analistas, ideólogos y ejecutores.

De este modo el lector tiene ante sí un estudio de propósito múltiple que trata de abrir nuevos senderos de investigación al plantear nuevas preguntas (por ejemplo, en el nivel macro) y reformular viejas preguntas (a nivel de los industriales). Pienso que lo uno no es posible sin lo otro: al trabajar tanto a través de temas conocidos como nuevos, podemos acercarnos a la realidad peruana, o por lo menos estar en una mejor posición para comprenderla. Los intereses teóricos, epistemológicos y empíricos están íntimamente vinculados: deben ayudarnos en la sociología comparativa de la industrialización.

El ambiente latinoamericano resulta atrayente para dicho estudio por diversas razones. Tiene una trayectoria industrial mayor que Africa o Asia y permite examinar varias cuestiones relacionadas con la industrialización en el Tercer Mundo a lo largo de un período mayor del tiempo. Segundo los observadores locales y extranjeros han estudiado los problemas especiales de este proceso bajo las condiciones contemporáneas y han hecho valiosas contribuciones en el campo del conocimiento. Por cierto

que se puede argumentar que los escritos y la experiencia latinoamericana tienen una importante influencia en la perspectiva asumida en Africa y Asia. Tercero, el estudio de América Latina le da a la dimensión comparativa un relieve más agudo, tanto en comparación con la industrialización capitalista occidental inicial como dentro de América Latina. Al ocuparnos del Perú debemos inevitablemente enfrentarnos con las diversas respuestas destinadas a subrayar las diferencias entre la industrialización contemporánea y la inicial. Sin embargo, debe añadirse, que los escritos latinoamericanos se basan en su mayoría en la experiencia de los países más grandes de la región, especialmente Argentina, Brasil y México. El caso del Perú ha merecido una investigación bastante menos sistemática.

Hasta ahora, no se dispone de un estudio sistemático sobre los industriales peruanos como categoría socio economica. El material existente (véase la bibliografía) consiste básicamente de i) artículos tipo ensayo de autores como Bourricaud, Bravo Bresani, Cotler y Quijano que pueden sugerir hipótesis interesantes, pero que con demasiada frecuencia carecen de apuntalamientos empíricos, ii) investigaciones empíricas pero a menudo no sistemáticas de las relaciones de poder y control en la industria (el papel de los grupos de poder, monopolios, multinacionales, etc.) tales como los de Malpica, Yepes y –pero ya de un modo más sistemático– los de Anaya y aquellos de los equipos del CISEPA y la Villareal, y iii) estudios por sectores como por ejemplo la industria de la harina de pescado (Villareal) y textiles (Chaplin). La mayoría de estos estudios están limitados tanto temáticamente (participando de la misma fascinación por los procesos de poder ya familiares desde los estudios sobre la "oligarquía") como en términos de esfera empírica (tamaño, sector, etc.). Constituyen una información sistemática y representativa sobre los industriales, que abarca –además del aspecto de propiedad y control– también su motivación, desempeño, movilidad social, historia migratoria y los atributos políticos e ideológicos, tan necesarios para un país como el Perú.

Se infiere mayor significado para este estudio de los rasgos

resaltantes de la sociedad peruana que, desde muchas perspectivas, es un ejemplo clásico de la economía latinoamericana dependiente y de enclave en la cual unas cuantas familias muy ricas (la oligarquía) y las poderosas compañías extranjeras de exportación se las arreglaban para conservar su predominio a nivel nacional. Sus enclaves "modernos" —especialmente en haciendas y minas— pueden contrastarse con los latifundios tradicionales; los primeros producen para la exportación, los últimos para el mercado interno; los primeros se caracterizan por una mayor división del trabajo, inclusive de la mano de obra asalariada y organizada en sindicatos, los últimos por muy poca diferenciación interna y la explotación de los campesinos indígenas inmovilizados como arrendatarios en una relación semifeudal. Juntos, los grupos de poder "modernos" y los "tradicionales" permanecían casi intactos en 1968. No resulta sorprendente que el Perú muestre otros rasgos íntimamente vinculados a esta configuración: una base urbana más bien débil con una clase media y una clase trabajadora pequeña, y una autoridad central cuya viabilidad y autonomía estaba sumamente deteriorada por el poder real de los grupos de interés nacionales y extranjeros. Si a ello añadimos una población de unos 13 millones de los cuales probablemente sólo la mitad estaban efectivamente integrados en una economía de mercado, tendremos un ambiente poco propicio para la industrialización.

Durante el período de la posguerra, el Perú estuvo sometido a varios cambios que han resultado comunes en los países más grandes que lo han precedido en términos de una industrialización de substitución de importaciones. Sin embargo, ello no alteró la mayor fluctuación en la distribución del poder, de la riqueza y el acceso al Estado. Bajo semejantes condiciones resulta razonable plantearse las cuestiones tan a menudo expresadas explícita o implícitamente en los estudios latinoamericanos sobre la industrialización, es decir: el papel industrial de los grupos establecidos, incluso los de base rural, el desempeño de los industriales en un país con muy poca tradición industrial; las limitaciones reales y/o percibidas para un desarrollo industrial nacional tales como la estructura rural tradicional, un Estado débil y una demanda

interna restringida; y la presencia y el tipo de vínculos entre la industria y otros sectores. Dada la claridad comparativa de la estructura peruana, su patrón de desarrollo y el grado de continuidad relativamente alto, estos temas tienen especial significado: deben proporcionarnos información interesante acerca de los problemas y el tipo de industrialización en un ambiente circunscrito y fuertemente condicionado por una economía de exportación semejante a la del siglo XIX. El fuerte sector externo del Perú y el pequeño mercado interno al igual que su constelación de grupos de poder interrelacionados, forman un conjunto estratégico de parámetros. Pueden aceptarse como conocidos y como conducentes a una continuación de la tradicional división internacional del trabajo (la exportación de materias primeras con la subsituticón de importaciones en la medida que el mercado interno lo permitía); o pueden ser explícitamente empleados en un sentido más dinámico: el sector externo como base para industrias internas estratégicas y básicas, produciendo para la exportación y para la demanda interna y un esfuerzo consciente para ampliar el mercado interno a través de reformas, particularmente en el sector agrícola.

El Perú constituye un caso especialmente interesante aún por otra razón más. En 1968 los militares llevaron a cabo un golpe de estado y muy pronto comenzaron a seguir la segunda ruta mencionada bajo la decidida conducción del Estado. A pesar que el sector exportador ya constituia una base para ciertas industrias, se transformó ahora en la piedra angular del esfuerzo nacional para acelerar la industialización. Desde un proceso que se daba dentro de la distribución existente del poder y la riqueza, inclusive con una gran penetración extranjera, se transformó en un esfuerzo decidido para cambiar el rumbo, para redistribuir el poder y la propiedad y hacer de la industrialización el objetivo principal. En un sentido inmediato, los militares establecieron un vínculo entre la industrialización y la formación de un moderno estado nación. Se instituyeron reformas antiimperialistas e internas con el fin de garantizar la soberanía del país y su desarrollo autónomo.

El golpe militar y sus consecuencias pudieron haberse

omitido de este estudio, el cual entonces se habría ocupado de los acontecimientos hasta 1968. Sin embargo un estudio que considera crucial el vínculo entre el estado nación y la industrialización resultaría mutilado si se omitieran los últimos cinco o seis años. Por cierto que en comparación con los antecedentes del período anterior al golpe y los grandes problemas que enfrentó la industrialización, la pregunta debe ser: ¿Mejoró el golpe las oportunidades de industrialización? Ahora que el Estado asume un papel activo como planificador y productor, como banquero y empleador, como mediador ante las inversiones extranjeras y como substituto de los grupos de poder privados anteriores, acaso ¿son más propicias las condiciones para la industrialización autónoma del Perú? Una segunda razón por la cual decidí incluir un capítulo sobre la "Revolución Peruana" se basa en la reacción de los industriales. ¿Cómo reaccionaron frente a un Estado que, si antes carecía de poder, rápidamente ganó predominio en la economía y la política? A pesar que no pude llevar a cabo una encuesta de muestreo durante mi reciente viaje de estudio (entre julio y agosto de 1974), el testimonio preliminar sugirió que sus reacciones eran bastante coherentes con lo previsto en base a las informaciones anteriores al golpe.

La revolución también introdujo temas de capitalismo y socialismo. Los militares, por lo menos desde 1968 hasta 1975, intentaron desarrollar "una economía pluralista basada en principios humanistas y socialistas" en los campos de la gerencia y de la propiedad. Ello llevó a una reforma de la empresa capitalista, de las cooperativas rurales y hasta de un embriónico tipo yugoslavo de sector de propiedad social. Estas reformas de la empresa representaron, junto con un fuerte énfasis en la planificación, un sector estatal predominante en la economía y firmes controles sobre las inversiones extranjeras, un paso significativo alejándose de la organización capitalista tradicional. Se disminuyó la importancia de los industriales, tanto a nivel de la firma como nacional. Un estudio que en gran parte pretende examinar esta agrupación, apenas si puede permitirse dejar de lado estas evoluciones. Si es qué y en qué medida estos cambios radicales ahora se están

desbaratando en el actual giro hacia la derecha, aún no puede precisarse. Pero incluso si estas reformas de la empresa en el sector moderno fueran eliminadas totalmente (que lo dudo así sea), diversos elementos del período radical probablemente subsistirán, particularmente aquellos a nivel del estado. Sin embargo ello puede suceder, y hasta un estudio preliminar de los años 1968-75 ayuda a comprender la dinámica peruana, aunque sea sólo en contraste con el período previo de capitalismo cuasi anárquico. He añadido (y redactado nuevamente) el capítulo 9 para subrayar algunos de los cambios que pienso serán más permanentes dentro de la industrialización peruana.

Todo ello significa que estudiamos a los industriales y la industrialización dentro de un caso que es de interés tanto por sus rasgos anteriores al golpe como por los posteriores a éste. El estado nación anteriormente débil —al cual aludiré como la sociedad sin techo[2]*— dio paso a un estado fuertemente centralizado y predominante. Los industriales cuya posición seguía siendo ambigua durante el período anterior al golpe cuando el estado no significaba ninguna interferencia vieron, por lo menos durante cinco años, su posición seriamente debilitada, tanto por el control de los trabajadores como por la intromisión del sector público. Pero su fortuna como clase capitalista y empresarial está mejorando una vez más dentro del esfuerzo actual por movilizar las inversiones privadas.*

La disposición de mis capítulos se presentará al final del Primer Capítulo. A continuación incluyo un breve bosquejo de la encuesta de muestreo que constituye la base de los capítulos 3 al 7. El capítulo 8 sobre la Revolución Peruana comenzará con algo de la información sobre los datos de los dos últimos capítulos.

LA ORGANIZACION DEL PROYECTO

La encuesta de muestreo de los industriales en Lima y el Callao, en la cual se basa la mayor parte de este estudio se efectuó

2 La Srta. Sylvia Savorio de Costa Rica de hecho acuñó el término durante mi curso de Sociología Comparada de la Industrialización en el Instituto de Estudios Sociales. En el capítulo 2, se explicará el término.

entre 1968 y 1969, cuando estaba en el Perú con una misión vinculada a un proyecto bilateral de asistencia técnica en la Universidad Católica de Lima[3]. *La encuesta se hizo con la ayuda del CISEPA, el Centro de Investigación del Departamento de Ciencias Sociales. El CISEPA publica ahora este estudio en castellano, como ya lo hizo como mi primer informe preliminar*[4].

A pesar de ser el principal responsable del diseño del estudio, se discutió con el personal del Instituto Latinoamericano de Planificación Económico Social de Santiago (ILPES) afiliado a la CEPAL para asegurar la posibilidad de comparaciones explícitas, no sólo a nivel del cuestionario sino también en la concepción de la encuesta. El diseño fue discutido y mejorado por un grupo de alumnos asistentes (de investigación) que participaron en mi seminario sobre industrialización comparativa. Algunos han estado trabajando con los datos para sus propios estudios.

La encuesta constitió de un programa de entrevistas y de cuestionarios recogidos después de las entrevistas. La duración promedio de las entrevistas fue de 1 hora y 42 minutos. El trabajo de campo comenzó a principios de 1969 y duró hasta octubre, un tiempo mayor del previsto. Los entrevistados resultaron ser bastante colaboradores una vez que se fijaron las citas. Las negativas estaban en relación al tamaño de la firma: disminuyendo desde el 8º/o en el caso de las firmas más grandes del Perú hasta el 5º/o en las industrias de mediano tamaño de Lima y el Callao. Las firmas que se negaron y otras firmas que en realidad no eran "industrias", fueron reemplazadas, por lo cual los lineamientos coincidieron en la medida de lo posible.

Se concentró el interés en el industrial en relación con la firma, es decir, en el hombre y su producto o en la industria de la

---

3 El proyecto de asistencia bilateral entre los gobiernos de Holanda y el Perú, estaba encaminado a establecer una sección de Sociología en el nuevo Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Lima (1966-1970). El CISEPA colaboró obteniendo parte de la financiación de fuentes locales, en la organización y ejecución de la encuesta y en la codificación de la información.

4 *Industry and Industrialists at Lima-Callao, Peru* (Instituto de Estudios Sociales, La Haya, 1970).

cual era responsable. En lugar de utilizar las nóminas de la asociación de industriales o el "Quién es quién en el Perú", el muestreo se basó en una enumeración de industrias: llegamos al hombre a través de la firma. Los registros oficiales, las guías de teléfono, otras guías, etc., nos permitieron rastrear a los hombres que queríamos. Es necesario definir aquí dos cosas: "una firma industrial" y un "industrial". La primera se define como una unidad de producción manufacturera, en la cual por la aplicación de energía inanimada de movimiento y de procesos mecánicos, los insumos menos elaborados son combinados y transformados en producción más avanzada. La Clasificación Internacional Industrial (CII) especifica qué tipo de producción manufacturera puede ser considerada como industrial y constituyó la base para la enumeración de firmas empleadas para trazar la muestra (categorías 20 a 39). Segundo, se ve una firma como una unidad de producción relativamente independiente con su propia responsabilidad administrativa económica y fiscal, y como entidad legalmente incorporada. Esto es, en otras palabras, no como una planta industrial en la cual la producción se daría como parte de una firma independiente más grande. Una firma puede tener vínculos con otras firmas; por ejemplo, puede ser una subsidiaria. Pero si estaba legalmente registrada como una unidad separada, identificable legal y fiscalmente, se le consideraba una firma. Además, la existencia y el tipo de estas relaciones pudo determinarse a través de las entrevistas y otras informaciones, suministrando una clasificación bastante completa de las firmas.

Al definir al industrial, el mayor interés estaba dirigido al Director-Gerente, al Gerente General o Gerente, en lugar de a los miembros del Directorio o a los (sub)gerentes especializados. Se puede esperar que el estrato indicado tuviera un amplio conocimiento de las políticas generales y específicas, tanto de los problemas generales como de los concretos. Por otra parte, en su mayoría eran miembros plenos del Directorio. En este estudio se consideró como el criterio de selección de los entrevistados su responsabilidad por los planteamientos generales de la empresa y su papel ejecutivo (la toma de decisiones a nivel de unidad de la

firma, más que por ejemplo la propiedad de por sí. No es que se considere a la propiedad como irrelevante. Pero ya Malpica, Anaya y otros más se estaban ocupando de las relaciones de propiedad en la economía peruana, inclusive en la industria. Además válidamente se puede prever que mi encuesta de muestreo aportará mucho más información en este sentido, aunque sea sólo porque muchos de los entrevistados eran al mismo tiempo gerentes y propietarios (véase el capítulo 3). La mayoría de las firmas eran empresas familiares. Finalmente, al mantener el nivel de los entrevistados tan constante como fuese posible, la posición en la jerarquía, salvo un significativo factor interventor, simplificó el subsecuente análisis.

En la encuesta propiamente dicha se empleó un enfoque doble: i) trabajar en concordancia con el método usado por ILPES, y ii) aplicar un muestreo aleatorio a las industrias de tamaño grande y medianas de Lima y el Callao. ILPES había basado su estudio en 25 a 60 industrias seleccionadas de una enumeración en la cual las industrias estaban ordenadas de acuerdo al valor bruto del producto; en otras palabras, las industrias más grandes del país. Si bien es útil para determinados fines, este método no puede proporcionar resultados representativos de la industria en general, por lo que pareció mejor obtener una muestra estratificada de las empresas industriales de Lima y el Callao. El área metropolitana reune gran parte de la industria del Perú (véase el capítulo 2); además, algunas veces un mismo caso puede ser utilizado tanto para el grupo de ILPES como para la muestra. La muestra sólo tomó las industrias medianas (de 20 a 99 empleados) y las grandes (de 100 o más empleados), tomando los intervalos de tamaño de los estudios de ONU. Evaluando las muestras aleatorias de los dos estratos según su proporción en el universo (alrededor de tres a uno), puede componerse una muestra agregada de la industria de fábrica de Lima y el Callao en general.

Los respondientes de acuerdo a la posición en la firma (%)

	Las más grandes del Perú	Lima-Callao	
		Grandes	Medianas
Presidente, Vicepresidente	15	10	5
Director	8	4	2
Director Gerente/General	50	48	56
Gerente	11	15	22
Subgerente	5	14	5
Gerente especializado	11	9	10
	100	100	100

El grupo de las industrias más grandes del Perú se compuso en la forma empleada por ILPES trabajando desde las industrias en la cumbre (en términos de VBP) hacia abajo. Sólo 39 de las 50 seleccionadas pudieron ser finalmente empleadas para el análisis, debido a las negativas, a la información incompleta y/o inconsistente. La lista básica empleada para componer el grupo ILPES y para obtener las dos muestras aleatorias fue el registro de la industria correspondiente a 1966 que se puede conseguir en la Dirección de Industrias[5]. *Un registro posterior y que fuese igualmente confiable no pudo ser obtenido, pero un análisis preliminar del registro de 1967 demostró que no habían ocurrido grandes cambios. Dada la gravedad de la crisis y la devaluación (40%) producidas en 1967, ello podía esperarse. Sin embargo, hablando estrictamente, la información recogida en 1969 se refiere a un universo de firmas que es definido como constituido por las existentes en 1966 y que aún existían en 1969.*

Pero si es que habían pocas firmas nuevas (aún no existentes en el registro de 1966), también habían otros cambios. Por un

5 Esta Dirección fue originalmente parte del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, luego se integró al nuevo Ministerio de Industria y y Comercio (el actual Ministerio de Industria y Turismo).

lado; en 1969 el 14o/o de las firmas medianas se habían transformado en grandes, y el 10o/o de las firmas grandes se habían convertido en medianas. El once por ciento de las medianas habían descendido al intervalo de menos de 20 empleados. Entonces, el tamaño resultó ser un criterio más bien problemático. En el análisis siguiente, la distinción entre las industrias de gran tamaño y las intermedias se basa en el punto de partida del registro de 1966. A pesar que éste no expresa los cambios mencionados, el mismo es constante y claro. Debe recordarse que el 90o/o de las firmas de gran tamaño y el 75o/o de las medianas estaban aún en la misma categoría en 1969. En general, aunque se acepte que los datos están bastante lejos de la perfección, se puede considerar que son bastante representativos del año de 1969.

Después de verificar la consistencia y la confiabilidad –principalmente a través de las tabulaciones cruzadas programadas para las computadoras– se conservó 70 firmas grandes para analizarlas (de un universo de 239) y 109 firmas medianas (909)[6]. *En la tabla 1 se da su distribución por ramas o sectores de la industria la cual prueba que la muestra de Lima y el Callao se aproxima bastante cercanamente a la distribución del universo (mayor), ya sea que tomemos todas las fábricas de la zona metropolitana con más de 5 empleados a todas las fábricas del Perú con 20 o más empleados. Sólo la industria alimenticia está notoriamente subrepresentada (el 11o/o frente al 18o/o resp. al 20o/o) al igual que las bebidas, aunque menos notoriamente. Los textiles, la ropa, las publicaciones, los productos químicos y diversas industrias de bienes de capital están de cierta manera excesivamente representadas. Sin embargo, estas desviaciones de la muestra deben manejarse con cuidado. Se refieren a un universo que no es directamente pertinente. Por ejemplo, el universo de Lima y el Callao (columna 2) incluye un buen número de establecimientos artesanales (donde es frecuente hallar comesti-*

6 Originalmente 100 firmas respecto a 150 fueron probadas en la muestra; estas cifras permitieron una clasificación bastante amplia de firmas ("un muestreo excesivo") que podría –y así lo hizo– servir de sustitutos de otras firmas que desaparecieron por diversas razones (por ejemplo, o no eran verdaderamente "industrias", o, quebraron, o ya no existían, etc.). Algunas entrevistas tuvieron que desecharse debido a que la información y/o el trabajo de campo no eran confiables. Para una descripción más detallada véase mi informe preliminar, *Industry and Industrialists*, op. cit.

bles); el universo de fábricas del Perú (columna 1) muy probablemente incluye un buen número de este tipo de producción, fuera de Lima. No se pudo obtener un desglose de las firmas con 20 empleados o más circunscrita a Lima y el Callao. Teniendo esto en cuenta, se puede afirmar que la muestra presenta una imagen adecuada de las firmas industriales medianas y grandes de la zona. Pero el grupo de firmas ILPES —39 de las más grandes del Perú— es menos representativo de un universo más amplio: demasiado concentrado en comestibles, bebidas, productos de petróleo e industrias de transporte; demasiado débil en maquinaria, transformación del metal, textiles e industrias de muebles.

TABLA 1

DISTRIBUCION DE LAS INDUSTRIAS Y LAS FIRMAS DEL MUESTREO

Rama de la industria	Del Perú con más 20 empleados[a]	De Lima y el Callao con más de 5 empleados[b]	39 de las industrias más grandes	Lima y el Callao muestra (ponderada)
comestibles	20	18	38	11
bebidas	5	3	10	1
tabaco	—x	—x	5	—
textiles	13	12	3	15
ropa	7	9	3	10
industria maderera	2	2	5	—
muebles	4	5	—	6
productos de papel	2	2	—	3
publicaciones, impresiones	6	6	3	8
productos de cuero	2	1	—	2
productos de caucho	1	1	5	1
productos químicos	9	9	8	12
productos de petróleo	1	—x	5	—
minerales no metálicos	5	5	3	7
metales básicos	1	1	2	—
transformación del metal	5	7	—	8
maquinaria	4	4	—	4
maquinaria eléctrica	2	3	5	2
equipo de transporte	5	4	10	7
miscelánea	6	7	—	3
Total	100	100	100	100
(N)	(1917)	(1509)	(39)	(179)

Fuente: (a) Dirección de Industrias, Estadística Industrial 1967 (Lima), 23-A.
" (b) Ibidem, 73-85.
(x) menos del 1.0%

*También fueron consultadas las publicaciones oficiales y otros estudios, que serán mencionados a continuación. Asumo la responsabilidad de la traducción de los textos en español.*Una visita especial de investigación en 1974 me proporcionó mucha información necesaria para el capítulo ocho sobre la Revolución Peruana.*

RECONOCIMIENTOS

Un proyecto como el descrito nunca puede ser fruto de un solo individuo, por muy importante que sea su papel, y estoy en deuda con muchas personas e instituciones.

El estudio fue financiado por diversas instituciones peruanas y extranjeras: la Sociedad Nacional de Industrias, el Instituto Peruano de Administración de Empresas, la Fundación Ford en Lima, el Instituto de Estudios Sociales y el Dutch Vastenactie en La Haya, a todos ellos y especialmente a los Sres. Bedón, van Roosmalen y Kreeftmeyer, quisiera expresar con estas líneas mi sincera gratitud.

El papel especial del CISEPA ha sido ya reseñado y es gratamente reconocido. Los estudiantes asistentes (de la investigación), Sandra Vallenas, Guillermo Dávila, Guillermo Rochabrún Alberto Giesecke y Mario Torres merecen una mención explícita. Participaron con gran sentido de entrega e interés, tanto en el seminario como en el proyecto. Fue un gran placer trabajar con ellos: una combinación de trabajo ameno, serio y valioso, de crítica y de discusión. El trabajo de Jorge del Carpio al ayudar a codificar la información fue excelente.

Mis colegas en Lima, Cornelious Vermut y Alphons McDonald, y el profesor Roskam de la Universidad Nijmegen, me ayudaron a solucionar complicados problemas estadísticos. Las Sras. L. Boegheim, N. Born y J. Sanders quienes se encargaron admirablemente bien de la mecanografía y preparación del texto para la impresión. La Sra. Mariana Mould de Pease, la Dra. Mariel Farfán y el Dr. Alberto Giesecke de la Universidad Católica de Lima se ocuparon de la traducción al español del manuscrito.

* N.T. Se alude a la versión inglesa y a los textos originales en español, traducidos al inglés para esa ocasión.

Agradezco a todos ellos su invalorable ayuda.

Finalmente, pero proverbialmente no por eso menos importante, quiero expresar mi gratitud a mi esposa, Elizabeth Wils te Riele y a mis hijos, quienes tuvieron paciencia conmigo durante los años de preparación, de la investigación y de redacción de este estudio. Es a ellos y a mis padres que me enseñaron el respeto por la compleja naturaleza de la realidad y me infundieron el interés por culturas y sociedades diferentes a la mía, a quienes dedico este estudio. En un sentido muy real todos ellos han sido mis compañeros en el camino.

La versión original de este estudio, escrita en 1974-75, ha sido revisada para esta publicación de 1978 sólo ligeramente. El único cambio importante se refiere al nuevo capítulo 9 que en lugar de especular sobre el futuro curso de la revolución, resume las principales conclusiones del estudio en términos más generales. Por todo tipo de razones este estudio, desde su inicio en 1968, hasta su publicación en 1978 se extiende a lo largo de la misma década de esta "revolución peculiar" y sus consecuencias. En la medida de lo posible he tratado de tener en cuenta los principales cambios del Perú en estos años.

La Haya, marzo de 1978

PRIMERA PARTE

I

EL MARCO TEORICO DE REFERENCIA

Este estudio se ocupa de dos temas distintos, si bien relacionados entre sí: los industriales peruanos y el proceso de desarrollo industrial del Perú. Los estudios empresariales examinan frecuentemente la identidad, la motivación, la conducta y el origen de los industriales en un determinado país[1]. Los economistas en particular, enfocan la industrialización como un proceso más amplio, abarcando bastante más que el factor empresarial[2]. Trataré de hacer un poco de ambos. Como demostraré más adelante los industriales dinámicos constituyen una condición necesaria, pero no suficiente, para el desarrollo capitalista.

Un breve examen de algunas otras condiciones estratégicas puede ayudar, i) a aclarar la relación entre los capítulos dedicados a los industriales,

1 Ejemplos típicos son: A. Cole: "Entrepreneurship as an Area of Reasearch", *J. of Economic History* (diciembre de 1942, suppl. 2) T. C. Cochran, "Role and Sanction in American Entrepreneurial History", en R. Wohl (ed.), *Change and the Entrepreneur* (Harvard, 1949), 153-177. D. Landes, "French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century". *J. of Economic History*, 9, 1 (mayo de 1949), 45-61. B. Hoselitz "Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700" en *Capital Formation and Economic Growth* (Princenton, 1955), 291-337. F. Redlich, "Notes on a Case of Aristocratic Entrepreneurship in the 18th century Poland". *Explorations in Entrepreneurial History*, 8, 3, 161-166. Y. *Sayigh*. Towards a Theory of Entrepreneurship for the Arab East. *"Explocation in Entrepreneurial History*, 10, 3-4, 123-127. Los diez volúmenes de Harvard Journal constituyen una fuente importante. En el Instituto de Estudios Sociales hemos compilado una bibliografía de cerca de 600 artículos, libros, etc.

2 R. Nurkse, *Problems of the Capital Formation in Under developed Countries* (Nueva York, 1953). A. Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (New Haven, 1958). A. Lewis, *The Theory of Economic Growth* (Homewood, 1955), J. Tinbergen *The Design of Development*, (Baltimore, 1958).

por una parte, y los que tratan sobre la industrialización en una forma más amplia; ii) a señalar los lineamientos del análisis; y iii) a proporcionar la coherencia necesaria al estudio.

1.1 EL "EMPRESARIO HEROICO"

El pensamiento occidental, ya fuera liberal o radical, atribuyó comúnmente al empresario industrial un papel clave en el escenario de la industrialización capitalista. En un sentido más restringido, es visto como el agente humano que unificó los factores de producción, que por su actividad innovadora y dispuesta a asumir riesgos puso en movimiento (y lo mantuvo en ejecución) el proceso que había de efectuar grandes transformaciones en la historia de la humanidad. Desde una perspectiva más amplia se constituye en el principal protagonista de la destrucción de las relaciones feudaldes, en el agente del progreso capitalista basado en la tecnología y –por lo menos en algunas teorías– en el ser destinado a preparar el camino para una transición subsecuente al socialismo. Marx, Saint Simon, Weber y Schumpeter, han contribuido todos, de una u otra forma a esta conceptualización más o menos "heroica" del empresario industrial en el capitalismo[3].

1.1.1 Un concepto más restringido del papel empresarial

Ademas del *Harvard Center for Entrepreneurial Studies,* los economistas institucionales y los historiadores de la economía tales como Redlich, Cochran, Hoselitz, Landes y otros, han realizado importantes aportes dentro de la línea conceptual "restringida". Sus estudios cubren los primeros momentos de la industrialización del capitalismo occidental y los principios teóricos pertinentes al papel de los empresarios[4]. Llamados a aconsejar sobre

3 K. Marx, *The Grundrisse,* (traducción de D. McClellan) (Nueva York 1971) secciones 8, 11, 15; K. Marx y F. Engels, *The German Ideology* (ed. por C.J. Arthur) (Nueva York, 1972),,68. Sobre S. Simon, ver E. Durkheim, *Socialism and Saint Simon,* (Londres, 1959) especialmente los capítulos 7 y 8. J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development,* (Harvard, 1935). *idem, Capitalism, Socialism and Democracy* (Nueva York, 1947).

4 Debe insistirse en que autores como Hoselitz y Landes, para no hablar de Gerschenkron, frecuentemente van mas allá de una perspectiva a nivel de grupo. En el caso de Landes ver, por ejemplo, su "Technological Change and Development in Western Europe 1750-1914". en H. J. Habbakuk y M. Postan (eds.), *The Cambrige History of Europe: The industrial Revolution and After,* (Cambrige, 1965), Vols. VI, parte I; Hoselitz, "Entrepreneurship and the Capital Formation". Posteriormente se mencionará a Gerschenkron.

el desarrollo y el subdesarrollo contemporáneo, algunos de ellos lógicamente recalcaron la necesidad de empresarios capitalistas dinámicos en los países subdesarrollados[5]

Esta aproximación más restringida también está presente en América Latina: la "búsqueda del empresario industrial puritano"[6], un hombre guiado por una especie de vocación interna, que entiende su comprometido papel como confirmado por una ética moral especial. Se insiste en la marginalidad, individual o en grupo, como lo que conduce a dichas disposiciones, con frecuencia desviadas, que se manifiestan en diferentes formas de conducta. Una sería la tendencia a reinvertir antes que a consumir, correr el riesgo a través de la industria antes que evitarlo diversificando las inversiones en otros campos tales como pueden ser el comercio y las tierras. Otra sería la dedicación al trabajo, en particular al papel del industrial, y con ello, la preferencia por determinadas profesiones más adecuadas: ingeniería, administración de empresas y economía, en lugar de la indolencia y el énfasis tradicional en las humanidades, la arquitectura o el derecho.

La búsqueda del empresario industrial dinámico en América Latina llevó a que muchos autores optaran por una posición pesimista. Sintetizando tales conclusiones, nos quedamos más o menos con lo siguiente[7]. Los

5 B. Hoselitz, "Some limitations of Induced Economic Growth", *Explorations in Entrepreneurial History*, 2, 4 (1950), 203-218; *idem;* "Main concepts in the Analysis of the Social Implications of Technical Change", en B. Hoselitz y W. Moore (eds.), *Industrialization and Society*, (La Haya, 1966) 11-12 idem, *Sociological Aspects of Economic Growth* (Glencoe, 1960). Capítulo 6. T. Cochran, *The Inner Revolution*, (Nueva York, 1964). No significa que estos hombres estuvieran solos. Un decisivo apoyo a este argumento le da D. Mc Clellan en *The Achieving Society* (Nueva York, 1967) y E. Hagen en *On the Theory of the Social Change* (Homewood, 1962). Talcott Parson insiste en el papel de las ideas y patrones variables del desarrollo, influyendo en muchos autores; ver sus capítulos: "Some Reflections on the Institucional Framework of the Economic Development" y "Some Principal Characteristics of Industrial Societies", en *Structure and Process of Modern Societies*, (Nueva York, 1965).

6 Este resumen se basa en estudios como los de T. Cochran, *The Inner Revolution;* T. R. Fillol, *Social Factors in Economic Development, The Argentine Case*, (Cambrige, 1961); W. P. Strassman, "The Industrialist" en J. Johnson, (ed.) *Continuity and Change in Latin America*, (Stanford, 1964) 160-185; A. Lipman, *El empresario bogotano*, (Bogotá, 1966); y S. M. Lipset, "Values, Education and Entrepreneurship", en S. M. Lipset y A. Solari (eds.) *Elites in Latin America* (Nueva York, 1967), 3-61; E. Hagen, *On the Theory of the Social Change*, capítulo 15, sobre Colombia. El artículo de Lipset, basado totalmente en fuentes secundarias, proporciona un buen resumen de la literatura norteamericana al respecto.

7 Ver especialmente Lipset, "Values, Education and Entrepreneurship". Nótese los paralelos entre estas conclusiones negativas y las de aquellos autores que trabajan una línea más radical, que serán mencionados posteriormente. Sin embargo, los últimos prestan mucho menos atención a las condiciones socioculturales, centrándose más bien en las condiciones de las estructuras económicas y políticas, ya sean internas o externas.

industriales latinoamericanos son uña y carne del sistema por origen y/o identificación. Están motivados por el lucro y no por la producción; las utilidades son orientadas hacia un consumo suntuario o colocadas en otros campos de menor riesgo. Las metas importantes son el prestigio social y la aceptación en los círculos más altos, inclusive por las familias terratenientes; todo lo cual conduce a la inestabilidad laboral y a disuadir a su descendencia de la tarea industrial. Las vinculaciones familiares y las lealtades primordiales respaldan algunas de estas tendencias, interfiriendo con la orientación hacia el logro y el desempeño comercial orientado hacia la productividad. El contraste de esta imagen con la del heroico empresario industrial de los siglos XVIII y XIX en Europa Occidental, los Estados Unidos y el Japón es evidente.

Examinaré en qué medida algunas de estas cuestiones pueden ser aplicadas al caso peruano. Debe evitarse el etnocentrismo, aceptando sin embargo que algunas de estas características son bastante comunes. El etnocentrismo es muy claro, por ejemplo, en la evaluación de los vínculos familiares. En el capitalismo occidental las vinculaciones familiares todavía desempeñan un papel importante; por cierto que, bajo determinadas condiciones pueden ser muy funcionales como marco de referencia para la formación de capital, para mantener la motivación, etc.[8]. Por otro lado, la reinversión y concentración en la industria, constituyen requisitos importantes para un capitalismo dinámico. Además, no podemos pasar fácilmente por alto la motivación interna del industrial, la que, a pesar de ser una variable dependiente, permanece también como una variable independiente por derecho propio.

1.1.2 El concepto más amplio del papel empresarial

La desilución por el desempeño de los industriales en América Latina tiene otras causas que serán debidamente señaladas. Me concentraré en dos: la primera relacionada directamente con los industriales, la segunda con las circunstancias bajo las que trabajan. Hasta ahora, he analizado principalmente al empresario en relación con su empresa, es decir como un *homo economicus*. Sin duda, sus relaciones con la sociedad han comenzado a aparecer, pero su importancia aún es secundaria. Dentro del concepto más

8 Por lo menos si la gerencia y propiedad están diferenciadas en una u otra forma.

amplio, tales vínculos se vuelven cruciales; el industrial es aquí no sólo *homo economicus* sino también *homo socialis* y lo que es todavía más importante, *homo politicus*.

La economía política de la industrialización capitalista atribuye teóricamente al industrial una misión histórica, que excede los estrechos límites de su industria[9]. Se supone que, en el curso de su actividad económica, entra en conflicto con los grupos y obstáculos de la sociedad que traban su esfuerzo industrial. Al ser la personificación del cálculo capitalista y de la obtención de las utilidades máximas, lógicamente no estará de acuerdo con las trabas al incremento de capital y al fluir de los productos, con la organización laboral, con los funcionarios públicos ineficientes, con los terratenientes retrógrados y los campesinos que no participan en el consumo ni en la producción. Sería 'lógico' para los industriales insistir en medidas como la reforma agraria para un mayor desarrollo agrícola, y redistribución del ingreso y del poder, e incrementar la eficiencia pública. Se puede esperar que los industriales adopten una postura política progresista ya sea como elemento nuclear de clase media o como una moderna burguesía capitalista favorable al desarrollo interno. Tanto Marx como los liberales analizaron la posición antifeudal de la burguesía, manteniendo así la unidad analítica entre el *homo economicus* y el *homo politicus*[10].

Este conjunto de expectativas también se aplicó a la América Latina y, una vez más, resultó decepcionante[11]. Los intereses de los grupos terratenien-

---

9 R. Stavenhagen, "Seven Fallacies about Latin America", en J. Petras y M. Zeitlin, (eds), *Latin America: Reform or Revolution*, (Greenwich, 1968), 14-31, especialmente su examen de los temas, tres, cuatro y cinco. G. Polit, "The Argentinian Industrialist", E. Galeano, "Uruguay, Promise and Betrayal", y T. dos Santos, "Foreign Investments and the Large Enterprise in Latin America: the Brazilian Case". Todo en J. Petras y M. Zeitlin (eds) *Latin America: Reform or Revolution*. D. L. Johnson, *Industry and the Industrialists in Chile* (Ph. D. Tesis Stanford University, 1967). F. Cardoso, The Industrial Elite, en Lipset y Solari, *Elites in Latin America*, 94-117. *Idem*, "El empresario industrial en América Latina: Brasil" (CEPAL, Santiago, 1963; F/CN/12/642 Add. 2); E. A. Zalduendo, "El Empresario industrial en América Latina: Argentina. (CEPAL, Santiago, 1963; E/CN/12/642/Add 1); G. Briones, "El empresario industrial en América Latina: Chile (E/CN/12/642. Add. 3) y A. Lipman en las mismas series sobre Colombia (Add. 4). J. L. de Imaz, *Los que mandan*, (Buenos Aires, 1964).

10 Ver, por ejemplo K. Marx, *Grundrisse*, especialmente la sección 15. J. J. Johnson *Political Change in Latin America, the Emergence of the Middle Sectors*, (Stanford, 1958), R. Alexander, *The Bolivian National Revolution*, (New Brunswick, 1958). Ver también el razonamiento en L. Ratinoff, "The New Urban Group: The Middle Classes", in Lipset y Solari, *Elites in Latin America*, 61-94 y CEPAL, *Social Change and Social Development Policy in Latin America*, (Santiago, 1969), 74-95.

11 Cf. La literatura citada en la cita 9.

tes, cuasi feudales y los de los industriales se mostraron compatibles, más que opuestos. De una parte, se argumenta, estos grupos están bastante fusionados entre sí por orígenes sociales comunes, campos de inversión y posiciones ideológico-políticas. Por la otra se insiste que con la protección de tarifas arancelarias altas y la organización de oligopolios de la producción, así como fijando precios altos, los industriales pueden obtener utilidades lucrativas sin necesidad de fuertes políticas redistributivas[12]. Cualesquiera que sean los conflictos existentes con los grupos exportadores predominantes, una vez obtenido el proteccionismo y otras medidas de promoción industrial, los industriales se pliegan a las fuerzas conservadoras: unidos en un frente común contra las olas masivas de la movilización social, las cuales amenazan, bajo la conducción de caudillos populistas, fortalecer el papel del Estado e imponer control sobre las empresas privadas. Como resultado de éste y otros fenómenos observados, se evaporan el "heroísmo" de los industriales latinoamericanos.

Una segunda causa de desilusión íntimamente relacionada, se deriva del argumento que los industriales locales se enfrentan básicamente con una misión imposible. Esta se deberá a la excesiva presión de la división internanacional del trabajo y al incremento de la penetración extranjera en la industria[13]; ambos factores excluyen, en realidad, cualquier papel estratégico por parte de los industriales locales. Estos últimos se enfrentan a la competencia extranjera que cuenta con una tecnología superior, con un mejor financiamiento y otros recursos. La competencia los lleva ya sea a quebrar, liquidar o a aceptar la dependencia de firmas extranjeras. En estas condiciones no hay lugar para una burguesía industrial nacional con base industrial propia. Sin embargo, los industriales locales parecen allanarse a esta situación. Por

12 Ver, por ejemplo, L. Furtado, *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, (Buenos Aires, 1966), 11-27. P. Baran y J. Sweezy, *Monopoly Capital*, (Nueva York, 1966).

13 Algunos de los estudios más conocidos promoviendo esta tesis incluyen el de A. Gunder Frank, *Capitalism and Underdevelopment* y *Latin America: Underdevelopment or Revolution* (ambos Nueva York, 1969), T. dos Santos "El nuevo carácter de la dependencia", *Cuadernos del CESO*, 6 (2067), y *idem*, *Dependencia y Cambio social* (Santiago, 1970). F. Cardoso y E. Faletto, "Dependencia y Desarrollo en América Latina" en Instituto de Estudios Peruanos, *La dominación en América Latina*, (Lima, 1968). O. Sunkel, "Política nacional de desarrollo y dependencia externa", ibidem, 128-177; K. Griffin, *Underdevelopment in Spanish America*, (Londres, 1969). Una revisión útil e interesante de las llamadas teorías de la dependencia la proporciona P. O'Brien, en Dependency: the New Nationalism en *Latin American Review of Books*, 1 (1973) y *idem*, A Critique of Latin American Theories of Dependency, en *Dependency and Latin America: a Workshop* (CEDLA, Amsterdam, 1974), 23-29.

cierto que, dadas las altas expectativas, se les identifica frecuentemente con los culpables principales: ellos antes que nadie debieron haber tomado una posición nacionalista, antiimperialista[14].

Estas proposiciones también serán verificadas en la realidad peruana, pero dos observaciones pueden ayudar a centrar el debate y también proporcionar los lineamientos de mi investigación. Hasta ahora, los industriales han sido examinados con muy poca diferenciación interna, sólo como industriales nacionales o extranjeros. Pero varios autores[15] sugieren otra división de categorías posiblemente cortando la anterior distinción; especialmente, una desagregación según el tamaño. Las grandes compañías representan formas burocráticas avanzadas de la organización capitalista. Se supone que están menos interesadas en grandes utilidades a corto plazo por sí y más en el crecimiento para sobrevivir. Los réditos a las inversiones realizadas en investigación, tecnología y producción, requieren una planificación a largo plazo y un fuerte interés en la demanda. Las firmas medianas y pequeñas, de otro lado, frecuentemente tienen una base familiar y se caracterizan por una menor diferenciación entre la gerencia (profesionalizada) y los propietarios. El objetivo principal lo constituyen las utilidades antes que el crecimiento a largo plazo; la planificación por períodos más cortos es el rasgo típico.

Este criterio del tamaño se fortalecería si estuviera combinado con determinado producto. Las industrias de bienes de consumo dependen menos directamente del impulso del proceso industrial y del desarrollo económico en general, que las industrias de bienes de producción. En este sentido, las últimas están más íntimamente ligadas y se expanden con el nivel de industrialización del país. La base estructural de los industriales y sus vinculaciones con las consecuencias más amplias de la industrialización son así variables más que constantes: la relación se fortalece cuando el volumen de las operaciones y las clases de mercados se vuelven más complejas[16].

Esta desagregación es pertinente porque podría ser un importante determinante de la percepción y acción de los industriales en relación a

14 Cf. por ejemplo D. Johnson, "Industry and Industrialists in Chile", 204-237; *idem*, "The National and Progressive Bourgeoise in Chile", *Studies in Comparative International Development*, IV, 4 (1968-69), 63-91.

15 C. W. Mills, *White Collar*, (Nueva York, 1956) capítulos 3-5, K. Galbraith, *The New Industrial State*, (Boston, 1971). P. Baran, *The Political Economy of Growth*, capítulos 3-6.

16 Para una visión general, ver CEPAL: "El proceso de industrialización en América Latina" (Nueva York, 1966: E/CN/12/716/Rev. 1). 83-92, 227 SS.

problemas más profundos de la industrialización. Significaría que, en comparación con las industrias más pequeñas de bienes de consumo, la puesta en pie y marcha de las grandes industrias de bienes de producción depende mucho más de esos problemas y de la forma en que se solucionen los mismos. Por consiguiente, suponiendo que los industriales han de desempeñar papeles más amplios y progresistas, sería interesante ver si tales papeles se materializan más entre los últimos que entre los primeros. Esta diferenciación puede interferir con la acción de los industriales como agrupación única frente al Estado y los intereses de otros sectores.

Esto me lleva al punto final: los industriales como clase separada o segmento de una burguesía más amplia. Paralela a la distinción planteada en estudios y teorías sobre el proletariado, se puede pensar en una burguesía industrial *an sich* y otra *für sich*: la primera sería una burguesía basada en la industria y que comparte objetivos e intereses comunes; la segunda una burguesia industrial la cual ha tomado conciencia de sí misma y de su papel como clase capitalista (una burguesía industrial con conciencia de clase). El paso de una a otra depende de las siguientes condiciones:

i) el grado y clase de diferenciación interna en la industria, según sea el control nacional o extranjero, el tamaño y el producto, estos criterios varían de acuerdo al nivel del desarrollo industrial;

ii) el nivel de separación de los otros grupos de interés y de los otros sectores de la sociedad en términos de inversiones, orígenes e intereses; y

iii) la organización y preponderancia de los industriales como grupo.

Al plantear el debate anterior en estos términos se puede argumentar que en América Latina nunca se dio la conversión de una burguesía industrial *an sich* en una *für sich*. Los grupos de interés ligados a la exportación y agricultura, asi como sus directivos —ya fueran de origen extranjero o local— se fusionaron firmemente con los industriales locales. Si bien ello facilitaba el crecimiento industrial *dentro* de la distribución existente del poder, también inhibía el desarrollo de industrias dinámicas a gran escala, las cuales podrían haber suministrado una alta y desigual distribución convirtiéndose en el obstáculo más visible de la industrialización. En estas circunstancias, la llamada a una burguesía heroica, independiente y agresivamente nacionalista aparece ilusoria y quizás hasta utópica.

1.2 LA CARGA DE LOS INDUSTRIALES

Dos conceptos del papel empresarial, el uno más restringido y el otro más extenso, hasta ahora han sido transferidos a América Latina y resultaron desilusionantes. El problema con esas conceptualizaciones es que oprimen tanto al industrial que lo obligan a vacilar. Nunca se les debería haber adscrito un papel tan heroico, ni en la historia del capitalismo occidental ni en América Latina.

1.2.1 El papel del estado (nación)

El concepto más restringido del *Harvard Center* se abstrae de un buen número de condiciones y grupos, los cuales tuvieron una influencia crucial en el proceso de la industrialización capitalista. La visión relacional y holística del concepto en su versión más amplia, evita tal abstracción pero tiende a ver otras condiciones y grupos, ya sea como producto de los intereses capitalistas, o como los que perdieron ante tales intereses.

La interpretación tipo Harvard tiende a descuidar la íntima asociación entre la industrialización capitalista y la formación, mejor dicho la consolidación, de los estados naciones. Gerschenkron es una excepción significativa, pues no sólo hace las preguntas pertinentes en relación a la presumible función clave de las actividades del empresario[17], sino también formula una teoría sobre la importancia del relativo retraso de un país en comparación con los que primero iniciaron el proceso, especialmente en el caso de Inglaterra[18]. El ejemplo inglés, sostiene, creo en los países "seguidores":

> "una tensión entre el estado actual de las actividades económicas en el país y los obstáculos existentes para el desarrollo industrial por un lado, y la gran promesa inherente a dicho desarrollo, por el otro"[19]

No puedo examinar en este momento la riqueza de la teoría de Gerschenkron. Sólo se puede decir que establece una relación más sistemática entre: i) el patrón de industrialización del país –su velocidad, su estructura industrial y clima intelectual y afines– y ii) la dimensión de su relativo retraso y la creciente tensión ya aludida. Es especialmente importante la preferencia

17 A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, (Cambrige, 1966), 52-71.
18 *Ibidem*, 5-30.
19 *Ibidem*, 8.

de los países atrasados y que recién comienzan, por las industrias básicas y estratégicas; en este sentido Gerschenkron pone gran énfasis en las clases de instrumentos institucionales usados y en la ideología dominante. Hablando genéricamente, presenta una escena de utilización creciente de las instituciones bancarias y particularmente en el Estado, a menudo asociado a un incremento del nacionalismo y de ataque a los obstáculos existentes[20].

Reinhard Bendix también adopta semejante posición. Como Gerschenkron, se basa tanto en investigaciones originales, como en fuentes secundarias de la industrialización capitalista. Al revisar varias teorías de cambio, escribe:

> "La modernización de las sociedades *no* debe ser entendida principalmente como el resultado de los cambios internos en los cuales los gobiernos juegan, en el mejor de los casos, un papel secundario. La gran laguna de las interpretaciones aquí criticadas es su fracaso en explicar la difusión de técnicas e ideas, el papel predominante del gobierno y el auge del nacionalismo, todos los cuales han acompañado el proceso de industrialización a todo lo largo del mismo[21]".

Ciertos factores externos, particularmente la amenaza de la dominación inglesa, incitaron a muchos gobiernos a acelerar el proceso de industrialización autónoma; esto es, a proporcionar a sus estados naciones de una base industrial propia. Bendix y Hobsbawn anotan que no es siquiera necesario excluir a Inglaterra (la iniciadora) de este proceso, en el siglo precedente a la Revolución Industrial, los Tudor habían tomado acción inmediata para debilitar la posición predominante de los Países Bajos basada en la manufactura, las finanzas y el comercio[22].

Las medidas iniciadas por los gobiernos incluyeron el contrabando o la importación abierta de ingenieros extranjeros y sus proyectos –principal-

---

20 El nacionalismo proporcionó el marco con el cual se legitimizó el aumento de impuestos, la quiebra de barreras internas al comercio, incluyendo los privilegios feudaldes, la centralización administrativa y el llamado a la unidad sobre y por encima de intereses regionales y de clase. Ver, por ejemplo, H. Kohn, *Nationalism, its Meaning and History*, (Princeton, 1955).

21 R. Bendix, "Tradition and Modernity Reconsidered", *Comparative Studies in History and Society*, IX, (abril, 1967), 327.

22 *Ibidem*, 330-331. E. Hobsbawn, *Industry and Empire, the Making of Modern English Society*, (Nueva York, 1968). Para una visión concerniente ver B. Ward, *Five Ideas that Changed the World*, (Nueva York, 1959) y K. Polonyi, *The Great Transformation*, (Boston, 1957), 3-19, 209 ss. E. F. Hecksscher, *Mercantilism*, (Londres, 1905).

mente de Inglaterra—[23]. Se subsidió y protegió directamente a las industrias locales. Se agilizó el financiamiento. La demanda pública de bienes de capital y de consumo, se usó como medio, al igual que la demanda de las fuerzas armadas. Los campesinos fueron liberados; se removieron las barreras internas al comercio. El Estado estableció industrias, se erigieron tarifas arancelarias proteccionistas alrededor de los mercados tanto nacionales como coloniales. Y en diversos casos se llegó hasta la guerra[24]. La geopolítica y el imperialismo fueron concomitantes escenciales de la industrialización capitalista, en combinación con rivalidades y alianzas, ya sea en Europa Occidental u Oriental, o en relación a los recursos y mercados de Africa, Asia y América Latina. En los entonces recientemente independientes Estados Unidos, dicho fenómeno era patente, se prestaba atención a las advertencias de Hamilton sobre que la independencia ganada políticamente podía prontamente perderse económicamente si la nueva República no fortalecía su propia armada e infraestructura industrial[25].

La naturaleza e importancia del Estado cambió considerablemente en el tiempo y en el espacio. Barrington Moore distingue entre vías democráticas y reaccionarias, fascistas o conservadoras hacia la modernización bajo el capitalismo: los primeros representan la iniciativa más extendida; los segundos la modernización desde la cumbre[26]. Se puede precisar los siguientes determinantes de las vías que siguieron; fue desde la cumbre cuando: i) se establecieron menos limitaciones a las prerrogativas reales, ii) los aristócratas retuvieron una base rural y mantuvieron control sobre la sociedad campesina, iii) la burguesía urbana permaneció débil, y especialmente; iv) cuando los burgueses se aliaron con los intereses de los terratenientes y de la Corona frente a los trabajadores y/o los campesinos. Como ejemplo de la vía conservadora Barrington Moore menciona a Alemania y el Japón, como

---

23 D. Landes, "Technological Change and Development", A. Gerschenkron *Economic Backwardness*, capítulo 6. R. Bendix, Nation Building and Citilizenship (New York, 1964). Capítulo 6, idem *Work and Authority in Industry*, (Nueva York, 1963). Capítulos 1-3. Hagen, *On the Theory of Social Change*, Capítulos 13 y 14. J. Hirschmeyer, *The origins of Entrepreneurship in Meiji Japan* (Cambrige, 1964). H. Rosovsky, *Capital Formation in Japan*, 1868-1940 (Glencoe, 1961).

24 J. Schumpeter, *Imperialism and Social Classes*, (Cleveland, 1955) N. Lenin, *Imperialisme als hoogste stadium van kapitalism*, (Amsterdam, 1971).

25 S. M. Lipset, *The First New Nation*, (Nueva York, 1963), 45-60.

26 W. Barrington Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston, 1966) Prefacio y capítulos 7, 8 y 9.

ejemplo de la vía democrática a Inglaterra, Francia y EE.UU.; los últimos tres como casos en que las revoluciones burguesas precedieron a los procesos de industrialización.

Sin embargo, debe añadirse otro conjunto de variables. Como lo han demostrado varios autores[27], los países conservadores no se limitaron a ser los últimos en llegar. Importaron una tecnología más avanzada que aquella con la cual había comenzado Inglaterra. Se puso gran énfasis en la siderurgia y en otras industrias estratégicas, en ferrocarriles y armamentos, frecuentemente traídos bajo la protección de industrias a gran escala auspiciadas o subsidiadas por el Estado. La producción de bienes de consumo permaneció principalmente como objeto de la pequeña industria. Ello en contraste con el modelo inglés que comenzó con una atomización, con un proceso amplio y sólo posteriormente alcanzó concentración. Algunos autores señalan que la industria y la economía en su totalidad en Alemania y el Japón mostraron rasgos dualistas con reminiscencias de economías coloniales de enclaves, especialmente en relación con la producción y las finanzas[28].

Estas observaciones se limitan a un énfasis unilateral acerca del Estado y muestran la variabilidad existente. Aunque ello también sirve para reforzar la premisa de que no podemos aislar a los empresarios industriales de su marco más amplio. Este marco tuvo mucho que ver con su relativa importancia en el sentido económico y político. En todo los casos –inclusive en aquellos calificados por Barrington Moore como democráticos– el Estado desempeñó un papel esencial, no sólo junto, sino también por encima y a través de los empresarios industriales.

1.2.2 El papel de otros grupos en la industrialización

La rueda de la industrialización capitalista fue puesta en movimiento y la mantuvieron girando otros grupos ademas de los industriales. Los ideólogos tales como Stuart Mill y Spencer, los enciclopedistas, Saint Simon y, Comte y hasta gente como Marx, Engels y Liebknecht, formularon ideologías tanto a

---

27 Gerschenkron, *Economic Backwardness,* 8-22 y 119-152. F.S. Weaver "Relative Backwardness and Cumulative Change: a Comparative Approach to European Industrialization", *Studies in Comparative International Development,* IX, 2 (1974), 70-97.

28 F. S. Weaver, *Ibidem,* 78 y otros autores que cita (Dahrendorf y Landes). Weaver anota "el papel tolerado a la tecnología industrial que posteriormente permitió la conservación de instituciones más antiguas"; "en Alemania y Japón el tipo de industrialización redujo especialmente las consecuencias sociales" (79).

favor como en contra del capitalismo. Los políticos, los jefes de sindicatos, los sacerdotes y otros movilizaron a la opinión pública y al pueblo para protestar contra la indiscriminada libertad de empresa y la explotación. Las luchas de clases de finales del siglo XVIII y del XIX constituyen una característica constante de la industrialización capitalista. Las políticas redistributivas que se instituyeron en muchos casos eran útiles en dos formas: ampliaron en diversos grados el mercado y encarecieron la mano de obra (principalmente en el sector urbano), haciendo así más atractiva la mecanización; también ayudaron a debilitar y quizás a prevenir la simple hegemonía de un grupo sobre el Estado, al aumentar la autonomía de éste como árbitro.[29]

En la galería de retratos de la industrialización del capitalismo

29 T. H. Marshall, *Class, Citizenship and Social Development* (Nueva York 1964). R. Bendix, *Nation Building and Citizenship*, 55-105. S. Kuznets, Economic *Growth and Other Essays* (Londres, 1965), 257-288. F. Weaver, Relative Backwardness", P. Baran, *The Political Economy*, 54-61. R. Dahrendorf, Industrie und Betriebssozioligie (Berlín, 1956) 45-57 y 76-90. C. Furtado, *Subdesarrollo y estancamiento*. . . p. 20 ss. Furtado da una breve exposición desde una perspectiva marxista que vale la pena reseñar. "La urbanización ocurrida paralelamente al desarrollo industrial de los países que marcharon a la cabeza del capitalismo moderno, significó la creación de un nuevo tipo de sociedad estructurada en clases, al mismo tiempo antagónica y de intereses complementarios. El antagonismo es consecuencia de que al luchar para mejorar sus salarios reales, la clase trabajadora está exigiendo una redistribución de la renta a su favor, la cual, a corto plazo, opera contra los intereses de la clase capitalista. Sin embargo, la presión que en ese sentido ejerce permanentemente la clase asalariada —como consecuencia del impulso que en las condiciones de vida urbana, toma el "efecto de demostración"— llevan directamente al alcance tecnológico y éste al aumento de la productividad del conjunto de los factores de producción, lo que permite compensar con margen el aumento de los salarios reales. De esa manera, el propio antagonismo pone en movimiento fuerzas que engendran su superación. Al tomar conciencia de este hecho, la clase capitalista se dio cuenta de la ventaja de institucionalizar el proceso de antagonismo, lo que se hizo mediante el reconocimiento y la reglamentación del derecho de huelga y por intermedio de modificaciones en las instituciones políticas, tendiendo a adaptarlas a los requerimientos de una sociedad cuyo dinamismo es consecuencia del propio antagonismo de las clases que la constituyen". (Ibidem 20) Bendix sostiene, a mi entender correctamente, que no sólo un antagonismo de clase estaba involucrado, sino también un clamor político por la democracia y la "ciudadanía" en el estado nación. (*Nacionbuilding and Citizenship,* 61-74) ver también Polanyi, *The Great Transformation,151-162*. El crecimiento del capitalismo industrial occidental, debe añadirse, fue facilitado mucho por las siguientes variables: el cambio gradual de tecnología, la emigración a las colonias y algunas veces hasta por la falta de trabajo, por el anterior proceso de comercialización de la agricultura, la construcción de la red infraestructural e instituciones financieras, y, al último pero no por ello lo menos importante, por el colonialismo. Estas condiciones, si bien cruciales, no fueron planteadas en el marco de mi trabajo por que lo último intenta centrarse en los grupos activos e instituciones de la industrialización, más que en su establecimiento. Para una clara exposición de las condiciones favorables de los primeros en industrializarse en comparación con aquellas que han tenido que aforntrar los países actualmente en industrialización, ver: R.B. Stucliffe, *Industry and Development* (Londres, 1971), capítulos 1 y 9.

occidental por lo tanto, no solo debemos ubicar, a los empresarios que sobresalieron; sino también a Federico el Grande, Napoleón, Guillermo de Orange, Bismarck, Liebdnecht y Marx. El Estado y las luchas de clases del siglo XIX no pueden ser dejadas de lado como variables estratégicas. Por supuesto que, personajes como los anteriores, fueron los que frecuentemente motivaron a los empresarios indolentes a una mayor actividad e intervinieron en los conflictos surgidos entre comerciantes, agricultores e industriales. A menudo fueron los responsables de la presión para atraer nuevas industrias, y gradualmente, de la legislación aplicada dentro y fuera de las empresas. En otras palabras, de las medidas que aseguraban controles más amplios sobre los que hacían innovaciones, tanto como de las medidas que eran de por sí innovaciones de carácter.

1.3 LOS INDUSTRIALES COMO UNA AGRUPACION "NORMAL" Y LIMITADA

El razonamiento anterior debe haber aclarado por qué considero la presencia de industriales dinámicos como una condición necesaria aunque no suficiente para el progreso capitalista nacional. Igualmente, por qué no hay lógica intrínseca al cálculo industrial capitalista, que –extrapolada al nivel político– conduzca al industrial a adoptar una posición política progresista o nacionalista. Las otras condiciones necesarias incluyen las ya examinadas. i) Un Estado viable y poderoso o una autoridad central que goce de suficiente autonomía para servir de aliado, y suficiente legitimidad para poder movilizar recursos. ii) Un grupo de ideólogos progresistas, grupos de trabajadores y de empleados, los cuales una vez organizados, desempeñen un papel importante en la quiebra de privilegios nuevos y viejos y en la redistribución. Los cuales han sido más capaces que los industriales para mantener, si no iniciar, los movimientos nacionalistas. iii) El nacionalismo ha sido y probablemente siga siendo una fuerza poderosa en el desarrollo industrial. Por cierto que, parece difícil visualizar un proceso de industrialización autónoma sin un impulso nacionalista enfocado sobre un estado nación[30].

30 Nóteses el dilema afrontado por aquellos que argumentan que en las circunstancias de hoy, de aumento de interdependencias, organización internacional y compañías transnacionales, el concepto de estado nación resulta carente de sentido. Sin embargo, este estado nación presumiblemente se vuelve, después de transtornos revolucionarios, una vez más el foco primario de la movilización. Por supuesto, como argumenta Bill Warren, hay algunos rasgos también en la actual expansión de las corporaciones transnacionales los cuales fortalecen el papel del estado. Lo mismo se podía argumentar, me parece en relación con el efecto de organizaciones internacionales tales como las agencias de NU, del FMI, del Banco Mundial, y afines. B. Warren, The Internationalization of Capital and the Nation State: a Comment, *New Left Review*, 68 (julio-agosto, 1971), y R. Murray, The Internationlisation of Capital and the Nation State, *New Left Review*, 67 (mayo-junio 1971). Ver también R. Vernon Economic Soveringty at Bay" *Foreign Affairs* (octubre 1968), 47,I.

En esto no hay muy espectacular. Hasta un modelo del capitalismo como Walt Rostow, el autor del "manifiesto anti-comunista", ve una autoridad central viable y el estado nación como un pre-requisito para una industrialización autónoma y sostenida[31]. Los economistas liberales y neoclásicos, en general, asignan un papel estratégico al Estado. Se refieren frecuentemente a su tarea relacionada con inversiones estructurales y otras grandes inversiones que significan un riesgo que sobrepasa la capacidad del sector privado[32]. Los científicos políticos y otros afines han señalado al Estado y otros grupos como instrumentos en la quiebra de los privilegios feudales y en el enunciado de nuevas ideologías[33]. Mi visión del industrial no es la del heroico agente agobiado por multiples expectativas. Creo que mi limitada visión –suavizando el papel socio-político y mitigando el económico– es más realista. Concluyo que la desilución con los industriales de América Latina se debe en gran parte a un sobreextendido marco de expectativas. Precisamente, estas expectativas estaban basadas en una gran dosis de etnocentrismo y de pensamiento neo-evolucionista y unilineal. En última instancia, derivados de una interpretación muy parcial del capitalismo occidental.

Pero ello no implica un rechazo a ultranza de las cuestiones que plantean. Aún teniendo una visión parcial en mente nosotros investigaremos el desempeño y la motivación del industrial local, sus vínculos sociales y su posición ideológica y política. La investigación de estas cuestiones proporciona mucho del material de los capítulos 3 al 7. En el capítulo 3, me pregunto si es que, ante todo, había lugar para industriales locales dada la afluencia de inversiones extranjeras directas ¿acaso fueron desplazados? ¿O acaso reducidos a ligera y/o pequeña escala? Tales preguntas deben tratarse de preferencia al principio. Por una parte debemos familiarizarnos con el concepto de los industriales peruanos. Pues, entonces nos será posible ocuparnos de otras cuestiones relacionadas con estos industriales como puede ser su actuación en términos de crecimiento de sus industrias, (re)inversiones,

31 W. W. Rostow, *The Stage of Economic Growth*, (Londres, 1960) capítulos 2 y 3, especialmente 26-31.

32 A. Lewis, *The Theory of Economic Growth*, (Londres, 1956), capítulos 7. A. Hirschmann, *The Strategy of Economic Development*, especialmente el capítulo 11.

33 L. Pye, *Aspects of Political Development* (Boston, 1966) 6-48. La colección de artículos en J. Kautsky, *Political Change in Underdeveloped Countries* (Nueva York, 1967) especialmente los capítulos de Shils, Benda, Coleman y Maossian. D. Apter, *The Politics of Modernization* (Chicago, 1965) especialmente los capítulos 2, 7-10. R. Holt y J. Turner, *The Political Basis of Economic Development*, (Princeton, 1966.

participación del mercado, y afines (capítulo 4). Otro índice de su comportamiento ésta relacionado con la motivación (capítulo 5). En estos tres capítulos trataré de mostrar que hay suficiente fundamento para dudar de la apreciación un tanto pesimista ya indicada.

El capítulo 6 se ocupa de los orígenes sociales y regionales de los industriales peruanos, sus relaciones sociales y vinculaciones con los terratenientes: por un lado una imagen de importante movilidad social y regional, y por otro una red de relaciones sociales que los ata a las altas esferas de la sociedad peruana. Después examinaré el perfil ideológico-político de los industriales (capítulo 7), recalcando su visión limitada y conservadora o a lo más, reformista. También señalaré algunas variantes importantes, especialmente entre las industrias a gran escala y con frecuencia las más livianas. Los elementos progresistas se mantienen en número limitado y en un volumen manejable. En conjunto, se trata de una bruguesía industrial que nunca logró el nivel de *für sich*, si es que alguna vez alcanzó el de *an sich*.

En el capítulo 2, enfocaré el proceso de industrialización del Perú hasta su desarrollo alcanzado en 1968. Aquí mi argumento será que desde la independencia, el Perú nunca fue un Estado soberano o relativamente autónomo con una autoridad central viable. El desarrollo capitalista ocurrió en una "sociedad sin techo": una sociedad marcada por un estado débil, por un alto grado de privatización del poder publico y por un proceso acumulativo de penetración extranjera. Esta situación fue tanto una consecuencia como una condición, para una re-distribución muy limitada del poder, de las riquezas e ingresos –de especial trascendencia en un país con un mercado nacional limitado. Por lo tanto, en lo que respecta a la industrialización capitalista, ésta careció de la condición básica y necesaria. No se desarrolló y no podía desarrollarse en una formadinámica y autónoma. La industrialización enfrentó serias limitaciones. Durante mucho tiempo su rítmo de crecimiento se mantuvo lento, limitado en amplitud y profundidad, e hizo poco uso de los recursos humanos y materiales del país. Esto me lleva a cuestionar en los capítulos 8 y 9 las actuales políticas del Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada del Perú. ¿Se está "cerrando el techo" del Perú internamente tanto como externamente.?

El gobierno militar cambiaba drásticamente la estructura peruana. Bajo una ideología partipacionista y nacionalista, puso fin al poder de grupos de interés modernos y tradicionales, extranjeros y peruanos. Sustituyó una

especie de capitalismo arcaico, por un proceso de desarrollo firmemente conducido, con considerable énfasis en la industrialización. Desde distintos puntos de vista, el Gobierno cambió bastante radicalmente las condiciones del país para la industrialización autónoma, colocando al país en una línea semejante a la que siguieron otros países con los zares, reyes, hombres de Estado, presidentes y otros que se lanzaron a hacerlo en el capitalismo del siglo XIX. Ello luego de un largo proceso donde muchos habían fracasado, inclusive los industriales. Esto significa que mi perspectiva del presente se basa en la afirmación inequívoca pero idónea del fracaso de todo lo hecho antes de este período.

II

EL PROCESO INDUSTRIAL DEL PERU DEFICIENCIAS Y CONDICIONES

El tema central de este capítulo lo constituye el proceso de la industrialización del Perú, y no los industriales. El propósito es, primero, sacar a la luz algunos de los grandes problemas que afronta este proceso y después sugerir que las condiciones sociopolíticas del Perú deben señalarse como la principal limitación. La industria se desarrolló dentro del marco de una demanda limitada, tanto por el tamaño de la población total, como por el efecto inhibidor del sector latifundista, grande y estancado. Por otro lado al estar favorecida por un sector exportador fuerte y diversificado, ciertas industrias tendían a desarrollarse en base a este sector. Pero fracasaron los esfuerzos por reformar la agricultura latifundista y hacer un uso sistemático del sector externo (y los ricos recursos del país) con fines industriales. La industria permaneció pequeña, superficial y confinada al sector moderno de la economía. Prosiguiendo con la línea desarrollada en el primer capítulo, insistiré en las limitaciones sociopolíticas, y particularmente en el poder de grupos de intereses privados, locales y extranjeros, frente al estado, que hicieron de éste una institución débil, con poca autonomía y viabilidad. Desde esta perspectiva, al Perú le faltaba un ingrediente básico para una industrialización capitalista dinámica.

II

EL PROCESO INDUSTRIAL DEL PERU DEFICIENCIAS Y CONDICIONES

El tema central de este capítulo lo constituye el proceso de la industrialización del Perú, y no los industriales. El propósito es, primero, sacar a la luz algunos de los grandes problemas que afronta este proceso y después sugerir que las condiciones sociopolíticas del Perú deben señalarse como la principal limitación. La industria se desarrolló dentro del marco de una demanda limitada, tanto por el tamaño de la población total, como por el efecto inhibidor del sector latifundista, grande y estancado. Por otro lado al estar favorecida por un sector exportador fuerte y diversificado, ciertas industrias tendían a desarrollarse en base a este sector. Pero fracasaron los esfuerzos por reformar la agricultura latifundista y hacer un uso sistemático del sector externo (y los ricos recursos del país) con fines industriales. La industria permaneció pequeña, superficial y confinada al sector moderno de la economía. Prosiguiendo con la línea desarrollada en el primer capítulo, insistiré en las limitaciones sociopolíticas, y particularmente en el poder de grupos de intereses privados, locales y extranjeros, frente al estado, que hicieron de éste una institución débil, con poca autonomía y viabilidad. Desde esta perspectiva, al Perú le faltaba un ingrediente básico para una industrialización capitalista dinámica.

2.1 *RASGOS Y PROBLEMAS QUE DESTACAN EN LA INDUSTRIA DEL PERU*

La mayoría de los estudios sobre la industria peruana expresan el mismo tono crítico y la misma información ya conocida por otros trabajos sobre la industrialización en la región[1]. Hay algo de base para dudar de esta perspectiva negativa. Por ejemplo, la contribución de la industria al PNB creció de 15.6o/o en 1950 a 21.0o/o en 1967. Durante el período de 1955 a 1960, la producción industrial se incrementó anualmente a una tasa de 6.1o/o, y a una tasa aún más rápida de 7.7o/o durante el quinquenio siguiente[2]. Hacia 1967 el número de establecimientos registrados se duplicó, en comparación con los de 1955, llegando a 5,802 entre los que empleaban a cinco o más personas[3]. El número absoluto de personas empleadas en la industria se ha más que duplicado desde 1940, llegando a 547,000, o sea cerca del 14o/o de la fuerza total laboral[4]. El valor bruto de producción casi se triplicó de 1,996 a 5,643 millones en un período de 15 años, de 1950 a 1965[5]. Pero estos datos agregados deben ser vistos en conjunto con rasgos más problemáticos, que incluyen lo siguiente.

---

1 Ver especialmente los informes de CEPAL, *Problemas y perspectivas del desarrollo latinoamericano* (Santiago, 1964; E/CN.12/644) *idem. El Proceso de Industrialización en América Latina* (ONU. Nueva York, 1966; E/CN. 12/716/Rev. I.C). Furtado, *Economic Development of Latin America, a survey from Colonial* Tims to the *Cuban Revolution* (Londres 1970); *idem. Desarrollo y subdesarrollo* (Buenos Aires, 1964) e *idem. Subdesarrollo y estancamiento* (Buenos Aires, 1966).

2 C. Furtado, *Economic Development*, 125. Estas tasas de crecimiento eran más altas que las de Argentina (3.7 resp. 5.7) y Chile (3.2 y 7.3) y tuvieron mucho que ver con el estado de industrialización del Perú. Mientras el Perú tenía todavía posibilidades para las etapas más fáciles de la sustitución de importaciones, en otras partes se llegó al punto económico y financiero, desde el cual era necesario desarrollar industrias de bienes industriales más complejos. El Perú también disfrutó de una situación bastante favorable en el sector externo, y enfrentaba en menor grado una situación de cuello de botella. Ver especialmente Furtado, *ibidem*.

3 *Estadística industrial 1967* (Ministerio de Industria y Comercio, Lima, 1969), III, 5, para los datos de 1967. Ver ONU. *Analysis and Projections. VI. The Industrial Development of Perú* (ONU. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, México, 1959, E/CN. 12/493), 6 para los datos de 1955. Parte del incremento de 1955 a 1967 se debió a los efectos de la nueva Ley de Promoción Industrial: las firmas tenían que registrarse para poder calificarse para los beneficios de la ley. No hay duda que muchas nuevas industrias se establecieron en estos años. De las firmas incluídas en la muestra, por ejemplo, las dos terceras partes son posteriores a 1950, inclusive el 46o/o fueron fundadas en el período de 1957-1966.

4 "Población económicamente activa" (Servicio de Empleos y Recursos Humanos, SERH, Lima 1967), III-15, trae los datos de 1967; el Censo de 1940 proporciona los lineamientos de ese año.

5 ILPES/UNI *Desarrollo económico e integración de América Latina, el caso del Perú* (Santiago, 1968. Inst./S-3. L. I), parte 1, 153.

2.2.1 Concentración de la industria

En 1967, Lima y el Callao aportaron las dos terceras partes de la producción industrial y, en 1963, el 67o/o del empleo industrial; las tres cuartas partes del ingreso del sector (73o/o) prácticamente se pagó en esta región[6]. Las industrias situadas en provincias estaban principalmente vinculadas al sector externo, al estar ubicadas cerca de la fuente de recursos, procesaban materias primas. Desde el punto de vista de la producción, la industria tenía una estructura claramente dualista. La gran mayoría (92o/o) de los establecimientos eran industrias artesanales (1-4 personas), la mayoría de tipo tradicional y productoras de bienes ligeros. Este enorme sector proporcionaba alrededor de las dos terceras partes del total del empleo agregado industrial, sin embargo generaba sólo el 1.8o/o de la producción total de la industria; de allí que con frecuencia implicó baja productividad y subempleo. Las fábricas medianas y grandes (20-99 resp. a 100 empleados o más) citadas a menudo como el "sector moderno" de la industria, constituían sólo el 6o/o de todas las unidades, pero producían el 92o/o del producto industrial[7]. Las condiciones de oligopolio prevalecían en muchos sectores[8].

---

6 *Estadística industrial 1967*, 15-16 y 28. Instituto Nacional de Planificación "Diagnóstico del sector industrial" (Lima, 1966), 55 y *Plan de desarrollo económico y social, 1967-1970, Perú* Lima (s.f.) 153. Una gran parte del ingreso derivado de las industrias exportadoras era dirigido a Lima; sólo el 7.2o/o se calcula que permanecía en el interior, *ibidem*, 153-154. Sobre una enumeración de factores basados en concentraciones geográficas de la industria, ver I.N.P., "Diagnóstico..." 50 y ONU. *Analysis and Projections*, 60-61. Sobre procesos similares en América Latina en general, cfr. en CEPAL, *El Proceso de desarrollo industrial en América Latina*, 89-91.

7 I.N.P. "Diagnóstico Industrial", 55. S.E.R.H. "La industria manufacturera y los recursos humanos", (Lima, 1967), 2-3. Este "dualismo" es, por supuesto, característico de las industrias de muchos países subdesarrollados. Cf. C. Bettelheim, *India Independent*, (Nueva York, 1971) cap. 4 y T.P. Thornton (ed), *The Third World in Soviet Perspective* (Princeton, 1964) 154-188. Nótese también que este dualismo muestra claros paralelos con las experiencias iniciales de Alemania y Japón.

8 En 1967, por ejemplo, dos compañías entre cinco aportaron en la producción de petróleo y la industria del cemento, siete representaron del 96 al 99o/o del papel y de la industria de productos de caucho; y sólo 8 compañías producían productos derivados de la leche, sólo 6 cerveza. En las bebidas, textiles, confecciones, muebles e industrias químicas eran menos marcadas las condiciones de oligopolio. Ver "Estadística industrial 1967" 19-20 sobre desagregación según la rama industrial. Es interesante que las firmas con cien empleados o más; el 6.7o/o de todos los establecimientos con más de 5 empleados, eran responsables del 64.8o/o de la producción en 1967. Banco Industrial, *Situación de la industria manufacturera en 1967* (Lima, 1968), 116.

2.1.2 Imposibilidad de generar empleos

A pesar de que el empleo en la industria sobrepasó el aumento del total y aun de la fuerza laboral urbana, la industria absorvió sólo el 9.5o/o de las 86,000 personas que buscaban trabajo anualmente, durante el período de 1958 a 1967[9]. La industria de fábrica desplazó a los artesanos y apenas si hizo algo más que dar empleo a los desplazados, y a un limitado numero adicional. Ello ocurrió en momentos de un gran crecimiento demográfico (cerca del 3o/o anual) y subempleo[10].

2.1.3 Control extranjero

Basta por ahora anotar que el 37o/o de todas las industrias de Lima y Callao, medianas y grandes pertenecían en más de un 51o/o a extranjeros. Ello llegaba al 54o/o en el caso de las compañías industriales más grandes del Perú, en las que el tamaño se define por el valor bruto de producción.

2.1.4 Una base industrial débil y sus eslabonamientos

Dadas las limitaciones en la demanda y el nivel de industrialización, no resulta sorprendente constatar que cerca de dos terceras partes de la industria producía bienes de consumo para la demanda final, por lo tanto el papel de los bienes de producción e industrias básicas siguió siendo limitado[11]. Pero había gran preocupación sobre el por qué se importaban muchos insumos,

---

9 Para el período entre 1958 y 1963 los datos fueron tomados de I.N.P. "Diagnóstico . . ." 41 e *idem*, "Plan de desarrollo", 151. La proporción de los años 1963 a 1967 fue estimada en base a la información de SERH, Población económicamente activa, III. 15.

10 Ver CEPAL, *El Proceso de desarrollo industrial*, 41. A pesar de todo la industria artesanal daba trabajo de 250 a 300,000 personas, un número semejante a la fuerza laboral del Perú en 1925. La industria artesanal continuó siendo de gran importancia, inclusive desde el punto de vista de América Latina. Sobre los datos ver S.E.R.H., "La industria manufacturera", y F. Cardoso, "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina" en su estudio *Cuestiones de sociología en desarrollo* (Santiago, 1968), 87. Hasta ahora, en lo que concierne al (sub) empleo; en 1966 entre un tercio y un cuarto estaba subempleado y sin empleo alrededor del 4 al 5o/o. S.E.R.H., "Informe sobre la situación ocupacional del Perú", (Lima, 1968), 29-30.

11 I.N.P. "Diagnóstico", tabla 9. La producción de bienes no durables declinó del 67o/o en 1950 al 52o/o en 1967, mientras los bienes intermedios y de capital, más la producción de bienes durables de consumo levantó del 26.7o/o al 32.3o/o y del 2.5o/o al 11.1o/o respectivamente. Sin embargo, las importaciones aumentaron rápidamente en todas estas categorías. Ver el minucioso estudio de ILPES/UNI, "Desarrollo económico", 202-204. y I.N.P., *Plan*, 148 ss.

incluso para industrias de bienes de consumo, tales como confecciones, productos alimenticios y cuero, puesto que esto, a su vez, estaba muy vinculado al estancamiento de la agricultura[12]. Hubo más vínculos entre el sector externo y la industria, pero su efecto multiplicador fue limitado porque sólo el 2.5o/o de los insumos de las industrias procesadoras eran de origen industrial[13]. Los grupos exportadores comenzaron a producir insumos internos y/o transformaron materias primas en productos para la demanda final (por ejemplo explosivos para minas o bagazo de caña para cartón). Tales industrias pudieron promoverse más sistemáticamente; además, muchos de sus insumos todavía tenían que ser importados. Los vínculos intraindustriales también muestran una gran capacidad de importación en los insumos. Como anota un estudio de CEPAL[14] el Perú "no ha sido capaz de producir los bienes intermedios usados como insumos en la industria nacional. Existe una tendencia estructural en la que la producción de insumos importados en total aumenta". El mismo estudio concluye que:

> "El proceso de industrialización del Perú debe ser caracterizado como incipiente, revelándose sobre todo en una estructura poco integrada y equilibrada con una dependencia muy alta en el exterior para obtener tanto los bienes de capital como los bienes intermedios requeridos para hacer funcionar este tipo de industrialización. Si se tuviera que calificar el proceso de de industrialización peruano, podría decirse que es fundamentalmente una industrialización basada en la importación de insumos"[15].

En otras palabras, es mayormente una industria de ensamblaje, poco afianzada en la movilización de recursos nacionales, humanos y materiales.

Esta enumeración de los rasgos sobresalientes y de los problemas de la industria peruana es demasiado breve y superficial para tomarla como un análisis adecuado. Sin embargo es suficiente para ilustrar algunas tendencias

---

12 Ver mi trabajo al respecto, Agricultural and Industrial Development in Peru, some observations on their interelationships", (Institute of Socia Studies, 1972 No. 19). El estudio de ILPES / UNI da una detallada información del consumo interno de alimentos, cueros y otras industrias dependientes de materiales agrícolas. "Desarrollo económico", 141-143; este estudio destaca (p. 209) la posición relativamente atrasada del Perú en estos aspectos, aún en comparación con los pequeños países Centroamericanos. El estudio de C.I.D.A. *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola* (Washington D.C., 1966), 325-335, da la perspectiva agrícola.

13 ILPES/UNI, Desarrollo económico, 194.

14 *Ibidem*, 200.

15 *Ibidem*, 189.

problemáticas en el proceso industrial del Perú. Tales tendencias se han notado en la mayoría de los países latinoamericanos; por cierto que, frecuentemente se han considerado como corolarios de la industrialización por medio de la sustitución de importaciones en economías capitalistas dependientes[16]. A pesar de no ser un economista, me imagino que se puede argumentar que, desde esta perspectiva, al Perú no le fue tan mal, especialmente en relación a las tasas de crecimiento del producto industrial. Las deficiencias notadas en la incipiente, superficial, sobreconcentrada y "extensa" industrialización del Perú[17], serían vistas entonces como la función de la fuerza combinada de las limitaciones del mercado y el nivel de industrialización[18] y, por lo tanto, en alguna forma, como normales o lógicas y, quizás, inevitables. Pero la cuestión es, ¿aún bajo la sustitución de importaciones capitalistas, los resultados pudieron ser mejores de lo que son efectivamente? Por ejemplo, ¿era imposible promover el efecto multiplicador de los vínculos con el sector externo, estimular las formas de producción y tecnologías que generarían más empleados, para lograr una mayor descentralización y, en general, para establecer prioridades y pautas? Sino estamos preparados para dar una repuesta negativa, aunque sea concediendo muchos de lo que sucede a la útil lógica de los cálculos privados, es decir denegando la factibilidad o incluso el deseo de medidas correctivas, tendremos que ahondar más profundamente. Suponiendo que la industrialización es en una importante medida accesible a dirección y planificación, examinaremos por qué hubo tan poco de ello en el Perú.

Además, uno puede plantear preguntas más amplias tales como: ¿Por

---

16 Ver el ejemplo de D. Felix, Beyond *Import Substitution, a Latin American Dilema* (Cambrige, 1966) A. Hirscheman, 'La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina', *Trimestre Económico* 140, 1968. S. Sideri, 'The Industrial Development Deadlock in Latin America: from import substitution to export promotion?' *Development and Change*, III, 2 (1971/72), 1-17.

17 CEPAL, *El Proceso de Industrialización en América Latina*, 37. Este estudio usa una terminología diferente de por sí: "desarrollo en extensión y "desarrollo en profundidad". La primera en relación a giros para nuevos productos; la última como reinversión estable en la planta existente para mejorar la productividad y reducir los costos. Me referiré en parte a estos elementos, y a la gran confianza en los insumos importados.

18. *Ibidem*, 83-91 respecto a la información comparativa de etapas y progreso relacionados a la industria en América Latina.

que se hizo tan poco por todo lo que no fuera la industria y su progreso? ¿Por qué tan poco en el campo de la educación y la tecnología, en instituciones financieras, en agricultura y otros sectores relevantes para el crecimiento industrial?

2.2 EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL COMO SUCESO

La búsqueda de variables explicativas debe comenzar con aquellas más íntimamente relacionadas a la industrialización: políticas gubernamentales, una breve descripción de las cuales elucidará el marco bajo el cual se produjo el limitado progreso industrial del Perú. La calificación de "suceso" ha sido escogida para recalcar que, básicamente, el Perú no tenía ninguna política industrial. Se elaboraron algunas medidas, es cierto, pero fueron poco aplicadas y tuvieron poca influencia. La industria era libre de ejecutar lo que el cálculo privado sugiriera como el mejor y más rentable curso de acción. Los parámetros para la toma de decisiones se establecieron en términos del libre juego de la oferta y la demanda, con poca influencia de la intervencion pública correctora. Es difícil describir una política industrial que básicamente no existió.

2.2.1 Instituciones comprendidas

El Perú carecía de instituciones de planeamiento especiales, hasta que los militares asumieron el poder de 1962 a 1963, y las crearon a nivel nacional y sectorial. La responsabilidad concreta de la industria recaía a nivel de Subdirección en el Ministerio de Fomento y Obras Públicas. En 1967 se estableció un Ministerio de Industria y Comercio independiente. Había algunas otras instituciones relacionadas con la promoción y el crédito industrial, principalmente el Banco Industrial, pero encaraban serias limitaciones tanto en las instalaciones como en la esfera de acción[19].

19 El crédito bancario en el Perú era principalmente de tipo comercial, a corto plazo con alto porcentaje de interés; de acuerdo a la prescripción legal. El crédito industrial llegaba sólo a cerca del 20°/o del producto del sector, mientras el crédito total aportaba sólo el 35°/o del producto nacional. El Banco Industrial podía dar préstamos con plazos más largos pero tenía problemas de liquidez. A pesar de todo, incrementó sus préstamos a la industria de 10°/o en 1950 a 24°/o en 1963. En países como México, Brasil, Chile y Venezuela, las condiciones fueron mucho más favorables. Ver CEPAL. *El Proceso de Industrialización*, 202-218.

2.2.2 Legislación

Hasta 1959 el único instrumento del Perú para promover la industria, consistía en un Decreto de 1940, que otorgaba a la industria algunas ventajas proteccionistas y fiscales. Una ley de Promoción Industrial que preparada bajo los auspicios de una misión de CEPAL, fue promulgada en 1959 bajo un gobierno conservador (Prado, 1956-62). Aunque aparentemente comprensiva, tuvo poca influencia en la realidad, especialmente en relación con incentivos tributarios (cruciales)[20]. Esto se debía en parte al débil marco institucional y al contexto general de otras políticas que socavaban la importancia de ésta y de otras legislaciones.

2.2.3 Estrategia general

Hasta la devaluación de 1967, y las críticas medidas instituídas al final de nuestro período, la economía del Perú se expandió bajo unas de las condiciones económicas más abiertas y de libre empresa de la región. La internvención del gobierno en la economía era mínima, limitada al papel acostumbrado en la infraestructura, tributación y administración de algunas empresas públicas[21]. Los servicios públicos, los de comunicación (incluídos los ferrocarriles), y el financiamiento estaban en manos privadas, frecuentemente extranjeras. Muchas medidas eran fiscales antes que promocionales[22]. El cambio de moneda era libre. Muchos bienes, incluso los de consumo, podían ser importados libremente o con impuestos bajos.

---

20 Ver Charles E. Farnesworth, "Study of the Application and Impact of Tax Incentives for Industrial Promotion in Peru (1960-1966)". (Banco Central de Reserva, Lima 1967). Ello no quiere decir que la ley no ayudara a mejorar las condiciones generales para las inversiones en la industria. Aquí, también es difícil distinguir entre los efectos del incremento de la demanda, las especulaciones y reflexiones sobre la formación del Grupo Andino, etc. de los alcances de las provisiones de las leyes.

21 Las industrias tradicionales como el tabaco o la comercialización de la sal perdieron importancia con el transcurso del tiempo, mientras se puso mayor énfasis en el papel del Estado en las industrias básicas. El Instituto Nacional de Planificación observó, sin embargo, que la producción estatal no implica un apreciable volumen en la economía, si uno estima que la producción de estas firmas incrementarán la participación del Estado en la producción industrial el 3.3o/o en 1970. "Diagnóstico", 57-59. En 1963 la inversión pública aportó sólo 1.6o/o del producto industrial en bruto total; ver, *Ibidem*, 57 y I.N.P. *Plan* 366-370.

22 ONU. *Analysis*, 152-154. Ver también las fuentes mencionadas en las notas 23 y 24.

2.2.4 El arancel

El arancel constituía el único y más importante instrumento de sustitución de lo importado en América Latina. El arancel del Perú, junto con el de Bolivia, era el más bajo de la región[23]. Recién en 1967 se tornó proteccionista en relación a una crisis[24]. Se prohibió entonces la importación de bienes suntuarios, la industria nacional recibió más protección, y se inició una campaña para "comprar lo peruano".

2.2.5 Inversiones extranjeras

Las inversiones extranjeras y peruanas eran, en principio, tratadas en términos iguales. Sólo el sector externo contaba con contratos especiales o, mejor dicho, con un sistema de concesiones, ya que era importante atraer las inversiones extranjeras al Perú. Las disposiciones relativas a la importación de personal especializado –permitida sólo cuando no había peruanos capacitados– fue sólo ligeramente observada.

2.2.6 Empleos y capacitación

Existían pocas políticas con la intención específica de promover empleos a través de la industria, y las obras públicas eran el instrumento tradicional para ello. La legislación social, que encarecía la mano de obra, cubría sólo una pequeña porción de la fuerza laboral permanente. Además, muchos trabajadores eran despedidos cuando concluían sus tres meses de prueba, para que no adquirieran un empleo estable. No se sabe cuán extendida estaba esta práctica, pero ciertamente era bastante frecuente. La capacitación industrial era impartida principalmente en el trabajo mismo, la formación de técnicos era muy limitada; había dos modernas escuelas de

23 S. Macario, "Proteccionismo e industrialización en América Latina", *Econ. Bulletin of Latin America*, IX, I (Marzo, 1964) "el rasgo más característico de estos países es la excesiva elevación de tales impuestos. Si se puede excluir un país de esta conclusión sería el Perú y quizás Bolivia. De hecho, no sólo el nivel de los impuestos aplicados a las importaciones en estos países es bastante bajo –también constituyen prácticamente la única restricción que afecta a dichas importaciones– (p. 74). Sobre las décadas de 1940 y 1950 ver el informe de ONU. Analysis, 154 s.

24 El estudio ILPES/UNI examinando los cambios en los aranceles durante los primeros años de la década de 1960, observa: la dirección de estos cambios en los aranceles indica claramente que el Perú concientemente o no, está adoptando una estrategia de industrialización. . . pero de la intensidad de los cambios en los aranceles se puede concluir que esta estrategia es significativamente menos pronunciada que en la mayoría de los países de la región" *Desarrollo económico*, 102.

ingeniería, una de ellas privada, pero no había preparación en economía moderna[25].

2.2.7 Descentralización

Se estimuló a los inversionistas a establecer industrias en parques regionales, principalmente, en Trujillo y Arequipa, bajo un esquema que incluía primas fiscales. Pero ni las primas ni las facilidades locales fueron suficientes para atraer a la industria fuera del área de Lima y el Callao[26].

Si comparamos lo establecido en el Perú con lo de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México o Uruguay, el Perú emerge como un caso en el cual apenas se aplicó la sustitución de importaciones[27]. La industria peruana creció bajo una estrategia que continuó fuertemente orientada hacia la exportación, una estrategia que en otras partes había sido debilitada o reemplazada en favor de promover la industrialización nacional. Las condiciones proteccionistas de otros países eran continuamente condenadas por la prensa local, como execrables ejemplos que debían ser evitados: aranceles altos, las condiciones de oligopolio, precios altos y baja calidad; es decir, las consecuencias de la industrialización recaían sobre las espaldas de los consumidores. Se sobreentendía que el Perú debía plegarse a su estrategia tradicional de libre empresa y cambio, de políticas antiinflacionistas y estabilidad monetaria, las cuales promoverían la productividad, la competencia, los precios bajos y la buena calidad[28].

---

25 Lo cual significa un contraste con países como la Argentina, el Brasil y Chile que tienen excelentes economistas y buenos departamentos. En el Perú, los economistas modernos probablemente se podían contar con los dedos de una mano y todos formados en el extranjero. Las escuelas públicas y privadas de administración de negocios, ingeniería industrial y contabilidad existían, pero no podían substituir a la economía moderna.

26 De hecho, la centralización lo empeoró. Entre 1960 y 1963 Lima y el Callao aumentaron su participación en el producto industrial total del 54.4% al 59.1% I.N.P. *Plan*, 153, en 1967 fue de 65.3%. Ver también E. Romero *Geografía económica del Perú* (Lima, 1968), 103-104 y Ministerio de Fomento y Obras Públicas, "Evaluación general del proceso de industrialización, estrato fabril 1963-1965", (Lima, 1968), 50-54.

27 Ver las fuentes mencionadas en la nota 23 y CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, 157-228.

28 El diario *La Prensa* cuyo director Pedro Beltrán fue un notable vocero de la oligarquía y de los intereses extranjeros de exportación, divulgó continuamente este mensaje. Cf. Tambien F. Bourricaud, "Structure and Function of Peruvian Oligarchy en *Studies in Comparative International Development* II, 2 (1966) 17-37.

Hay alguna base para este debate. En 1954, la misión de la CEPAL concluía:

> "En todo caso no es fácil juzgar los resultados netos de tales medidas. Por ejemplo, mientras la experiencia de la década de 1945-55 indica que la falta de suficiente protección pudo haber retrasado el desarrollo industrial del Perú, también es verdad que la competencia extranjera obligó a las industrias existentes a adoptar normas relativamente altas de productividad. Como resultado, se ha establecido una industria medianamente moderna y eficiente, la cual se puede comparar bien con determinados países de América Latina los cuales, debido a una excesiva protección, no han mostrado un interés similar en estos aspectos"[29].

Pero el mismo informe anota que varias industrias importantes del Perú, principalmente textiles, se rezagaron, y que la base industrial del país todavía era pequeña[30]. La imagen parece suficientemente clara; a la industria no se le dispensaba un tratamiento especial en la economía de exportación, y no se hacía ningún esfuerzo especial para aprovechar al máximo los recursos humanos y materiales del país.

El limitado crecimiento industrial bosquejado anteriormente ocurrió en el marco de un capitalismo anárquico. Los cálculos privados reflejaron las flagrantes desigualdades del país en la demanda y en la capacidad de producción. La sustitución de importaciones está básicamente orientada a la demanda, y por lo general tiende a conformar disparidades socio económicas y geográficas, por lo menos cuando se le deja sin control en la elección de localidades, tecnología, prioridades, vínculos, etc. Solo un Estado puede imponer los controles necesarios para alinear la industrialización con las necesidades nacionales y para incrementar los efectos aceleradores del crecimiento. Solo un Estado puede proveer el apoyo necesario para que el progreso industrial sea más que marginal y adaptable. ¿Por qué faltaron en el Perú estos controles y apoyos?

Si avanzamos desde lo sectorial al nivel macro el interrogantes: si el Perú enfrentó tantos obstáculos serios para la industrialización, y si las oportunidades para la industrialización nacional eran tan limitadas, ¿por qué fueron

---

29 ONU. *Analysis and Projections of Economic Development, the Industrial Development of Peru*, 154.

30 *Ibidem*, XXIX - XXXVI. Ver también los informes anuales del Banco Industrial, *Perú, situación en la industria manufacturera*, varios años.

éstas tratadas como "dádivas" antes que obstáculos que justificarían reformas estructurales? A diferencia del Brasil, México o la Argentina, la industrialización del Perú enfrentó la limitación más inmediata de la densidad demográfica, una restricción más grave aún por los efectos inhibidores de los enclaves. Sin embargo, hacia 1966 cuando el Pacto de Cartagena y su desafío se convertía en una realidad, y la competencia de otros países urgía al Perú a salvaguardar su parte, sólo encontramos débiles esfuerzos para revocar la estrategia general. ¿Cómo se puede explicar esta situación? ¿Por qué los grupos que percibían la necesidad de un cambio en las políticas económicas si es que tales grupos existían, no tuvieron éxito en hacerse aceptar?

Para contestar estas preguntas, el análisis debe ir de las razones económicas primarias a las socio-políticas e institucionales, y desde las condiciones internas hasta la combinación de condiciones internas y externas.

2.3 EL NACIMIENTO Y LA PERMANENCIA DE UNA SOCIEDAD SIN TECHO

Un argumento básico de este capítulo es que el Perú, desde la Independencia, no ha disfrutado de una autoridad central, fuerte y viable del Estado. En su lugar, la sociedad que surgió en la década de 1820 estuvo marcada por la privatización del poder público de un lado, y de una considerable dependencia externa del otro. Y esto en un país donde la unidad e identidad nacionales habían sido las características del Imperio Incaico, y donde en los tiempos coloniales existió una autoridad central, fundamentalmente patrimonial y básicamente extranjera. Indicaré dos esfuerzos para efectuar un cambio radical, de cerrar el techo e imponer control sobre los grupos de poder peruanos y extranjeros. Esta incursión en la historia peruana es indispensable, desde que los problemas de largo alcance y más profundos sólo pueden ser entendidos con la ayuda de una perspectiva diacrónica.

En el Perú la autoridad central se derrumbó en 1822, cuando se retiró la administración colonial española. Muchos problemas se interpusieron en el camino de una nueva y fuerte autoridad central. Las instituciones del nuevo estado nación estatuido en reemplazo de la autoridad española, fracasaron en proponer una alternativa viable: no pudieron elaborar un proceso orgánico e indígena, ni estaban arraigadas en un movimiento populista igualitario, tan

característico en los nuevos Estados Unidos de Norte América[31]. En segundo lugar, la lucha por la emancipación, que llegó al Perú como al último baluarte español en América del Sur, fue un movimiento continental antes que estrictamente nacionalista[32]. En tercer lugar, la alegría de sacudirse del yugo español se combinó con un liberalismo rabioso por transformarse en una fuerza ideológica fuertemente suspicaz de un Estado poderoso: se consideró al individualismo irrestricto como la mejor garantía de progreso[33].

Como resultado, el Estado desapareció en el momento en que era más necesario. El poder efectivo no cayó en las manos de los oficiales o de la burguesía: el colonialismo español no les había dejado lugar[34]. En su lugar, cayó en las manos de los terratenientes, tanto extranjeros como peruanos. Libres de las restricciones de la Corona o de la Iglesia, los terratenientes extendieron y solidificaron su posesión de la tierra y también de la mano de obra. El Perú atravesó un proceso de feudalización, por medio de la interposición de los terratenientes entre el Estado y el campesinado, cerrando desde fuera sus feudos locales[35].

---

31 Ver, por ejemplo. W. Spence Robertson, *Rise of the Spanish American Republics* (Nueva York, 1961; originalmente publicado en 1918) 291ss.

32 Los ejércitos y los generales de Argentina, Venezuela y Colombia desempeñaron un importante papel directivo en la liberación del Perú. El proceso de emancipación del Colonialismo Español se desenvolvió a la inversa de como fue la invasión: comenzando por el Atlántico terminó en lo referente a Sur América en el Perú, uno de los primeros baluartes españoles en la región. Algunos libertadores soñaban con la Gran Colombia extendiéndose desde Bolivia a Venezuela. Muchos de los círculos directivos del Perú veían la independencia con aprensión, ya sea porque podían perder a los españoles que los ayudaban a mantener al campesinado indígena a raya y daban ciertos privilegios a pequeños grupos o porque veían suficientes posibilidades de mejoramiento dentro del marco colonial. Véase especialmente F. Pike, *The Modern Historiy of Peru*, (Londres, 1967) 24-91.

33 José Echevarría se refiere a esta influencia liberal como una de las grandes paradojas de la América Hispana del siglo XIX. Ver su "A Theoretical Model of Development Aplicable to Latin America en E. de Vries y J. M. Echevarría (eds) *Social Aspects of Economic Development in Latin America* (Unesco, 1963) 46-49.

34 La cual coincide con la visión precoz de J. C. Mariátegui sobre que los intereses locales de la burgesía contribuyeron eficazmente al movimiento de la independencia al lado de los grupos de interese foráneos de occidente, en los países del lado Atlántico de Sur América. Pero el Perú se mantuvo al margen de la expansión de las relaciones comerciales con Europa occidental y los Estados Unidos, hasta mediados de la década de 1850. *Ver sus Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, (Lima, 11o. ed. s. f.). 9-19.

35 La abolición del "tributo indígena" (1854) aumentó el aislamiento del campesinado indígena: "Cuando eran requeridos de pagar tributo, los indios sembraban sus cosechas para poder afrontar sus obligaciones, y por ello, en alguna medida, participaron en la economía nacional. Relevados del tributo, frecuentemente produjeron sólo lo suficiente para su propio sustento y fue aumentando su aislamiento tanto de la vida económica y como política de la costa". Pike, *Modern History*, 112, ver también E. Romero, *Historia económica del Perú*, (Lima s.f.) 32. ss.

De 1825 a 1845 la unidad política peruana fue prácticamente una ficción[36]. Fue el General Castilla (1845-51 y 1855-62) quien restauró el orden y la estabilidad por la fuerza de las armas, estableciendo un sistema administrativo fuertemente centralizado. A primera vista parecería que el techo del Perú se hubiera cerrado y que surgiría un Estado viable. Pero la sociedad sin techo continuó. El predominio de Castilla coincidió con tres procesos que socavaron la evolución de un Estado poderoso i) la rápida incorporación del Perú a la división internacional del trabajo como una economía de exportación, combinada con una penetración externa acumulativa de esta economía, ii) el surgimiento de la llamada oligarquía peruana y iii) la consolidacion del sistema latifundio-minifundio.

El período del guano y del salitre (de 1840 a 1883), llevó al Perú a la órbita en expansión del capitalismo occidental[37]. Los políticos peruanos habían considerado largamente la riqueza exportable del país, la minería en particular, como su principal caudal y mas importante vehículo para el progreso, capaz de generar fondos para el consumo interno de bienes manufacturados y para inversiones con fines de desarrollo[38]. Se aceptó desde el principio que el control del Estado sería fundamental. Ello se aplicó en el caso del guano y de las concesiones del salitre, y más tarde otra vez en la minería. Pero de hecho los grupos privados, especialmente extranjeros, fueron los principales beneficiados. Se iniciaron algunos programas de desarrollo, pero ni la agricultura ni la industria nacional fueron estimuladas y protegidas sistemáticamente. En la década de 1850 los artesanos de Lima se rebelaron violentamente contra las importaciones indiscriminadas que amenazaban sus

36 F. Bourricaud, "La clase dirigente peruana. Oligarcas e industriales", en Instituto de Estudios Peruanos, (IEP) *La oligarquía en el Perú* (Lima, 1969) 151.

37 Sobre el período del guano y del salitre ver: J. Basadre, *Historia de la República del Perú* (6o. edición, Lima, Lima, 1968), III, 149-165; IV, 10-12; 329-337; V, 348-355; VI, 101, 133-145. E. Romero, *Historia económica del Perú*, II, 97-152; J. C. Mariategui, *Siete ensayos*, 15-19.

38 Romero escribe: "Desde 1821 en adelante la industria minera fue la más importante preocupación de los gobernantes y legisladores peruanos, inclusive descuidando otras ramas de la producción nacional", *Historia Económica*, 122. Pero fueron las riquezas derivadas del guano y del salitre las que sirvieron como vertiente, la minería vino después. Además de permitir una abultada burocracia, obras públicas y proyectos infraestructurales (incluyendo carreteras y vías férreas), el período del guano y del salitre llevó a muchos desatinos economicos durante varios gobiernos, especialmente bajo Balta Piérola (1868-71), incluyendo la abolición de muchas formas de tributación de la población. Ver Romero, *ibidem*, 99-107 y Pike, *Modern History*, 113-114, 122-126.

medios de vida, pero el gobierno no prestó atención a sus protestas[39].

Después de la guerra del Pacífico (de 1879 a 1883), el Perú perdió sus salitreras, sus recursos de guano estaban practicamente agotados y su deuda externa era enorme. Lo último se solucionó al dar a los acreedores ingleses, en arrendamiento por 99 años, el sistema ferroviario del país, y un derecho sobre el tesoro público[40]. Entonces comenzó un período de restauración que sentó bases más sólidas para los enclaves de exportación, produciendo azúcar, algodón y, posteriormente, una serie de minerales no ferrosos. Paralelamente se dio una penetración acumulativa en los sectores externos e internos de la producción, tanto como de la distribución, por parte de los intereses extranjeros y de los inmigrantes[41].

39 La producción interna recibió muy poca protección, a pesar de los repetidos requerimientos de protección por parte de los artesanos. "Los anales de la República estan llenos de concesiones de tipo industrial, pero la mayor parte permaneció como letra muerta" (Romero, *Historia económica*, II, 112). Durante la primera epoca de la Republica los obrajes de tipo colonial continuaron abasteciendo a las fuerzas armadas y a la clientela urbana, a pesar del constante incremento de la importacion de bienes manufacturados de Europa y Estados Unidos (*ibidem*). En 1858 los artesanos de Lima y el Callao arrojaron los bienes importados al mar y prendieron fuego a un tren, pero el Parlamento no reaccionó ante estas protestas. J. Basadre, *Historia de la República del Perú*, IV, 355-359. Romero resume, "La unidad presupuestaria y administrativa fue consolidada despues del segundo gobierno de Castilla. El desarrollo del Perú dentro de la economía mundial se adaptó rápidamente a la situacion de país colonial, como productor de artículos para exportación, sin hacer uso de las ventajas de la expansion capitalista del siglo diecinueve" (Romero, *Historia Económica*, II, 28).

40 Ver C. Malpica, *El mito de la ayuda exterior* (Lima, 1967), 11-16, para información sobre el contrato Grace y su secuela. Ver tambien, Romero, *Historia Económica*, II, 150ss.

41 No hay ningún estudio de los antecedentes de los empresarios, pero la evidencia sugiere que los extranjeros desempeñaron un papel estratégico en muchos campos. Basadre proporciona información dispersa (los números de los volumes estan en romanos, los de las paginas en arábigos) (a) *transportes y carreteras* (II, 32, III 204, 322; IV 315; VI 107-109; 166-175, 179-185, 215-217; VII, 295-298; IX, 56, 1972-175; XIII, 260-261, 269-271, 274-276, 279-282) (b) *servicios*: (III-204; IV, 312 y 318; V 370-371; VI, 209-211; VII 65, 299-300; IX 173, 182; X, 293-294, XI, 235-236, 275-277; XIII, 243-244, 262-263, 266-267), (c) *comercio*: (IV, 363-364) (d) *agricultura y pesquería*: (IV, 370; VI, 217; IX, 136; X, 307-309; XI, 238-239, 286-291; XII, 436-438; XIII, 245-247, 249-250, XVI, 271-272, 301-302) (e) *minería*: (III, 207; IV, 183-185; X, 309-315; XI, 300-306; XII, 461-472; XVI: 281-283). J. Basadre, *Historia de la República del Perú*. William Glade Observó "En el Perú, un país . . . que recibio comparativamente poco de la corriente contemporánea de inmigrantes europeos, la vida comercial de Lima, particularmente el sector de comercio extranjero, se centró principalmente alrededor de firmas organizadas por empresarios inmigrantes de Francia, Alemania, Gran Bretaña e Italia. A pesar que una lista de las más importantes casas comerciales de principios del siglo veinte incluye algunos nombres españoles, la mayoría eran nombres extranjeros tales como Duncan Fox and Company, Row and Company, E. W. Gibson, Backus and Johnston, Humphreys and Company, J. Ferrand, P. Herrouard, Nosiglia hermanos, A. y F. Wiese, F.C. Piaggio, G. Berkemeyer, J. Gildemeister, por no mencionar por supuesto a W. R. Grace y Compañía". W. Glade, *The Latin American Economies* (New York, 1969), 228-229. Carlos Malpica, al ocuparse del sector externo, resume la situación así: "El 85% de la producción minera es extraída por empresas foráneas; 14 de los 20 más importantes grupos pesqueros están dominados, o pertenecen íntegramente a capitalistas foráneos; 6 de los 10 más grandes ingenios azucareros pertenecen a empresas norteamericanas; con raras excepciones las principales haciendas algodoneras pertencen a nacionales, pero la comercialización está casi totalmente en manos de dos empresas extranjeras; a excepción de una importante plantación de café que se halla en manos de una firma extranjera, hay infinidad de medianas y pequeñas chacras pertenecientes a peruanos, pero en la comercialización de este producto intervienen unas pocas firmas extranjeras". A pesar de que su resumen

Simultáneamente surgió la oligarquía[42]. Por origen heterogénea, incluyó a los inmigrantes extranjeros y a los peruanos, a los terratenientes costeños y a la burguesía urbana, quienes se transformaron en propietarios de haciendas. Esta agrupación consistía sobre todo en unas cuantas familias crecientemente interrelacionadas entre sí, se levantó en lo social, económico y político, a la cúspide de la sociedad peruana. Con el tiempo, sus inversiones tradicionales se diversificaron en la Banca, seguros, prensa y otros sectores internos. Los antiguos terratenientes conservaron su posición[43], y a través de su acceso a los cargos públicos y su conocimiento del español y de la ley, se adueñaron de las tierras de los indígenas. En 1961, sólo el 1.2 o/o de la población poseía el 75.2o/o de la tierra, mientras la masa de campesinos indígenas (84.4o/o) tenía sólo el 8.6o/o[44]. Los intereses de los terratenientes y sus grupos dependientes también se apropiaron de la administración al nivel local, regional y nacional: es así que la centralización de Castilla los ayudó a mejorar, en lugar de debilitar su posición frente al Estado.

El sistema cerrado resultante, aún estaba abierto y dependiente, ligado a las vicisitudes del sector externo y a las decisiones de los intereses extranjeros, ya fueran tomados localmente o en sus países de origen. Un elemento estructural de primer orden era la organización en enclave de la economía —tradicional y estancada como en los latifundios, y moderna y capitalista

se refiere al período de la post guerra, describe el resultado final de un proceso que comenzó mucho antes. C. Malpica, Los dueños del Perú (Lima, 1968), 21-22. No es de extrañarse que un visitante norteamericano escribiera en 1927 que "virtualmente todas las empresas de importancia material habían sido inauguradas y desarrolladas por capital extranjero, y promotores extranjeros". C.S. Cooper, *Latin America, Men and Markets* (Boston, 1927), 72; citado en D. Chaplin, *The Peruvian Industrial Labor Force* (Princeton 1967), 100.

42 Las fuentes más importantes sobre la oligarquía son F. Bourricaud, *The Structure and Funtion of the Peruvian Oligarchy; idem*, "La clase dirigente peruana: oligarcas e industriales; y *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo* (Buenos Aires, 1967), Henri Favre "El desarrollo y las formas del poder oligárquico en el Perú. Los artículos de Bravo Brasani y Jean Piel en el mismo volumen, son útiles también. Muchos datos empíricos proporciona C. Malpica, *El Mito*, capítulos 1 y 2, y en *Los dueños del Perú*. La tesis doctoral de Eduardo Anaya, trabajada en San Marcos, proporciona abundante información sobre los grupos de poder económico en el Perú.

43 En mi opinión el mejor análisis, aunque algo estático, es el que hace Julio Cotler, *The Mechanics on Internal Domination and Social Change in Perú; Studies in Comparative International Development*, III, 12 (1967-68), 229-246. El estudio de F. Bourricaud *Cambios en Puno*, Instituto Indigenista Americano (Mexico 1967), proporciona un interesante caso de estudio. Los mejores datos generales se pueden encontrar en el C.I.D.A. *Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola, Perú*, especialmente los casos estudiados.

44 *Ibidem*, 41. De acuerdo a los datos de Celso Furtado, el porcentaje de minifundios y latifundios en el Perú era uno de los mayores, si no el mayor de América Latina, por lo menos comparado con los otros seis países mencionados: 88o/o de las chacras consistentes en minifundios controlaban sólo 7.4o/o de la tierra, frente a 1.1o/o de los latifundios que controlaban el 82.4o/o; en el Brasil, la proporción era de 22.5o/o y 0.5o/o frente a 4.7o/o y 59.5o/o; en Chile 36.9o/o y 0.2o/o frente a 6.9o/o y 81.3o/o, en Guatemala 88.4o/o y 14.3o/o frente a 0.1o/o y 40.8o/o. C. Furtado *Economic Development in Latin America* 54.

como en las minas y en las haciendas[45]. Ello limitó enormemente el desarrollo del mercado nacional y de una base urbana. También dotó de un poder estratégico a unos cuantos extranjeros y grupos peruanos ligados al sector exportador, quienes tenían una influencia decisiva en la economía nacional y en las rentas públicas.

Otro elemento clave fue la oligarquía que se mantenía en el intersticio de los sectores exportador, interno y agrario-tradicional. En las poderosas asociaciones de interés semi-públicas, como la Sociedad Nacional Agraria, la Sociedad Nacional de Minería y Petróleo y la Sociedad Nacional de Industrias, la oligarquía desempeñó papeles relevantes. Fue realmente este 'gobierno privado' del Perú el que formó la unidad en la que se tomaban las decisiones en el país[46]. Más aún, la oligarquía funcionó como el portavoz local de los intereses extranjeros, a los cuales estaba atada por sociedades conjuntas y una identificación cosmopolita antes que peruana[47]. Finalmente, cuando los intereses norteamericanos sustituyeron a los intereses británicos, como los principales inversionistas, prestatarios y socios comerciales extranjeros[48], encontraron más fácil ejercer presión sobre el gobierno peruano a través de su embajada o la oligarquía.

Ellos querían mantener bajos los costos internos, para poder así participar competitivamente en el mercado mundial. La mano de obra tenía que ser barata, cuando aumentaban los costos laborales, se le substituía por bienes de capital. Se reclamaban políticas anti-inflacionarias cuando la inflación probablemente significaba mayor control e incremento de las demandas salariales; y si debía darse la inflación, ellos buscaban la devaluación. Abogaban por la libertad de empresa y de cambio, la primera

45 Este análisis significa una crítica a la conceptualización de Cardoso y Faletto, de la economía de enclave a la cual le atribuyen un Estado más fuerte que a las economías nacionales tales como Brasil y Argentina. Ver su "Dependencia y Desarrollo en América Latina", en IEP, *La dominación de América Latina* (Lima, 1968).

46 R. Scott, "Political Elites and Political Modernization; the crises of transition", en S. Lipset y A. Solari (eds) *Elites in Latin America* (New York, 1967) 117-145. Nótese también las asociaciones que Scott menciona en el caso peruano (su nota a pie de página No. 13). En su valoración comparada, Scott observa que "No todos los sistemas de gobierno privados han ido tan lejos como el del Perú, las *Fuerzas Económicas Vivas establecidas* son tan estructuradas que los presidentes de unas diez asociaciones funcionales, sostienen reuniones regulares donde discuten las diferencias entre las organizaciones miembros, intentando resolver las disputas privadamente, siempre que sea posible" (138).

47 Ver especialmente J. Bravo Bresani "Mito y realidad de la oligarquía Peruana" y "El poder en el Perú" en IEP, *La oligarquía en el Perú*, 55-90 y 192-321. Ver también el estudio de Malpica sobre Gildemeister, Grace y Cerro de Pasco Corporation.

48 C. Malpica, *El mito*, 21-64.

porque significaba el mínimo de interferencia estatal, y la última porque otorgaba a los grupos exportadores flexibilidad y poder político. En general tuvieron éxito en propalar su mensaje; fue aceptado por los grandes grupos populares, al mismo tiempo que la mayoría de los gobiernos evitaba entrometerse con el sector externo, del cual dependían tanto[49].

La estructura social se acercaba más a la enunciada por Marx que a las de Alemania e Inglaterra, en las cuales éste basó directamente su trabajo. Expongo, sin embargo, que los intereses privados del Perú, triunfantes en privatizar la 'dimensión pública', obtuvieron una victoria pírrica: al conquistar el Estado, lo redujeron a un mero instrumento y lo perdieron como un aliado poderoso Ideológicamente, cambiaron de una agrupación parcialmente inspirada en el positivismo Comtista, a otra en la cual una vez sentada la base para la acumulación del capital privado, se volvió una monótona defensa de estrategias librecambistas[50]. Los grupos opositores no sólo señalaron la relación entre el capitalismo, el poder oligarquico y el imperialismo, sino tambien invocaron elementos del pasado incaico, los cuales se caracterizaban por una autoridad independiente y muy igualitaria, a la par que justa Pero antes de examinar los dos intentos principales de cambiar drásticamente las estructuras peruanas, anotaré otra consecuencia de lo anterior.

Las condiciones del Perú dejaban pocas posibilidades para la formación de una clase comercial propia, ligada interna y directamente al desarrollo nacional. Se puede distinguir cinco tipos de limitaciones en ello. Primero, el efecto inhibidor de los enclaves tradicionales y modernos sobre el mercado nacional. Los pueblos de las compañías mineras y la autosuficiencia de las minas y las haciendas, constituían islas que cortaron los medios de vida de comerciantes y artesanos en las regiones adyacentes[51]. En segundo lugar, la renta del Estado y de los grupos privados dependían principalmente de la expansión de las exportaciones, las cuales determinaron el marco del progreso

49 F. Bourricaud, *The Structure and Function of the Peruvian Oligarchy*, 24-31. H Favre, 'El desarrollo y las formas del poder oligárquico en el Perú, 117.

50 En relación a un cambio análogo en los Estados Unidos alrededor de 1860 ver S. M. Lipset *The First New Nation* (New York, 1963), 52: 'La doctrina de laissez-fare se tornó dominante sólo después del crecimiento de grandes corporaciones y de los fondos de inversiones privadas que redujeron las presiones sobre los fondos públicos'.

51 Para una crítica de las suposiciones de Higgins y otros respecto al efecto catalizador, y hasta quizás multiplicador de la moderna economía de enclave, ver Ruth Young, "The Plantation Economy and Industrial Development in Latin America", *Economic Development and Cultural Change*, 18, 3, (abril 1970), 342-361. Todo lo que se genera se dirigía por lo menos a Lima, si es que no era enviado al exterior.

nacional. En tercer lugar, cualquier posibilidad que existiera para tal progreso, fue aprovechada por una combinación de inmigrantes y grupos exportadores, que inhibieron la formación de un grupo nacional independiente de los banqueros, comerciantes y fabricantes. En cuarto lugar, a nivel político, los múltiples papeles de los grupos e intereses rurales en la ciudad, particularmente en las asociaciones ya mencionadas, implicaban una transferencia del poder rural a las ciudades, y una borrosa distinción de sectores[52]. En quinto lugar, en el supuesto que el Estado pudo haber provisto de base a una clase media de empleados, apenas si funcionó en ese sentido[53]. La razón básica fue el hecho que la función pública no tenía prestigio ni poder real o, para decirlo de otra manera, el Estado desempeñaba sólo un limitado papel[54].

2.4 PROTESTA Y REACCION, CAMBIO Y CONTINUIDAD

La sociedad sin techo delineada antes, es representativa del período que va desde la Independencia hasta la década de los años 20. Es necesario agregar algo más para ponerla de acuerdo con los subsecuentes cambios del Perú. Aunque las condiciones peruanas en general estuvieron marcadas por un gran continuismo, se puede encontrar un punto de ventaja útil en la "teoría de las etapas" en el desarrollo de América Latina, expuesta por autores como Germani, Cardoso, y otros de CEPAL[55].

52 Es verdad que no debe exagerarse el contraste. Al comienzo del desarrollo capitalista, los *burgos* de Europa occidental daban cabida, entre sus murallas a un buen número de representantes a cortes, nobles y alto clero. Además, las fortunas urbanas frecuentemente se basaban en el comercio y en la especulación de los productos agrícolas. Ver por ejemplo, B. Slicher van Bath, 'Feudalismo y capitalismo en América Latina', *Boletín de Estudios Latinoamericanos del Caribe* (diciembre, 1974), 17, 21-42. Desde una perspectiva más amplia, sin embargo, se mantienen marcadas diferencias entre Europa occidental y el Perú. Ver también *Siete ensayos*, 25-26.

53 G. Dillon Soares, The New Industrialization and the Brazilian Political System, en J. Petras y M. Zeitlin (eds) *Latin America, Reform or Revolution* (Greenwich, 1968), 186-202; *idem*. "Economic and Class Structure", en R. Bendix y S.M. Lipset (eds) *Class, Status and Power* (London, 1966).

54 Aquí claramente encaramos un círculo vicioso: la oligarquía no ingresó a las funciones públicas prestigiosas como lo hicieron los Junkers y la aristocracia inglesa; estas funciones no existieron porque la oligarquía y los otros grupos impidieron *a priori* su emergencia y consolidación. Es probablemente por esta razón que después de 1920 la oligarquía no permitió el desarrollo de una ideología económica que no fuera la propia.

55 G. Germani, "Stages of Modernization in Latin America; *Studies in Comparative International Development*, V, 8 (1969-70), 155-174. CEPAL El Proceso de Industrialización en América Latina", 9-26 y 95-103. F. Cardoso y E. Faletto "Dependencia y desarrollo en América Latina"; Furtado *Economic Development*, también debe ser mencionado.

Esta teoría de etapas puede ser sintetizada así: hasta la crisis mundial de los años de 1929 y 1930 los países latinoamericanos se caracterizaron por un modelo de crecimiento hacia afuera basado en exportaciones de uno o unos cuantos productos primarios. En la mayoría de los países, el poder oligárquico y la dependencia externa prevalecían, y la base urbana era limitada. La crisis mundial demostró la vulnerabilidad de este modelo, y originó cambios de políticas hacia un aceleramiento de la industrialización por sustitución de importaciones –un modelo de crecimiento hacia afuera. Simultáneamente surgieron las clases medias urbanas y laborales, quienes finalmente entraron en conflicto con los grupos terratenientes y exportadores ya establecidos. Estos conflictos, a su vez, causaron alguna redistribución del ingreso y del poder, conduciendo al aumento de la sustitución de importación, basados principalmente en los bienes de consumo. Sin embargo, aunque los nuevos grupos y sus demandas fueron satisfechas, y se logró una incorporación segmentaria[56], la estructura previa permaneció mayormente intacta. La creciente movilización de las masas rurales, bajo el populismo, algunas veces teñido de radicalismo, amenazaba con hacer desaparecer los beneficios logrados por los grupos de clases urbanas medias y laborales. Esto en combinación con una red de relaciones y de caudillos personalistas, causó la conformidad de estos grupos urbanos, quienes por entonces ya habían logrado una posición en el limitado y dependiente patrón de crecimiento industrial urbano[57].

Este no es el lugar para tratar las variantes de casos como el argentino, el brasileño, el chileno o el mexicano, los que han sido comentados en diversos estudios[58]. He aquí algunos de los elementos principales comunes,

---

56 "Incorporación segmentada" se utiliza en la sociología política de América Latina para referirse a la inclusión gradual y sucesiva de nuevos grupos al sistema de beneficios, vinculaciones y alianzas políticas, ya controladas por grupos establecidos. Se contrapone a la amplia aplicación universal de "derechos civiles" usada en los estados naciones occidentales ya a las prescripciones plebiscitarias de equidad bajo el socialismo.

57 La argumentación vinculada al apoyo popular para el crecimiento dependiente, se puede encontrar en F. Cardoso, "Dependency and Development in Latin America", *New-Left Review*, 74 (jul-ago, 1972), 83-96; O. Sunkel, "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades especiales: hacia un enfoque totalizante". *Eure*, I, I, (1970); CEPAL "Social Change and Social Development Policy in Latin America" (Santiago, 1969, E/CN.12/826), 59-85; y en muchos artículos incluidos en C. Veliz (ed) *Obstacles to Change in Latin America* (New York, 1965) y Veliz (ed) *The Politics of Conformity in Latin America* (New York, 1967).

58 Germani, Cardoso y Furtado en particular, han tratado de sistematizar tales diferencias (nota 55).

en las etapas de estos países. Como veremos el caso del Perú comparte varios de estos elementos. Sin embargo también veremos desde una perspectiva comparativa que el Perú tiene varios rasgos peculiares en su desarrollo socio-económico y político. Comenzaré con la crisis mundial y los sustitutos de importación, para luego examinar las dos oleadas de movilización política masiva, que trajeron un cambio significativo, aún dentro de un contexto de continuidad.

La presión de la crisis mundial en el Perú no causó un cambio en la estrategia del desarrollo, como sucedió en el Brasil, la Argentina y Chile. El desarrollo del Perú, orientado hacia la exportación, continuó así por las siguientes razones: i) la población total del Perú, y especialmente la población urbana, era pequeña debido a los efectos inhibidores de la economía de enclave[59]; el país no experimentó el efecto compensador de las oleadas masivas de la inmigración extranjera; ii) el sector externo del Perú tenía un grado poco común de diversificación, como el de México[60], lo que permitía al país repartir sus pérdidas mejor que la mayoría de los demás, que

---

59 En 1929, probablemente la población no excedía de 3 a 4 millones. El porcentaje de la población urbana era limitado. 'Por ejemplo, en la Argentina, incluso antes de la primera guerra mundial, más de la mitad de la población se clasificaba como urbana; en ocho de las grandes ciudades el número de habitantes excedía los 100,000 y en otras treinta y nueve estaba sobre 20,000. Hacia 1920 había por lo menos seis ciudades en el Brasil cuya población sumaba más de 100,000 habitantes, y 21 con más de 20,000. En 1930, un tercio de la población de México vivía en los centros urbanos, entre los cuales sólo el Distrito Federal tenía más de un millón. La población de Buenos Aires ya era más de millón y medio en 1914; hacia 1920 la de Río excedía el millón, mientras Sao Paulo y Santiago de Chile andaban por los 500,000 habitantes. Ciudad de México tenía más de un millón en 1930, y en 1931 vivían más de 600,000 en La Habana'. Esta era una gran ventaja para el desarrollo de industrias ligeras (CEPAL, El Proceso de Industrialización, 6) Lima, la única ciudad grande del Perú tenía en 1931 solamente 305,300 habitantes, a los que había que añadir 127,002 provincianos migrantes (Romero, *Historia Económica*, II, 156-157). El estudio de la CEPAL destaca la situación rezagada del Perú. Lima alcanzó el medio millón sólo alrededor de 1940, cuando la población total era de 6 millones (8). Las dos ciudades siguientes, Trujillo y Arequipa, alcanzaron 116,682 y 128,809 habitantes en 1940. En todo ello no debemos ignorar a la gran masa de campesinos que viven al margen de la economía de mercado en el Perú.

60 Las exportaciones peruanas incluían azúcar, algodón, lana, caucho, derivados del petróleo, oro, cobre, plata y una gama de metales no ferrosos. Las exportaciones continuaron aumentando en volumen aunque los precios pagados por ellas disminuyeron. El gobierno peruano aplicó medidas especiales para estimular las exportaciones volviendo en 1933 a una política liberal de comercio y de libre cambio. Ver E. Romero, *Historia Económica*, II, 176-211. F. Pike, *Modern History*, 270-272 y J. Basadre, *Historia*, XIV, 89-94, 102-105, 107-109 y 299-311.

dependían de monocultivos[61]; estas razones hacían impracticable la sustitución de las importaciones. iii) Su base industrial era mayoritariamente artesanal y tenía poca importancia política o económica[62]; más aún, iv) importantes conflictos de clase se adelantaron una década a la crisis mundial, aparecieron prematuramente desde el punto de vista de la teoría de etapas.

2.4.1 *La posición aprista y la reacción contra ellos (1920–1956).*

La primera ola masiva de protesta contra el predominio oligárquico, el latifundismo y el imperialismo, comenzó hacia 1920 bajo el carisma personal de Haya de la Torre, vástago de una familia venida a menos, de la élite

---

61 La Cámara de Comercio informaba en 1933: "En medio del cuadro desconsolador que la economía mundial nos ofrece, la situación económica del Perú en el año transcurrido ha sido relativamente satisfactoria. Ninguna de las características de la crisis mundial se ha presentado entre nosotros en forma aguda. El comercio se ha empobrecido sin duda; pero la balanza comercial ha acentuado su saldo favorable. Nuestros productos básicos de exportación siguen depreciados, pero están beneficiados por la reducción de los costos de producción a consecuencia de la depreciación monetaria. Nuestros productos de exportación encuentran siempre mercado y, hasta ahora, no ha sido necesario limitar la producción, como consecuencia de la dificultad de la colocación de los productos. De allí que la crisis de la desocupación —el problema más angustioso que se ha presentado en el mundo entero la crisis de desocupación— no haya ofrecido entre nosotros síntomas alarmantes. Nuestra propia producción industrial, destinada a abastecer únicamente el mercado nacional, no ha experimentado grandes reducciones y, por el contrario, algunas industrias se han beneficiado con la disminución de exportaciones producida por la carestía de moneda extranjera. Por otro lado, la variedad de nuestra producción casi nos permite abastecernos a nosotros mismos", citado en J. Basadre, *Historia,* XIV, 311-312.

62 No se tienen datos estadísticos de vísperas de la depresión. Sin embargo, el hecho que el 96% de la fuerza laboral empleada en manufacturas trabajara en industrias artesanales en 1925, es bastante sugerente. La industria, junto con otros sectores, había sido promocionada por Leguía antes de la depresión; pero no instituyó una fuerte estrategia centrada en la industria durante su régimen. Ver F. Cardoso, "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina", en *Cuestiones de Sociología,* 75-87. Mi énfasis en la continuidad difiere algo de la interpretación de CEPAL. Este estudio sostiene primero que el Perú al igual que Colombia, encontraron en la crisis un incentivo para la sustitución de importaciones (11), en parte porque su sector externo continuó evolucionando favorablemente. También anota (14) que "En algunos países, la evolución del sector externo era particularmente favorable, lo cual se refleja en la vigorosa expansión de las actividades exportadoras primarias, lo que retardó enormemente el progreso respecto al grado de industrialización (medido en términos de contribución de la industria, a pesar que la industria manufacturera realizó importantes avances en términos absolutos. Lo cual aclara el relativo estancamiento de Venezuela, la disminución del Ecuador y, en este punto, el comparativamente lento desarrollo del Perú". Furtado también destaca la continuidad en el Perú gracias a su sector externo, *Economic Development,* 83.

provinciana de Trujillo, en la costa norte. Haya acuñó una ideología imaginativa y altamente creadora, en la cual la interpretación marxista de la realidad peruana se fusionó con el pensamiento liberal y el indigenismo, una corriente de pensamiento que atribuía valor y dignidad a las formas indígenas de asociación colectiva[63]. Los indígenas constituían el verdadero proletariado, pero les faltaba conciencia de clase para conducir un movimiento que les hiciera justicia, y diera igualdad e independencia a toda Iberoamérica. Haya apeló a la clase media y a los trabajadores "pisoteados" por los agresivos intereses extranjeros y nacionales[64]. Ellos eran los culpables de la fatal asociación entre el capitalismo y el imperialismo, antes que el capitalismo y la independencia como en los países occidentales[65].

Bajo la dirección de Haya, el APRA combinó a dos grandes grupos, los desplazados por la expansión de los enclaves exportadores en la costa norte, y los primeros elementos de una clase trabajadora industrial en Lima, víctima y producto respectivamente de las primeras etapas del crecimiento capitalista en lo que de otra manera hubiera sido una sociedad predominantemente agraria[66]. Pero la posición radical y sectaria del APRA asustó a muchos de los

---

63 Sobre Haya de la Torre y el aprismo ver H. Kantor *The Ideology and Program of the Peruvian Aprista Movement* (Berkeley, 1953); V.R. Haya de la Torre, *Treinta años de aprismo* (México, 1956) y *El antiimperialismo y el APRA* (Santiago, 1936).

64 "... hay una clase media, formada por artesanos y campesinos dueños de su medio de producción, de trabajadores mineros e industriales, pequeños capitalistas, de hacendados y comerciantes. A esta clase pertenecen también los trabajadores intelectuales, los profesionales, los tecnólogos, tanto como los empleados públicos y privados. Es este grupo intermedio el que es empujado hacia la ruina por el proceso del imperialismo. Las grandes firmas extranjeras extraen nuestra riqueza y después la venden fuera. En consecuencia no hay oportunidades para nuestra clase media. Esta es, entonces, la clase oprimida que va a comandar la revolución" (Haya de la Torre, citado por Pike, *Modern History*, 240-241).

65 El imperialismo fue la última etapa del capitalismo sólo en los países desarrollados, sostenía Haya de la Torre; en los países subdesarrollados, el imperialismo fue la primera etapa del capitalismo. Este punto de vista lo llevó a aceptar la colaboración con las fuerzas imperialistas como una etapa intermedia para la de la emergencia subsecuente de un poderoso proletariado y de la clase media. Ver especialmente *El APRA y el antiimperialismo,* 19-29 y 45-77.

66 Para el planteamiento teórico ver T. di Tella "La teoría del primer impacto del crecimiento económico", Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina, 1965. Los estudios sobre este período incluyen L. North. "The Oncenio and Aprismo, two fases of development secuence" (mimeo. University of California, Berkeley, s.f.). P. Klaren. "Los cambios sociales y económicos en La Libertad, 1870-1932; y "los orígenes del Apra" (IEP, 1972), J. Cotler "El Populismo militar como modelo de desarrollo nacional" (IEP, Lima, 1969) y "Crisis política y populismo militar en el Perú" (IEP, Lima, 1969).

destinados por Haya a comandar; fue un poderoso estimulante para la coalición de intereses comerciales conservadores, tanto extranjeros como nacionales, del ejército y otros grupos de los sectores medios. Haya tuvo que lidiar con el presidente Leguía, (1919–1930), quien invocó un camino intermedio entre el poder oligárquico y el socialismo, basado en el capitalismo nacional y conducido por las clases medias[67]. Leguía estaba en condiciones de cumplir lo que prometía: los años '20 fueron de un progreso interno considerable[68]. Leguía hizo más: comenzó a reprimir al APRA, proceso que duró hasta 1956.

Esta reacción contra los apristas parece una reminiscencia de los tratos de Birmarck con los social-demócratas: la zanahoria y el garrote. El garrote consistió en la represión, el exilio y el encarcelamiento de los jefes y algunas veces también de sus seguidores; el control sobre los sindicatos afiliados al APRA, las cuales eran debilitados, permitiendo el ingreso de comunistas en ciertos sectores. La zanahoria incluía medidas paternalistas como legislación social, incrementos de sueldos y jornales, facilidades médicas y educativas. Una redistribución en cierta medida de los ingresos y del bienestar fue conseguida paralelamente. Pero se circunscribió únicamente a los grupos urbanos, particularmente a aquellos que estaban organizados, relacionados al

67 Pike, *Modern History*, 217-245.

68 D. Chaplin, *The Peruvian Industrial Labor Force*, 9; Pike, *Modern History*, 227-229. Cotler ve hasta una nueva burguesía emergiendo en este período, estrechamente ligada a una modernización dualista de un modelo de crecimiento a través de tecnología y capital extranjero. J. Cotler, 'Crisis política', 15. Me pregunto si ésta es la forma adecuada de fijar el proceso. Yo preferiría sostener que la clase trabajadora, aunque limitada y débil, se adelanto en el tiempo a la formación de una burguesía peruana; lo cual se contrapone a casos como el Brasil, la Argentina y Chile, donde la burguesía se formó antes o simultáneamente con la clase trabajadora. Cotler piensa aparentemente en tales lineamientos cuando escribe: "Parecería que la historia peruana destinara a sus personajes a moverse a destiempo. La burguesía nativa nacionalista –los civilistas– entra en escena cuando su turno ha pasado. El movimiento populista que preconiza el Apra, al revés, se hace presente antes y, cuando su momento –hoy en día– parece haber llegado, nuevos personajes sociales le arrebatan el papel. *Ibidem*, 15. En el momento que el Apra interviene planteando el modelo esquematizado, el país no cuenta con una infraestructura urbana que lo sustente: la industrialización y la urbanización del país son muy incipientes; la burguesía nacional y la recién aparecida clase media no se han desarrollado en forma autónoma, las organizaciones sindicales son pocas y la gran masa campesina, principalmente indígena, no está articulada. En definitiva, la base es débil para plasmar sus proposiciones".

núcleo o unidos a importantes sectores de la economía[69]. Los campesinos indígenas fueron marginados. Sin embargo, su propiedad colectiva de la tierra fue reconocida como legítima y se protegió registrando a las comunidades[70].

Bajo estos auspicios conservadores[71], el papel del Estado se fortaleció algo. Su presencia destacó como árbitro entre empleados y sindicatos, al igual que su tarea administrativa como legislador social, y su papel en la redistribución de beneficios. Pero continuó sujeto a intereses privados. De hecho, los intereses extranjeros se fortalecieron, durante el período de Leguía, quién no vio incompatibilidad entre ellos y la clase media peruana. Fue durante su régimen que los intereses norteamericanos reemplazaron al predominio inglés. La oligarquía también sobrevivió a pesar de los ataques parciales de Leguía, pues este agredió a las familias, no a las estructuras, y en última instancia, fortaleció la posición de los grupos exportadores[72].

Pero desde entonces, la oligarquía requirió del apoyo de los militares y de los grupos del sector medio, para mantener su preponderancia. Continuó el latifundismo. A pesar de sus intenciones iniciales, Leguía dio marcha atrás cuando los campesinos indígenas, encontrando una puerta parcialmente abierta, hicieron violentas protestas contra los terratenientes[73].

2.4.2 *Los reformistas de la década de '60*

La segunda oleada de movilización política, en la década de 1960, tuvo un antecedente algo distinto. La sociedad peruana había pasado por ciertos cambios socio-económicos y demográficos en los dos últimos decenios. Al

69 Shane Hunt, "Distribution Growth and Government Behaviour in Peru" (Princeton University, 1969). Hunt llama la atención sobre la poca redistribución a que dio lugar esta fórmula conservadora, ver especialmente 21 y ss. El estudio de J. Payne sobre *Labor and Politics in Peru* (New Haven, 1965) analiza la organización de la clase obrera y particularmente el proceso de alianzas políticas bajo el signo de la violencia. En este proceso algunas personas: maestros, empleados bancarios, estibadores, y otros relacionados con sectores estratégios políticos y/o económicos, lograron obtener beneficios.

70 Pike, *Modern History*, 275. Bajo la Ley de Comunidades Indígenas (1933) alrededor de 700 comunidades campesinas fueron legalmente garantizadas y reconocidas, lo que dificultó la venta y apoderamiento de la tierra; esta ley estableció también el procedimiento para manejar los reclamos, todo esto dentro de un gran marco dualista que excluyó a los campesinos, casi por completo, del ingreso directo a los ministerios.

71 Sobre un breve examen de esta tipología, ver Cap. I, sección 1.1.2 y Barrington Moore *The Social Origins*, cap. 7-9.

72 Pike, Modern History, 241. Mientras algunos de los inicialmente exilados pudieron volver (p.e. Benavides), se añadió nuevos elementos a los poderosos grupos exportadores (p.e. de la Piedra). Por lo tanto, aunque cambiara la gente la estructura seguía siendo la misma.

73 *Ibidem*, 221-223.

mismo tiempo, se mantuvo un proceso de urbanización basado en una alta tasa de natalidad y en la migración masiva del campo a las ciudades (de la costa). La población total había subido de 2.6 millones en 1876 a 13 millones en 1967; la tasa anual de crecimiento había sido 3.0o/o durante los últimos 27 años, en compración al 1.3o/o de los 66 años anteriores. La población urbana aumentó de 1.7 a 4.9 millones en el período de 1940 á 1965, un incremento del 25.4 al 42.2o/o de la población total. La población de Lima y el Callao se cuatriplicó, de medio millón en 1940, a cerca de 2 millones en 1967[74]. La problación agraria activa, y la dedicada a otras actividades primarias, disminuyó de 64.3o/o en 1940 a 48.2o/o en 1968; los del tercer sector se expandieron rápidamente de 10.8o/o, seguidos más lentamente por los comprometidos en el segundo sector, de 13.8o/o á 18.6o/o[75].

Sin embargo, el patrón de crecimiento económico cambió poco, a pesar que el factor industrial ganó en importancia y no siguió dependiendo unilateralmente del sector externo[76]. Este último continuó extendiéndose y se fortaleció a mediados de los años '50 con el auge de la harina de pescado, que agregó otro renglón más al diversificado sector exportador, e hizo que el país fuera el primer productor de harina de pescado del mundo. A traídas por este señuelo, y por la compratívamente favorable estabilidad política y monetaria del Perú, las inversiones extranjeras aumentaron considerablemente. La mayoría fueron inversiones norteamericanas directas, aumentando de 145 millones de dólares en 1950 a 515 millones de dólares en 1965[77]. Pero las inversiones continuaron dirigidas principalmente por el sector externo peruano, particularmente minero y petrolero[78]. La vigorosa expansión del sector externo contrastaba con el estancamiento de la agricultura

---

74 Romero, *Historia Económica,* 155-157; INP, *Plan,* 310-315.

75 A. Quijano "Tendencies in Peruvian development and in the Class Struggle" en J. Petras y M. Zeitlin (eds) *Latin America,* 297; SERH, *Población económicamente activa* (Lima, 1967) III, 14 y III, 15.

76 INP, *Plan,* 147. Banco Central de Reserva, *"Cuentas Nacionales del Perú* 1950-1967" (Lima, 1968), 8, y ILPES/UNI, "Desarrollo económico", 196. Este punto ciertamente califica las conclusiones de H. Favre, quien escribe: "el proceso de industrialización sigue el ritmo de las exportaciones". A mi entender, Favre es uno de los que sucumbe ante la "teoría de los hombres malos" de la oligarquía. Las cosas eran, como demostraré después, bastante más complicadas que "los intereses agrícolas, de los que (los sectores no agrícolas) son emanaciones tentaculares (sic) han calibrado cuidadosamente su desarrollo", como sugiere H. Favre, *Misteriosa oligarquía,* en IEP *La Oligarquía,* 176-177.

77 C. Malpica, *El Mito,* 79.

78 CEPAL, *El Proceso de Industrialización,* 221.

nacional bajo el sistema de latifundio. Su tasa de crecimiento anual era de 1.8%, menor que el crecimiento demográfico, o sea que la producción por habitante disminuyó[79]. El gasto en las importaciones de alimentos para la demanda urbana creció de 40 millones de dólares en 1940 a 134 millones en 1965; solo en 1967 se incrementó en un 20%[80].

El surgimiento de partidos que proponían nuevas reformas, a veces radicales, a mediados de la década de 1950, debe ser visto dentro de este contexto[81]. La pequeña burguesía, grupos de profesionales y empleados se fortaleció con el crecimiento urbano industrial. Surgieron durante las revoluciones boliviana y cubana, así como la ola anterior se había formado durante las revoluciones mexicana y rusa. Las reformas agraria, fiscal y administrativa, la planificación nacional, el control sobre las inversiones extranjeras y otras medidas estructurales eran algunos de sus objetivos, reconocidos y legitimados por parte de esa 'gente nueva' e instituciones de medidados del siglo XX: las agencias de la ONU y los expertos en desarrollo[82].

Otro factor principal en la realidad peruana fue el giro político del APRA: se rindió a sus anteriores adversarios, con los cuales formó una alianza electoral en 1956. Las tácticas "bismarckianas" no habían fallado, de 'víctimas' y 'productos', los jefes y afiliados apristas e incluso mucha de la mano de obra organizada, se volvieron 'cobeneficiarios'.

Los reformistas llegaron al poder en 1963 con el presidente Belaúnde, si bien carecían del apoyo de las bases laborales y del sector comercial. El régimen de Belaúnde, como el de Frei en Chile, estaba parcialmente en la línea de la Alianza para el Progreso, la respuesta a la revolución cubana: buscando reformas estructurales nacionales para evitar los excesos revolucio-

---

79 CIDA, *Tenencia de Tierra*, 291-292.

80 *INP*, Plan, I, 128.

81 F. Bourricaud, *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo*, Parte 2. P. Spaey, *L'elite politique peruvienne, une étude theórique et empirique* (París, 1972).

82 A la comisión regional de la ONU en Santiago, la CEPAL, se le asigna un papel especial, sin embargo su influencia no lebe ser exagerada. La presencia de muchos intelectuales y profesionales exilados en esta institución de la ONU y su posición progresista preocupó a muchos gobiernos. La CEPAL dio una base institucional a una subcomisión regional intelectual comprometida en el análisis y planificación de la región. En el Perú, también las misiones y los funcionarios de CEPAL, tanto como las ideas expuestas privadamente eran bien conocidas por profesionales e intelectuales.

narios. Este motivo político predominó sobre cualquier deseo de remover remanentes feudales en beneficio de la industrialización interna. Una vez más, nos hallamos con una plataforma antilatifundista, antioligárquica y antiimperialista. Una vez más, encontramos la combinación del nacionalismo y la invocación al pasado incaico. Y una vez más, la intención de fortalecer la autoridad central y de construir un techo para el país[83]. Los reformistas empezaron con buenas intenciones, eran menos radicales que los apristas, pero contaban con el apoyo de los militares.

Más la estructura latifundista continuó existiendo, la oligarquía sobrevivió, el Estado siguió débil, y los intereses extranjeros en el sector exportador —el centro del ataque[84]— prevalecieron. Los latifundistas debieron su permanencia a dos factores importantes; el primero fue las invasiones campesinas masivas a comienzos de la década del '60. Aunque inspiradas en la propia campaña de Belaúnde, amenazaban con hacerle perder el control, por lo menos así fueron percibidas. La prensa oligárquica dejó poco a la imaginación para provocar el pánico de los grupos urbanos frente a los movimientos revolucionarios de la sierra[85]. El segundo factor fue la oposición mayoritaria en el Parlamento, la cual estaba preparada para aceptar solo una versión suavizada de la Ley de Reforma Agraria[86]. La oligarquía

83 F. Bourricaud, *Poder y sociedad,* 230-260. El punto interesante en este caso es que Belaúnde llevó su campaña electoral a la sierra, siendo el primer candidato presidencial en hacerlo. También introdujo los estilos indígenas de vestir en la moda limeña. Mientras en el consenso general los problemas del Perú rural avanzaban progresivamente sobre las ciudades —la migración masiva— y se instalaban directamente en las puertas de los círculos urbanos, los cuales hasta entonces habían visto la sierra a la distancia. La ansiedad causada por esta afluencia masiva fue probablemente uno de los principales factores por los cuales Belaúnde obtuvo el respaldo urbano para su programa de reforma de la tierra, desarrollo agrario y comunal, el cual debía poner las cosas en su lugar nuevamente.

84 Las haciendas de la Cerro de Pasco en los Andes Centrales, y la posición de la International Petroleum Company sobre el petróleo peruano en Talara, que los peruanos consideraban ilegalmente fundamentadas, constituyeron algunos de los principales temas de la campaña electoral. En ambos casos se prometió la expropiación, seguida por la devolución de la tierra a las comunidades campesinas indígenas, y por la nacionalización respectivamente. El gobierno norteamericano suspendió la ayuda al Perú, ayuda que en todo caso había sido ya disminuída antes que finalizaran las negociaciones; esto como una sanción por la intención de nacionalizar sin "la debida compensación".

85 Sobre los movimientos campesinos del Perú, ver A. Quijano "El movimiento campesino del Perú y sus líderes", *América Latina,* VIII, 4 (octubre-diciembre, 1965); J. Cotler y F. Portocarrero, Organizaciones campesinas en el Perú (IEP, Lima, 1967); H. Neira "Sindicalismo campesino y complejos regionales agrícolas", *Aportes,* 18 (octubre, 1970), 27-68. Sobre las invasiones ver especialmente H. Neira, *Cuzco: tierra o muerte* (Lima, 1964); W. Craig "El movimiento campesino en La Convención, Perú" (IEP, Lima, 1968) y D. Chaplin "Perú Posponed Revolution", *World Politics,* XX, 3 (abril 1968), 406-419.

86 F. Bourricaud, *Poder y sociedad,* 331-349; H. Favre, "Desarrollo y formas de poder oligárquico en el Perú" IEP *La oligarquía. . .,* 122-142.

sobrevivió gracias a su oportuno viraje en la alianza política, y nuevamente, a las invasiones campesinas. Antes había ofrecido un trato: su apoyo a la reforma agraria aplicada a los latifundios tradicionales, a cambio de la excepción de sus propias haciendas: lo cual resultó innecesario, desde que sus propios aliados y muchos de los reformistas fueron sacudidos por las invasiones campesinas[87]. El problema del petróleo fue la causa del mayor fracaso de los reformistas. Nunca habían atacado a las inversiones extranjeras en sí mismas, de hecho, muchas nuevas inversiones se efectuaron durante los años '60. Pero la ilegal concesión del petróleo en Talara era un símbolo de la ofensiva nacionalista. Una vez que otro símbolo –la expropiación de la tierras de la Cerro de Pasco fue tratado satisfactoriamente, la International Petroleum Company esperaba su arreglo. Las negociaciones con esta compañía estuvieron llenas de escándalo, corrupción y conmoción; el resultado final se vio ampliamente como una afrenta a los intereses peruanos y se consideró bastante distinto de la nacionalización prometida por Belaúnde.[88]

2.5 COMENTARIOS FINALES

El raciocinio ha sido que la mayor deficiencia del proceso industrial del Perú estaba principalmente ligada a las condiciones socio-políticas. Más en particular, a la debilidad, si no a la ausencia de la autoridad central, y a la privatización concomitante del poder público. La constelación de latifundistas, exportadores y grupos de interés extranjeros, determinaron no solo el limitado marco de operación del Estado, por su fusión con el sector interno de negocios, y por la posición estratégica que ocupaban en la economía, sino que socavaron la formación de una burguesía independiente en las ciudades. Como resultado, la industrialización afrontó serias limitaciones en la demanda y la falta de apoyo. Solo podía crecer en la medida en que no entrara en

87 Bourricaud, *Poder y sociedad,* sólo los Demócratas Cristianos y los Acción Populistas alrededor de Seoane, con inuuaron oponiéndose a lo que llamaron la "Pseudo Ley de reforma agraria" de 1964.

88 A. Zimmermann *El Plan Inca: Objetivo: Revolución peruana* (Lima, 1974). A pesar de ser evidentemente una visión partidaria, presenta curiosos detalles de la negación, las protestas contra los resultados, los escándalos y el papel que desempeñó este asunto en los meses inmediatamente anteriores al golpe de 1968.

conflicto con los intereses de los grupos predominantes y con su escenario liberal decimonónico para el desarrollo del país. En otras palabras, la industrialización no estaba asociada con la formación de un estado nación. En vez de ello, ocurrió en el contexto de una sociedad sin techo, abierta y dependiente.

La industrialización contemporánea, con su fuerte importación de tecnología y capital, facilitó el ajuste entre la industria y las disparidades existentes en la distribución de ingresos, riqueza y poder. No incluía la necesidad de una movilización sistemática de recursos nacionales; pero ello debilitó enormemente la influencia de la industrialización, la cual se desarrolló al "margen de la sociedad"[89]. Las dos oleadas de protestas políticas propusieron un cambio en la distribución del poder, como un prerequisito para el replantamiento del patrón de desarrollo del Perú, y se enfocaron inicialmente hacia este blanco político. Cada movimiento fracasó en un aspecto y tuvo éxito en otro. Fracasaron en alcanzar sus metas, que a menudo eran planteadas en términos radicales, invocando un cambio total de estructuras. Sin embargo, ambos se encargaron de lograr cierta medida de redistribución de poder, tanto como beneficios personales concretos.

Sin embargo, el efecto pacificador de tal incorporación segmentada significó que la alianza conservadora podía obtener apoyo político de una, relativamente amplia, base popular. La teoría de los 'hombres malos', que rodea a la oligarquía peruana u otra que le conceda una posición de hegemonía frente a la convivencia con capitalistas extranjeros es, por lo tanto, errónea. Los factores comprendidos son demasiado complejos. Usando la misma metáfora, se podría decir que habían demasiados 'cómplices', incluyendo en uno u otro momento a los militares, los hombres de negocios nacionales, la empleocracia y los dirigentes laborales, que también obtuvieron gradualmente una situación privilegiada en el crecimiento dependiente y limitado del país. Les era posible exportar sus ahorros[90], evadir progresiva-

89 Gerschenkron vincula el tipo de organización industrial y el marco institucional. F.S. Weaver ha tratado recientemente de desarrollar algo más las ideas de Gerschenkron, enfocando especialmente el importante papel de la dinámica industrial, ver su "Relative Backwardness and Cumulative Change: A Comparative Approach to European Industrialization", *Studies in Comparative International Development*, IX, 2 (1974) 70-97.

90 Malpica proporciona algunos datos interesantes sobre la exportación de capitales por peruanos. En 1963 se estimó que los depósitos peruanos en bancos extranjeros excedían la suma de cien millones de dólares. Tales depósitos no eran sólo de unas cuantas personas ricas, sino también de "miles de pequeños y medianos inversionistas" (*El mito*, 87). Esta exportación de capital siguió dos canales principales: fondos mutuos y compra de tierra a través del sistema a plazos 87-97).

mente el pago de impuestos[91] y/o aumentar sus ingresos y otros beneficios que excedían los recibidos por la masa de la población en las áreas rurales y urbanas populares[92]. Llama la atención que la distribución del ingreso en el

91 Shane Hunt demuestra que durante las últimas décadas los sectores medios del Perú lograron cambiar la extendida tendencia vigente desde la primera guerra guerra mundial, hacia una distribución más progresista de los ingresos. Según los datos del Plan Nacional (INP, *Plan*, 43-54). La distribución de los ingresos en el Perú en 1961, fue una de las más regresivas de América Latina: 82.6°/o de la población trabajadora ganó sólo el 47.9°/o del ingreso nacional, mientras un pequeño grupo (1.9°/o) de los hombres de negocios y los propietarios ganaron 44.2°/o. La masa de los campesinos con jornal, cerca de una cuarta parte de la fuerza laboral, ganó sólo 5.6°/o del ingreso nacional total. En la sierra, el ingreso fluctuó entre 460,000 soles para los latifundistas y 3,600 soles anuales por familia de trabajadores sin tierra; en la costa la diferencia fue entre 1 millón y 9,000 soles. Sin embargo, aún en los grupos de ingresos inferiores, las disparidades urbano-rurales eran agudas: donde el 76°/o de los trabajadores urbanos tenían un ingreso de 290.94 a 484.90 dólares, 86°/o de los trabajadores rurales recibían ingresos que fluctuaban entre 58.20 y 290.94 dólares anuales (CIDA, *Tenencia de Tierra*, 267-275). El ingreso per cápita levantó a una tasa de 3.3°/o anual desde 1950 a 1965, elevando el promedio a 346 dólares en el último año indicado. De acuerdo a los estudios del Banco Central, desde 1950 a 1963, aumentó proporcionalmente la repartición de salarios, los beneficios (descontados, los impuestos) se mantuvieron estables, el ingreso por rentas disminuyó lentamente, mientras los ingresos por intereses se duplicaron. Desde 1963 hasta 1967, a pesar de los bajos incrementos anuales, los ingresos de los trabajadores y empleados aún "mejoraron en términos reales cerca del 2.7°/o anualmente, esto es más alto que el ingreso por habitante (del aumento nacional)" (B.C.R. 7). Pero como demuestra Shane Hunt, el Perú se caracterizó en el período de la posguerra por i) falta de tributación sobre el ingreso personal y por ii) mayores excepciones tributarias que cualquier otro país de Latinoamérica40. La proporción tributaria sobre la parte más rica de la población levantó del 51°/o en 1900 a 70°/o en 1945 y a 76°/o en 1950, pero disminuyó al 62°/o en 1961. Frecuentemente era, antes que asunto de ley y escalas, falta de visión y ejecución. Hunt duda que "los grupos de clase media beneficiados tengan mucha propensión al ahorro marginal".(54) y a usar de su capital productivamente. Fue entonces una categoría limitada a la clase laboral organizada y a las clases media y alta quienes se beneficiaron. Además las dos últimas disfrutaron de ventajas especiales como resultado de las franquicias, la falta de visión y de ejecución (Hunt, "Dsitribution, Growth and Government Behaviour in Peru").

92 El énfasis está en diferencias relativas, en este caso referidas particularmente al eje urbano-rural, el cual no se estancó. Existen serias diferenciaciones entre el campo y la ciudad. Los trabajadores mineros y de las haciendas, empleados de compañías extranjeras por ejemplo, disfrutaban de salarios bastante altos, seguridad social y varios otros beneficios, inclusive salubridad; la masa de los campesinos no participaba de estos beneficios. En las ciudades, también, las diferencias de ingresos eran considerables, del 25 al 30°/o de la fuerza laboral ganaba menos de 1,200 soles mensuales, el mínimo legal. Sobre estas diferencias ver CISM, *Población económicamente activa de Lima Metropolitana* (Lima, 1967), 31-44, especialmente la tabla 25. Es interesante que la teoría de la aristocracia laboral, estudiada en el Africa, haya encontrado pocos seguidores en América Latina. Sobre el Africa ver P. Waterman, "The Labour Aristocracy" in Africa: Introduction to a Debate", *Development and Change*, VI, 3 (Julio 1975).

país se volviera aún más regresiva cuando los sectores medios, divididos y dependientes, reemplazaron a la otrora única preponderancia de los sectores más altos.

También hubo circunstancias atenuantes. Durante el período de la posguerra los expertos en desarrollo sostuvieron con frecuencia la necesidad de la transferencia del capital extranjero como el mayor requisito para la industrialización del Perú, solo recientemente se adoptó una posición crítica al respecto. A menudo se ha insistido en la necesidad de acabar con la disparidad tecnológica. El énfasis en un desarrollo integral, antes que en un crecimiento urbano e industrial es también bastante reciente en los círculos oficiales. En un nivel más profundo enfrentamos asuntos más complejos; por ejemplo ¿cómo debe ser evaluada la presión de la sociedad sin techo? ¿O la influencia de un sistema de colonialismo interno de base étnica, en patrones de identificación y posible identidad nacional? ¿Qué importancia debemos otorgar a aquellos que ven el egoísmo, la corrupción y los prejuicios en los grupos privados y la burocracia?

Estos y otros elementos nos ofrecen importantes objeciones al nivel analítico comparado. No hay certeza que las teorías desarrolladas por Gerschenkron y Barrington Moore puedan ser aplicadas en el Perú. Gerschenkron se limitó a Europa, donde no hubo pasado colonial, ni un sistema de colonialismo interno de base étnica. Además, en la mayoría de los países europeos habían autoridades centrales viables y casi siempre tradicionales, lo que facilitó una respuesta patrocinada por el Estado al reto del atraso relativo. Con la excepción de la India, los países estudiados por Barrington Moore muestran facturas semejantes. Inclusive los chinos maoístas pueden enmarcarse dentro de una autoridad e identidad que se remonta a los tiempos imperiales[93]. Estudiando la India, Myrdal acuñó su concepto de un estado

93 Gerschenkron estudió sólo los países europeos. De paso, cuidadosamente, insiste en indicar que no quiere extrapolarizar la experiencia europea a los países en desarrollo. Gerschenkron, *Economic Backwardness*, 6; Barrington Moore examinó Inglaterra, Francia y Estados Unidos como ejemplos de la ruta "burguesa" a la modernización; Alemania y Japón como ejemplos de la ruta "conservadora o fascista", Rusia y China como los casos de la variedad "radical", y la India como un caso perteneciente, en cierta forma a la primera categoría. W. Barrington Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy*.

suave[94]. Pero la prolongada lucha de la India contra el colonialismo inglés le dejó un marco de autoridad e identidad más amplio.

Por otro lado, la realidad latinoamericana y, en particular la del Perú, es muy especial por varias razones, principalmente por la débil estructura de la autoridad central. Esta situación está cambiando solo recientemente en Cuba, Brasil y México. Bajo el actual régimen militar peruano, el Estado se está transformando rápidamente en una institución poderosa. Sin embargo, el inicio de la industrialización del Perú fue claramente afectado por la falta de todo impulso proporcionado por un Estado viable y autónomo, o por grupos vinculados a éste. No hubo respuesta a la 'tensión entre las promesas de industrialización de un lado, y los obstáculos existentes por el otro' porque faltaba el ingrediente principal. Pero aún bajo las condiciones contemporáneas, especialmente dada la dependencia internacional, una expansión capitalista dinámica de forma más autónoma no puede mantenerse sin una autoridad que goce de cierto grado de legitimidad y que actúe con una base nacionalista. Al Perú no le faltaron empresarios dinámicos, una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo capitalista. Donde falló el Perú fue, estructuralmente, a nivel del estado nación.

94 El problema especial de la India en el campo de la autoridad central o el Estado, es discutido por Barrington Moore en el cap. 6, en Myrdal, *Asian Drama* (I, 257-305), II, 891-900, en el "estado suave", y III, apéndices I y II), y en R. Bendix, *Nation Building and Citizenship* (New 1964), 215-199.

SEGUNDA PARTE

III

INVERSIONES EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA: SU PAPEL, SU EFECTO Y SUS RELACIONES CON LAS INVERSIONES NACIONALES

3.1 INTRODUCCION

Este capítulo se ocupa del papel de la inversión extranjera directa y de los extranjeros en el proceso industrial del Perú; su relativa importancia y localización, lo que los impulsó a venir al Perú y su efecto en la inversión nacional.

Se presta tanta atención a la inversión extranjera directa –y en particular a las multinacionales– que el papel de los inversionistas nacionales aparece algunas veces como trivial. Lo mejor parece ser comenzar por examinar a la primera con la esperanza de obtener además un mejor discernimiento de la importancia relativa de ambas. Si los hallazgos de otros estudios[1] también se aplican a la industria peruana, las inversiones extranjeras y los industriales extranjeros no sólo deberían desempeñar un papel estratégico sino que estarían localizados principalmente en las ramas más grandes y dinámicas de la industria. Las inversiones nacionales, en contraste,

---

1 Cfr. T. dos Santos, "The Changing Structure of Foreign Investments in Latin America" y "Foreign Investments in Brazil" en Petras y Zeitlin (eds), *Latin America*, 94-98, 431-454. K. Griffin, *Underdevelopment in Latin America*. CEPAL *El financiamiento externo en América Latina* (Santiago, 1964).

se desenvolverían en el orden de la mediana y pequeña industria, a menudo del tipo tradicional o de lento crecimiento[2]. ¿Existió verdaderamente esta división del trabajo en la industria?

Si fuera así, sería la manifestación de dos cosas: un cambio en la división internacional del trabajo de la preguerra, ampliamente basada en el intercambio de materias primas por productos manufacturados; y la posición privilegiada de las industrias capitalistas occidentales en la formación de un sector industrial nacional durante la postguerra. El giro de las inversiones extranjeras de los campos de interés tradicional hacia la industria[3] es visto como una consecuencia del moderno capitalismo corporativo, el cual se caracteriza por el incremento y la concentración masiva de recursos, la continua inversión en investigación y en nueva tecnología, y el urgente interés en mercados que garanticen rentabilidad y crecimiento[4].

---

2 Las "industrias de crecimiento lento" incluyen alimentos, tabaco, bebidas, textiles, confecciones, madera, muebles e imprenta; las industrias "dinámicas", papel, caucho, química, petróleo, minerales no metálicos, metales básicos, equipo de transporte, maquinaria e industrias de transformación del metal. Un argumento analítico en favor de esta clasificación es el de CEPAL, *El Proceso de Industrialización en América Latina,* 90. Esta clasificación y menos aún las etiquetas que usa, no es óptima; las industrias de bienes de consumo como textiles, por ejemplo, pueden tener un considerable efecto avanzado y retroactivo, requerir tecnología moderna y bastante "dinámica". Para el propósito del argumento a continuación, sin embargo, esta clasificación es todavía útil; especialmente en el aspecto de la división (inter) nacional del trabajo, se acepta frecuentemente que la industria local se concentra en las industrias más diversas de bienes de consumo (aquí llamadas de "crecimiento lento") cuando el capital extranjero (y algunas veces el Estado) es visto como enfocado en bienes intermedios o de capital (aquí llamados industrias "dinámicas").

3 Dos Santos escribe: "La inversión extranjera está dejando gradualmente de ser un enclave colonial de exportación y está cambiando la antigua división internacional del trabajo: la producción de materias primas por los países subdesarrollados y la producción de bienes manufacturados por los países desarrollados. Enfrentados con el crecimiento industrial en América Latina en los años '30 y las medidas proteccionistas tomadas por los gobiernos durante este período, el capital extranjero se vuelve hacia el sector manufacturero, siendo integrado con las actuales economías y está procediendo a dominar a su sector capitalista. Esto es lo que está sucediendo actualmente en América Latina. Ver "The Changing Estructure", 97. Las inversiones norteamericanas directas en manufacturas, por ejemplo, se incrementaron del 1°/o del total de inversiones norteamericanas en América Latina en 1897 al 6.3°/o en 1929 y al 31°/o en los años de 1951 a 62. Por otro lado, la minería disminuyó del 26°/o al 22°/o y al 12 °/o. Para mayores detalles ver T. dos Santos, "The Changing Structure", 96-97. CEPAL, *El financiamiento externo de Américá Latina* también tiene mucha información. A continuación se mencionan otras fuentes.

4 La literatura más destacada al respecto incluye; K. Galbraith, *The New Industrial State y Economics and the Public Purpose,* (Boston, 1973). H. Magdoff y P. Sweezy, "Notes on the Multinational Corporation", en K. Fann y D. Hodges (eds) *Readings in U.S. Imperialism* (Boston, 1972), 93-116. A Berle jr. *The Twentieth Century Capitalist Revolution,* (Nueva York, 1954).

La llegada de inversiones tan poderosas también pudo haber tenido un efecto desplazante sobre las inversiones nacionales y/o haber establecido relaciones de dependencia entre ellas y las firmas nacionales. Si se debe creer a Gunder Frank, seremos testigos con el tiempo de la retracción de las inversiones nacionales en períodos de penetración extranjera y de su resurgimiento en períodos de retracción externa[5]. Este proceso a su vez estará acompañado y quizás facilitado, por el establecimiento de vínculos entre los intereses extranjeros y nacionales, especialmente en la cumbre; en todo ello los industriales nacionales ocuparán un papel subordinado.

Esto constituye sumariamente las hipótesis fundamentales de este capítulo. No puedo examinarlas todas, ni puedo hacer nada más que raciocinar tentativamente sobre aquellas de las cuales que tienen algo de información. Más aún, no habrá ningún tipo de análisis de costo-utilidad, ni siquiera una burda valoración del papel de las inversiones extranjeras en la industria, ya que no poseo ni la información ni la experiencia para tan ambiciosa empresa. Cuestiones tales como los efectos de dichas inversiones en la balanza de pagos, distribución de ingresos, patrón de demandas y el proceso general de la formación del capital, deben ser dejados de lado. Ello no significa que no sea permisible asumir que tales efectos fueran negativos en la instancia final. Por ejemplo, en especial las multinacionales probablemente han contribuido a desarrollar la industria tipo ensamblaje indicada en el capítulo anterior, a acrecentar los problemas en la balanza de pagos, a reforzas los modos de producción con uso intenso de capital y ayudaron a tergiversar la estructura de la demanda[6].

El problema no es sólo cómo probar empíricamente conclusiones tan comunes. Es también una de las varas con las cuales se midieron los efectos, en este caso principalmente de tipo económico. Dichas varas también deben ser aplicadas a los inversionistas nacionales, los cuales, ya fueran públicos o privados, probablemente seguían prácticas semejantes en muchos aspectos. Aun en el caso contrario, sería por descuido más que como resultado de un marco

5 A. Gunder Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, 281-319; *idem, Latin America: Underdevelopment or Revolution*, 3-17.

6 Sobre dicha valoración, ver P. Streeten, "The Role of Private Overseas Investments in Development; *Venture*, 22, 1 (1970). K. Griffin, "The International Transmission of Inequality, (Trabajo presentado a CEDLA, *Workshop on Dependency in Latin America*, Amsterdam, 19-21 de noviembre de 1973).

de cálculos y propósitos presumiblemente diferentes[7]. Después de todo, estamos frente a un capitalismo cuasi-anárquico que estableció pocas restricciones a las formas de inversiones o tecnologías. Esto me lleva a la cuestión de ¿por qué se permitió, después de todo, la entrada de las inversiones extranjeras, si sus efectos eran tan negativos? y ¿por qué se les dio tanta libertad?

3.2 DIFERENCIACION EN LA INDUSTRIA: TIPOS DE INVERSIONISTAS

Antes de contestar a estas preguntas, debo dar un primer paso hacia las distinciones entre tipos de inversionistas. De otra manera, el análisis se limitaría a una mera clase de agregados en la cual, por ejemplo, los "inversionistas extranjeros" comprenderían a las corporaciones de inversionistas extranjeros (las subsidiarias) y a los inversionistas extranjeros privados (los (in)migrantes extranjeros). De la misma manera en el lado local, debemos distinguir entre inversionistas más o menos poderosos. Este ejercicio de desagregación es pertinente porque podemos esperar que se den diferenciaciones más o menos sistemáticas entre los varios tipos.

Por el lado extranjero las subsidiarias locales de las multinacionales obviamente disponen de muchos más recursos que los (in)migrantes extranjeros; más aun, sus vínculos externos son estructuralmente diferentes, por ejemplo en la toma de decisiones, en la infraestructura tecnológica, etc. Dado el patrón de crecimiento histórico del Perú y las etapas de inversiones corporativas extranjeras, deben distinguirse dos clases de subsidiarias: aquellas fundadas por multinacionales que se especializan sólo en manufacturas y aquellas establecidas por multinacionales interesadas en productos primarios. Las primeras no estaban vinculadas a la oligarquía peruana. Las últimas, en contraste, fueron establecidas por compañías mineras extranjeras (especialmente norteamericanas) y la oligarquía y por ende de aquí en adelante serán mencionadas como sociedades conjuntas. Hasta qué punto eran "conjuntas"

---

7 En el capítulo 7 demostraré que los peruanos optaron por la misma política que los inversionistas extranjeros, inclusive el uso de la más avanzada tecnología con uso intenso de capital y la maximización de la productividad antes que la creación de empleos. A pesar de todo a la mayoría le faltó los medios para poner en ejecución dichas preferencias en sus propias firmas.

en la realidad lo veremos posteriormente. Girando hacia los inversionistas extranjeros privados menos poderosos, distinguiré inmigrantes de migrantes: los inmigrantes se hicieron o planearon hacerse ciudadanos peruanos, mientras los migrantes mantuvieron su situación de extranjeros. Naturalmente, esta subdivisión está asociada con diferentes vínculos a la sociedad peruana y ayuda a interpretar la información sobre los extranjeros en relación a la propiedad peruana.

Por el lado peruano, aparte de la oligarquía encontramos poderosos consorcios girando alrededor de una o varias familias, y como la oligarquía, comprometidos en una amplia serie de actividades económicas (por ejemplo: inmobiliarias, banca, seguros, medios de comunicación de masas, transportes, industria). Estos consorcios no estaban ligados a los sectores exportadores tradicionales tales como azúcar, algodón y minería; pero se desplegaron con el crecimiento de la economía nacional; sus vínculos con el sector externo era con actividades tan modernas como harina de pescado, madera y café. Además de estos dos poderosos tipos de inversionistas estaban los inversionistas peruanos de las clases, media alta (MA) y media, media baja (MMB). Entonces, desde el punto de vista del acceso inicial a recursos tenemos una jerarquía aproximada desde los peruanos MMB hasta la oligarquía en la cumbre.

Por lo tanto la tipología consiste en ocho tipos, cuatro extranjeros y cuatro peruanos y se aplicó al muestreo usando por igual la encuesta y otras informaciones[8]. No presenta una imagen completa o adecuada de todos los propietarios de firmas; lo cual hubiera requerido plantear la investigación de diferente forma. El hecho que el tipo de inversionista –en el caso de los tipos menos poderosos– fuera delineado a través de un inversionista (por ejemplo: el entrevistado) indica claramente la limitación de esta tipología; como resultado, representa ni más ni menos que una estrategia analítica preliminar estrechamente ligada a las firmas y a las personas seleccionadas en el

8 Los nombres de las firmas y de los entrevistados fueron confrontados con las listas de acciones de la oligarquía y otros grupos de poder económico. Se verificó en forma cruzada la información de los entrevistados. Las fuentes más importantes de información fueron el *Vademecum del inversionista* (Banco de Crédito, Lima, 1962), *Quién es quién en el Perú*, (Vernal Lima, 3a. ed.), C. Malpica, *Los dueños del Perú*, (Eds. Ensayos Sociales, Lima, 1968) y las listas compuestas por el Dr. Eduardo Anaya. Además, un panel de conocidos expertos ayudó a clasificar a las familias y sus bienes.

muestreo[9]. El procedimiento de clasificación no presentó ningún problema serio, excepto en el caso de los propietarios de consorcios; este tipo hubiera podido ser eliminado sirviéndose de los "inmigrantes extranjeros" (de los cuales sólo había unos cuantos entre los propietarios de consorcios) y de los peruanos MA y MMB. Sin embargo, se dio prioridad al criterio del poder económico. Otro argumento fue que siempre podía recurrirse a la tabulación cruzada cuando se deseara un análisis directo de variables.

	extranjeros	*peruanos*
poderosos	sociedades conjuntas subsidiarias	oligarquía consorcios
menos poderosos independientes	inmigrantes migrantes	MA industriales MMB industriales

La tipología del inversionista se presenta en forma esquemática. A pesar que su aplicación hace el análisis y el informe más complejo, es considerable el resultado final en términos de comprensión de la dinámica industrial. La distinción entre los dos tipos de inversionistas poderosos y aquellos independientes de ellos es particularmente útil[10]. Los primeros ciertamente proyectaban una larga sombra sobre el bosquejo industrial del Perú. Llaman la atención sobre la notable estratificación de la industria, estratificación que con frecuencia sobrevaloró la importancia de la yuxtaposición de extranjeros y peruanos. Para contribuir a localizar esta línea vertical de división en

9 El riesgo de extrapolarizarse desde los antecedentes de un propietario al tipo del inversionista(s) responsable es obvio, pero ocurre sólo en el caso de los independientes. Sin embargo, el riesgo es atenuado por los siguientes factores: i) más de la mitad de los propietarios entrevistados controlaban el 51% más de las acciones, los restantes del 10% al 50%; los casos donde los entrevistados no poseían acciones o sólo unas pocas, fueron dejados de lado por la tipología (cerca del 10% de las firmas de la muestra), ii) siendo en su mayoría firmas familiares, es improbable que posibles co-propietarios "escondidos" tuvieran características sociales diferentes de aquellas del propietario entrevistado, iii) otros datos de entrevistas (por ejemplo, nacionalidad de los miembros de directorio, de los fundadores) se usaron para confrontar los elementos nacionales y los extranjeros siempre que era posible.

10 En consecuencia el concepto "independiente" se usó para indicar los tipos menos poderosos; insistiendo en su "independencia" —hasta donde pude averiguar— de los grupos ampliamente poderosos del Perú.

términos industriales: juntos, los tipos poderosos controlaban el 80º/o de las industrias más grandes del Perú, el 61º/o de las grandes de Lima y el Callao y el 18º/o de las industrias medianas de la región. Los independientes, en contraste, aportaban cerca de las tres cuartas partes de las industrias de tamaño mediano de Lima y el Callao. Es muy significativo el hecho que mientras del 56º/o al 64º/o de las firmas controladas por el tipo poderoso estaban localizadas en las industrias dinámicas, el porcentaje correspondiente en las industrias independientes era sólo del 32º/o.

Ahora estamos en mejor posición para continuar con el tema de este capítulo. Por ejemplo: ¿mostraron los inversionistas privados extranjeros la misma división del trabajo en comparación con los peruanos, que las subsidiarias extranjeras? También podemos examinar la validez de la hipótesis, sugerida por algunas teorías, sobre que el capital extranjero y el local estaban íntimamente entrelazados especialmente en la cumbre, en lugar de estarlo en forma pareja y homogénea. De no ser cierto, podremos estudiar los patrones de los vínculos diferenciales, las motivaciones para establecerlos, su resultado final y demás fines.

3.3 ¿UNA DIVISION DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA?

¿Se agruparon los intereses extranjeros en las industrias más grandes y dinámicas y los intereses nacionales en las industrias de mediano tamaño y lento crecimiento? Una respuesta adecuada y una valoración comparativa de las inversiones extranjeras y nacionales requeriría de una clase de información que no está a mi alcance. La información más apropiada del escrutinio se refiere al número de acciones de las firmas en manos de los accionistas extranjeros. Consecuentemente, mediré a continuación el control extranjero por tamaño y tipo de la industria. En segundo lugar, distinguiré entre inversionistas extranjeros corporativos y privados; por ejemplo, entre subsidiarias locales de compañías extranjeras, frecuentemente mutlinacionales, e (in)migrantes extranjeros privados. El tamaño de la industria es operacionalmente definido como ya se había establecido: los tipos de industrias en términos del lento crecimiento acostumbrado e industrias dinámicas, o en la forma ya referida de industrias de bienes de consumo, intermedio y de capital.

3.3.1 Algunos datos agregados

Los datos agregados de la industria dejan poca duda sobre que en 1969 las firmas extranjeras estaban agrupadas en los niveles de mayor tamaño y en los sectores más dinámicos. Las firmas de propiedad extranjera mayoritaria –el 51°/o o más bajo control extranjero– representaban el 54°/o de las 39 empresas más grandes del Perú, llegando al 29°/o en las firmas de tamaño mediano en Lima y el Callao, en contraste, las firmas totalmente peruanas constituían el 52°/o de las últimas y sólo el 23°/o de la primera categoría (ver la tabla 3.1).

Asimismo, en la industria de Lima y el Callao las firmas en las cuales predominaban la propiedad extranjera incrementaron del 27°/o en el sector de crecimiento lento al 37°/o en el sector dinámico, mientras las firmas peruanas descendieron del 55°/o al 39°/o respectivamente. Lo mismo se puede señalar en otro sentido: el 100°/o de las firmas peruanas incrementaron del 34°/o en el sector de bienes de capital, al 44°/o en el de intermedios y al 55°/o en las industrias de bienes de consumo, los porcentajes correspondientes de las compañías (con mayoría) extranjera fueron el 43°/o, el 33°/o y el 25°/o.

Aparecen algunas calificaciones cuando se considera en conjunto el tamaño y el tipo de industria. La división por tipo de industria se aplica más claramente en la clasificación de tamaño intermedio. Aquí las firmas totalmente peruanas decrecieron –utilizando la clasificación de bienes de consumo, intermedios y de capital– del 61°/o al 50°/o y el 35°/o; las firmas con mayoría extranjera subieron del 24°/o al 31°/o y al 42°/o. Pero en las grandes firmas de Lima y el Callao los porcentajes peruanos mostraron esta secuencia: el 26°/o, el 33°/o y el 64°/o esto es, lo *opuesto* de lo que podíamos esperar. Las firmas extranjeras mostraban un alza sólo en el sector de bienes intermedios (56°/o); sus proporciones en los bienes de consumo y las industrias de bienes de capital eran más o menos iguales (respectivamente el 37°/o y el 36°/o). Si la intensidad del capital de las inversiones de las corporaciones extranjeras puede ser parcialmente responsable de esta desviación –dado el hecho que el tamaño fue medido en términos de capacidad de empleo en lo que concierne a la industria de Lima y el Callao– ello no es válido para las más grandes empresas del Perú donde el tamaño se define por el VBP donde 11 de las 21 firmas predominantemente extranjeras producían bienes de consumo.

TABLA 3.1

Propiedad extranjera por tamaño y tipo de industria (porcentajes)

	Más grandes (Perú)	Lima – Callao			Lento Crecimiento	Dinámicas
		Grande	Mediano	Total		
100% peruanos	23	31	52	48	55	39
1-50% extranjeros	18	21	18	19	17	21
51% mayoría extranj.	54	39	29	31	27	37
Sin datos	5	9	1	2	1	3
Total	100	100	100	100	100	100
(N)	(39)	(70)	(109)	(179)	(103)	(76)

En otras palabras, en 1969 las firmas controladas por extranjeros no estaban inequívocamente concentradas en industrias dinámicas. Aún en el período de la postguerra las grandes compañías extranjeras se establecieron en industrias de bienes de consumo; por ejemplo, textiles y productos alimenticios[11]. No se relegó a las firmas peruanas al patrón de industrias tradicionales o ligeras, como lo testifican sus inversiones en industrias químicas, cemento, transformación de metales, maquinaria y astilleros donde las firmas completamente peruanas representaban el 44%, el 45%, el 40%, el 37% y el 24% respectivamente[12].

3.3.2 Las subsidiarias extranjeras

Examinaremos ahora la localización de las subsidiarias extranjeras, presumiblemente los principales agentes en la división del trabajo. Las

11 Los intereses de corporaciones extranjeras especialmente en productos alimenticios no deben ser subestimados, particularmente en vista de sus vínculos con la agricultura. Un planteamiento amplio es el de E. Feder, Dependency and the Agricultural Problem in Latin America en CEDLA, *Dependency and Latin America: a workshop*, (Amsterdam, 1974) 92-104.

12 Estas inversiones consistían sólo parcialmente en las industrias "más fáciles"; por ejemplo, cosméticos (como una industria química) y como transformación del metal. Además, los peruanos muchos de ellos ingenieros, iniciaron numerosas industrias interesantes, por ejemplo en ingeniería.

subsidiarias extranjeras constituían el 54o/o de las 39 compañías más grandes del país; el 36o/o de las grandes de Lima y el Callao y el 11o/o de las compañías de mediano tamaño de la zona. Predominaban las subsidiarias norteamericanas (67o/o)[13], pero constituían (sólo) el 41o/o de las subsidiarias de la industria total en Lima y el Callao; en la zona metropolitana eran sobrepasadas por las subsidiarias no norteamericanas, principalmente de Europa Occidental[14].

TABLA 3.2

Las subsidiarias extranjeras por tamaño y región, país de origen (porcentajes)

	Entre las más grandes del Perú	Lima-Callao Entre las firmas de tamaño grande y mediano
Estados Unidos	67	41
Europa Occidental	28	52
América Latina	10	6
Otros	5	1
Total	100	100
(N)	(21)	(34)

13 De 1950 a 1965 las inversiones norteamericanas directas en la industria se elevaron de 15.5 a 79 millones de dólares; de acuerdo a un estimado, representaban en 1953 cerca del 76o/o de todas las inversiones extranjeras directas. C. Malpica, *El mito de la ayuda exterior*, 62 y 78-79. Seguían las inversiones de Inglaterra (17o/o), las restantes estaban distribuidas entre Canadá, Suiza, Holanda y Suecia. Esta tendencia concuerda con el hecho que las subsidiarias norteamericanas formaban el 35o/o de todas las subsidiarias anteriores a 1950, pero incrementaron su proporción al 45o/o en aquellas establecidas desde 1950.

14 Las subsidiarias de las multinacionales de Europa Occidental aportaron el 75o/o de todas las subsidiarias al nivel de tamaño mediano, aquellas de EE.UU. sólo el 33o/o. Pero a un nivel mayor, los porcentajes eran del 27o/o frente al 55o/o. Las subsidiarias de las multinacionales con base latinoamericana, especialmente de la Argentina y México aunque relacionadas con intereses extranjeros, aportaban el 8o/o, el 5o/o, y el 10o/o respectivamente. Había pocas compañías japonesas. Estas subsidiarias no-norteamericanas merecen más atención de la que se les concede frecuentemente, en comparación con las norteamericanas no forman un bloque único frente al lugar de origen y los gobiernos peruanos y tienen menos "apoyo oficial" y palanca (por ejemplo a través del comercio, préstamos, enmiendas, etc.) además frecuentemente se beneficiaron con los sentimientos antinorteamericanos.

¿Estaban las subsidiarias extranjeras concentradas en las industrias dinámicas? Comparándolas con los porcentajes de la industria total del Perú (entre paréntesis) lo estaban en cierta medida: el 36o/o estaban localizadas en el sector de bienes de consumo (54o/o), el 25o/o en el de intermedios (25o/o), y el 39o/o en las industrias de bienes de capital (21o/o). Pero las subsidiarias norteamericanas y las que no lo eran diferían fundamentalmente al respecto. A pesar de estar casi igualmente comprometidas en la producción de bienes de capital (38o/o y 40o/o, las subsidiarias norteamericanas eran mucho más activas en las ramas intermedidas (48 frente al 13o/o) y mucho menos en la manufactura de bienes de consumo (14 frente al 47o/o). En otras palabras, las compañías norteamericanas representaban la división del trabajo mucho más que las subsidiarias que no lo eran, por lo menos en la industria de Lima y el Callao[15].

3.3.3 El inversionista privado extranjero

Actualmente se presta poca atención al papel del inversionista privado extranjero, el cual ha sido opacado por la pantalla de las poderosas corporaciones multinacionales; ello resulta lamentable por varias razones. Es bien sabido que los (in)migrantes continúan desempeñando un papel estratégico en el proceso industrial de América Latina: una buena parte de lo que ahora es industria nacional se debe a su iniciativa[16]. Más aun, si un extranjero no acepta la nacionalidad de su país de residencia y sin embargo establece ahí una industria –es decir, cuando representa un inversionista

15 No existe una explicación ya lista de estas diferencias de tipos de actividad. No fue sólo una cuestión de edad el que la mayoría de las subsidiarias fueran establecidas durante las dos últimas décadas, inclusive aquellas productoras de bienes de consumo. Las tasas diferenciales del avance capitalista y progreso tecnológico entre los EE.UU. y Europa Occidental pueden tener relación. Otro factor parece ser la consecuencia de la descolonización de Africa y Asia, que afectó más a las compañías no-norteamericanas que a las de EE.UU.

16 Sobre Argentina, ver O. Cornblitt, "European Inmigrants in Argentine Industry and Politics" en C. Veliz (ed)., *The Politics of Conformity in Latin America*, (Nueva York, 1967), 221-249; también T.R. Fillol, *Social Factors in Economic Development: the Argentine case* (Cambrige, Mass. 1961), 26-40, J.L. de Imaz, *Los que mandan*, (Buenos Aires, 1964), 126-142. Sobre Brasil, por ejemplo, W. Glade, *The Latin America Economies* (Nueva York, 1969), 303-306; también discute el caso chileno (323-327) ver también D. Johnson, *Industry and Industrialists in Chile"* (Ph. diss. Standford, 1967), 91-94. Sobre Colombia, ver A. Lipman, *El empresario bogotano*, (Bogotá, 1966), 42-47 y E. Hagen, *On the Theory of Social Change*, (Homewood, III. 1962), capítulo 15. Sobre México, ver F. Z. Derossi, *The Mexican Entrepreneurs* (OEDC, París,1971), 143-153.

"migrante extranjero" diferenciándose de un inversionista "inmigrante extranjero" –entonces sus inversiones son, para todos los efectos prácticos, inversiones extranjeras. Estas tienen algunos de los rasgos característicos comúnmente adscritos a las inversiones de corporaciones extranjeras[17]. En tercer lugar, se puede proponer la hipótesis sobre que, en lo que concierne a los extranjeros de Europa Occidental, los Estados Unidos y el Japón, el clásico empresario pudo haber venido de otras regiones en busca de mejores oportunidades en el Perú. Las observaciones preliminares en este campo fueron bastante sugestivas al respecto. Finalmente, pero no por ello menos importante, los inversionistas extranjeros corporativos y privados deben relacionarse con la sociedad peruana de muy diversas formas; por ejemplo, en términos de vínculos, visibilidad y acceso a las regulaciones contractuales. No se podría esperar que su papel fuera tan importante como en la Argentina y el Brasil; pero la falta de inmigración masiva podría haber sido compensada con las ventajas que disfrutaron los extranjeros en la sociedad étnicamente estratificada del Perú[18].

Los extranjeros (inclusive los de las multinacionales) representaban una minoría substancial (37-38o/o) de todos los industriales de Lima y el Callao y un grupo ligeramente mayor (41o/o) en las firmas más grandes. Además el 59o/o de los industriales peruanos eran en menor o mayor grado de origen extranjero. En el agregado, los puramente peruanos constituían sólo el 22o/o de los industriales. Este dato no deja lugar a dudas sobre el papel crucial de los (in)migrantes extranjeros y sus descendientes en la industrialización del Perú. Pusieron al día al Perú con la experiencia de otros países latinoame-

17 La premisa es que la nacionalidad del capital se determinó por la nacionalidad del propietario legal. El título de propiedad de los inversionistas extranjeros privados no sólo es extranjero, sino que también están comprometidos a remitir dividendos y afines. Por supuesto que en castellano hay una palabra para definir a los casos extremos de los extranjeros que dejan el país después de enriquecerse: *huachupines*.

18 Ver también D. Chaplin, "Peruvian Stratification and Mobility en S. Keller (ed) *Structural Social Inequality* (Nueva York, 1969) 427-438.

ricanos, a pesar de sus diferencias en la historia migratoria[19].

Si mis hipótesis anteriores son válidas, los venidos de Europa Occidental debieron desempeñarse principalmente en el Perú como gerentes profesionales; y los inversionistas extranjeros privados (cerca de las dos terceras partes de todos los extranjeros) debieron llegar de otras regiones. Las informaciones prueban que ello es substancialmente correcto. Salvo los inmigrantes de Alemania[20], del 96 al 100o/o de los norteamericanos y de los europeos occidentales trabajaron como gerentes en la industria. Ello no quiere decir que todos los gerentes vinieran de esas regiones[21], sino que, en contraste con períodos anteriores y como se observa entre los peruanos en primera y segunda generación los inversionistas privados extranjeros del Perú contemporáneo no venían ya de países desarrollados con sistemas capitalistas institucionalizados (y en muchos casos burocratizados). En cambio venían del Sur de Europa (33o/o) en especial de Italia, de Europa Oriental y Central (27o/o) del Oriente Medio (21o/o), de otros países latinoamericanos (9o/o) y del Asia (3o/o); y sólo el 7o/o vino de Europa Occidental, en particular de Alemania.

---

19 Los datos de Argentina en 1935 mostraban que el 60o/o de todos los industriales eran inmigrantes; el estudio de Imaz (1964) basado en 286 de los hombres de negocios más importantes, mostraban que el 45.5o/o eran nacidos en el extranjero. En las industrias más grandes de Bogotá, Lipman encontró el 41o/o en 1965. La selección de CEPAL de las firmas más grandes de Chile en 1963 estableció que sólo una cuarta parte de los industriales eran chilenos en tercera generación, la muestra de Johnson, más representativa de los industriales de Santiago (1964-1965), produjo resultados similares, el 25o/o en tercera generación, el 38o/o nacidos en familias inmigrantes y el 37o/o nacidos en el extranjero. Los datos de Derossi sobre México (1969) que excluye a las compañías públicas y extranjeras y limitadas a tres estados, es menos comparable, pero si excluimos las primeras, la industria del Perú todavía tendría más nacidos en el extranjero que México (31o/o vs. 20o/o). Sin embargo, en México también aparece que "si se retrocede hasta sus padres y abuelos el 44o/o de los industriales. . . de las industrias internas son nacidos en el extranjero". "Derossi, *The Mexican Entrepreneurs,* 143-144. Sobre las referencias bibliográficas, ver la nota 16.

20 Tres cuartas partes de los alemanes en el Perú eran (co)inversionistas, el 25o/o gerentes, muchos de ellos refugiados y migrantes antes que inmigrantes. Prácticamente todos los gerentes de Europa Occidental eran empleados de compañías extranjeras; el 6o/o de todos los gerentes extranjeros contratados por la oligarquía eran del Sur de Europa; los propietarios de consorcios no empleaban extranjeros en absoluto.

21 Cerca del 40o/o de los gerentes de compañías extranjeras eran peruanos. En lo concerniente a los gerentes extranjeros el 37o/o era de Europa Occidental, el 29o/o del Sur de Europa (especialmente de Italia) el 20o/o de otros países latino-americanos y el 6o/o de EE.UU. Europa Central y Oriental respectivamente.

¿Dónde se localizaron sus industrias, y en qué niveles y tipos de industrias? Sería ingenuo presumir un patrón de inversiones semejantes al expuesto por las corporaciones extranjeras. Sin embargo, debido a una habilidad especial y a posibles fuentes de financiación, se puede esperar todavía que se concreten en industrias dinámicas y quizás en grandes firmas. Los datos de la investigación muestran que este no fue el caso. Casi todas sus firmas (91%) eran de tamaño intermedio, aún más que el promedio general (82%). Además, en lo que concierne al tipo de industria, sus firmas entraban más en la categoría de crecimiento lento (inmigrantes: el 80% y migrantes: el 63%) que el promedio (54%). Tomando los dos tipos de inversionistas peruanos "independientes" con fines comparativos: los peruanos de MA y MMB respectivamente, los inversionistas privados extranjeros no diferían significativamente en términos de tamaño de la firma (del 91% al 99%), o en términos de tipos de industrias. En todo caso, los dos tipos peruanos tenían menos industrias en el sector de crecimiento lento (el 72% y el 53% respectivamente). Por último los (in)migrantes extranjeros estaban tan limitados en número en las compañías más grandes del país como los peruanos de los estratos MA y MMB. Concluyo, por eso, que los inversionistas privados extranjeros –estimados para el 20% de todas las firmas– no manifestaron los rasgos de una división del trabajo evidentes en el caso de las multinacionales[22].

3.3.4 Nuevamente al nivel del agregado

El resultado final es, por lo menos en este nivel agregado y algo superficial, que la división dentro de la industria existió sólo en el caso de las multinacionales. Aun entonces, más de un tercio de las subsidiarias (¡y el 47% de las subsidiarias no norteamericanas!) producían bienes de consumo. Hemos visto que las inversiones peruanas no estaban limitadas a las industrias tradicionales de tamaño medio; lo cual es importante porque contribuye a calificar las proposiciones simplistas que exageran el papel de las inversiones extranjeras y minimizan el de las inversiones nacionales.

Esta conclusión no debe extenderse demasiado. Si hubiera más información, por ejemplo, al nivel de tecnología, organización y calidad del

22 Después, veremos que los inmigrantes extranjeros y sus descendientes alcanzaron posiciones muy estratégicas, a través de sus vinculaciones con la oligarquía.

producto, la imagen sería más adecuada y quizás también confirmaría la posición más ventajosa del capital corporativo extranjero. Pero tal análisis tendría que tener en cuenta lo siguiente. Primero, y esto implica cierta necesaria rectificación al análisis anterior, las inversiones extranjeras: aunque nacidos en el extranjero, los inversionistas se hicieron o pensaron hacerse ciudadanos peruanos. Partiendo de la premisa que la nacionalidad del control está determinada por la de los accionistas, sus inversiones –en la medida en que ellos las controlan– deben ser consideradas entre aquellas bajo control peruano[23]. En consecuencia, cualesquiera que fueran las contribuciones hechas por los inmigrantes, especialmente aunque no exclusivamente en capital y habilidad, deben ser sumadas al lado peruano.

En segundo lugar, si hubo poderosos inversionistas extranjeros también hubo peruanos poderosos: la oligarquía y los consorcios[24]. Juntos, los dos controlaban menos firmas que las multinacionales, a todos los niveles de tamaño: el 28o/o comparado con el 54o/o de las grandes industrias del Perú; el 25o/o frente al 26o/o de las grandes de Lima y el Callao y el 7o/o frente al 11o/o de las industrias de mediano tamaño de la región. A pesar de todo, la localización de sus industrias por tamaño y tipo eran casi el reflejo de las subsidiarias. El 46o/o de las firmas de la oligarquía y de los consorcios eran grandes (de las subsidiarias: el 37o/o) mientras el 62o/o estaba localizado en industrias dinámicas (las subsidiarias: el 64o/o). Estos dos poderosos tipos peruanos eran principal, aunque no exclusivamente, responsables de las actividades nacionales en las industrias químicas, minerales no-metálicos,

---

23 Que esto no es un mero juego de palabras se manifiesta en el hecho que el 36o/o de las firmas de inmigrantes estaban bajo control nacional total frente a sólo el 7o/o de las firmas de migrantes. Pero sería erróneo aceptar que por hacerse peruanos automáticamente se transformaba la propiedad en totalmente peruana; un cuarto de las firmas de inmigrantes se mantenían bajo control extranjero total (frente al 37o/o de las firmas de los migrantes); otros 25o/o bajo mayoría de control extranjero (frente al 21o/o). Lo menos que se puede decir es que el control peruano se fortaleció.

24 Los dueños de consorcios eran todos prácticamente peruanos, aunque unos cuantos "nuevos peruanos" también eran incluidos. Más aun, además de ser propietarios de intereses múltiples en la economía estas personas ocuparon posiciones directivas en poderosos grupos de interés. Nos hemos referido a ellos en otro lugar como una "sub-oligarquía", pero esto implica más de lo que es aplicable en su caso, por ejemplo, formación de un solo grupo, matrimonio y lazos familiares, empresas de negocios comunes, todo lo que es normal en el caso de la oligarquía. Más aun, es dudoso que los propios propietarios de consorcios tuvieran éxito en alcanzar el mismo prestigio y la misma posición de la oligarquía.

maquinaria y de transformación del metal.

En tercer lugar, los datos esconden un cambio en el tiempo de todos los tipos de inversionistas: una desviación de la concentración durante la preguerra en industrias ligeras, de crecimiento lento a una preferencia en la posguerra hacia las industrias dinámicas. Aunque este giro era clarísimo entre las subsidiarias, también se manifestó entre otros tipos y por consiguiente fue un fenómeno más general[25].

Finalmente, algunos datos sobre el tamaño definido como Valor Total Agregado (VTA) por firma. A pesar que no es un índice completamente satisfactorio, compensa en algo el cuestionable valor del número de puestos de trabajo como índice de tamaño[26]. La tabla 3.3 enumera en el lado izquierdo los diversos tipos de inversionistas distinguidos hasta ahora, en el lado derecho se enumeran las categorías de tamaño de VTA.

La tabla 3.3 confirma la gran semejanza entre los extranjeros poderosos (tipo 1) y los tipos de inversionistas nacionales poderosos (2 y 3) en estos

---

25 El 49o/o de todas las firmas fundadas desde 1950, producían bienes de capital frente a sólo el 23o/o de las firmas anteriores a 1950; el porcentaje de bienes intermedios era del 36o/o frente al 14o/o y para los bienes de consumo sólo el 15o/o frente al 63o/o. Comparando las firmas anteriores a 1950 por tipos de inversionistas (datos anteriores a 1950 entre paréntesis), tenemos lo siguiente:

	bienes de consumo	bienes intermedios	bienes de capital
Subsidiarías extranjeras	15o/o (63o/o)	36o/o (14o/o)	49o/o (23o/o)
oligarquía			
(números absolutos)	0 (14)	7 (12)	11 (0)
consorcios	45o/o (40o/o)	20o/o (60o/o)	35o/o (0o/o)

Nótese el porcentaje relativamente alto de las firmas de consorcios en la rama de consumo, en su mayoría debido a la industria de la harina de pescado en los años 1950 ss. y 1960 ss.

peruanos M.A.	70o/o (58o/o)	12o/o (16o/o)	18o/o (26o/o)
peruanos M. y M.B.	41o/o (83o/o)	46o/o (0o/o)	13o/o (17o/o)
inmigrantes extranjeros	58o/o (100o/o)	13o (0o/o)	29o/o (0o/o)
migrantes extranjeros	55o/o (79o/o)	4o/o (21o/o)	41o/o (0o/o)

Después de 1950 los peruanos de los estratos medio y medio bajo se movilizaron más fuertemente hacia las industrias dinámicas (especialmente bienes intermedios) que aquellos del estrato medio alto. El giro de los (in)migrantes es también bastante notable.

26 Desgraciadamente no pude obtener información del capital invertido, valor de las acciones o VBP por firma, lo cual habría sido preferible.

términos los últimos aventajan ligeramente a los primeros. Los inversionistas privados extranjeros, especialmente los migrantes (tipo 7) eran más activos en las grandes firmas (con un VTA de más de uno o más de 3 millones de soles) que la mayoría de los peruanos menos poderosos (tipos 4 y 7).

Parece justo concluir, con la debida reserva, que la división del trabajo entre los inversionistas extranjeros y nacionales tal como a menudo es proyectada en la literatura fácilmente exagera el papel de los extranjeros y menosprecia el papel de los inversionistas nacionales y el control. Puede sugerir una simplificación injustificable del proceso industrial del Perú.

TABLA 3.3

Tipos de inversionistas y Valor Total Agregado (porcentajes)

	menos de 1 millón	1 a 3 millones	3 mil o más	sin datos (S.D.)	Ponderado Total (N)
1) Subsidiarias	40	25	27	8	100 (30)
2) Oligarquía	(35)	(29)	(29)	(7)	100 (14)
3) Consorcios	(36)	(24)	(28)	(12)	100 (15)
4) MA peruanos	90	2	4	4	100 (27)
5) MMB peruanos	81	5		14	100 (22)
6) Inmigrantes extranj.	(70)	(13)		(17)	100 (17)
7) Migrantes extranj.	(91)	(7)		(2)	100 (16)
Promedio	69	13	10	8	100 (141)

3.4 DETERMINANTES Y MOTIVOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

Ahora a continuación algunos comentarios sobre los determinantes y los motivos de las inversiones extranjeras en el Perú. El primer punto es que la llamada "nueva dependencia" en la América Latina –una dependencia basada en la penetración de intereses extranjeros en la región industrial durante la posguerra debe ser debidamente calificada, por lo menos en el caso peruano, para lo cual hay dos razones principales. La primera es que desde el comienzo las inversiones extranjeras privadas y corporativas fueron uña y carne del

proceso industrial del Perú. Las compañías extranjeras más antiguas datan de antes de la crisis de los años 1929 y 1930; un tercio del total fueron fundadas antes de 1940. Si se incrementó posteriormente el número de inversionistas extranjeros, lo mismo sucedió con el número total de inversionistas. Lo que sucedió fue un viraje en el tipo de inversiones industriales del sector de consumo al de bienes intermedios y de capital. Pero este fue un giro más bien global, no limitado al capital extranjero. La segunda razón tiene que ver con el continuo interés extranjero en las materias primas del Perú. Las inversiones extranjeras directas en las manufacturas peruanas representaban sólo una minoría del total de las inversiones extranjeras directas. La parte principal iba a sectores tales como petróleo, azúcar, metales no ferrosos y harina de pescado[27]. Había entonces, una buena dosis de continuidad en la dependencia externa del Perú. Más aun, el efecto acumulativo de las tenencias extranjeras en los sectores externo y nacional de la economía; por ejemplo, los planos tradicionales y nuevos de las inversiones extranjeras, debieron haber conducido a una alta tasa de control extranjero en el sentido agregado.

Mi segundo punto es la extensión lógica de lo anterior: el énfasis actual en las multinacionales conduce a descuidar a los inversionistas extranjeros privados. La antigua teoría leninista sobre el capitalismo no sólo está parcialmente pasada de moda: no puede explicar muy bien el interés de las grandes corporaciones capitalistas de la posguerra en el desarrollo de la industria en los países emergentes[28]. También es demasiado limitada: no

27 Sólo el 14°/o de las inversiones norteamericanas directas en el Perú iba hacia la industria en 1963, en contraste con Argentina, Brasil y México que absorbieron más de la mitad del total directo de inversiones norteamericanas en la región y donde las inversiones industriales aportaban del 55°/o al 59°/o del total. Sobre el caso peruano "se calcula que el 86°/o del total se concentró en el refinamiento del petróleo y el trabajo en metales no ferrosos, mientras el 14°/o restante era distribuido en una amplia gama de actividades, inclusive el procesamiento de alimentos (harina de trigo, grasas y aceites comestibles), textiles, calzado e industrias de confecciones, curtiembres, manufactura de productos químicos y farmacéuticos, la industria del cemento y la industria de transformación de metal. CEPAL, *El Proceso Industrialización en América Latina*, 225-226. Ello coincide con la información de Malpica, de acuerdo a la cual las inversiones directas norteamericanas en la industria levantaron sólo del 10.6°/o al 15.3°/o del total de las inversiones de EE.UU. en el Perú desde 1950 a 1965; C. Malpica, *El mito*, 79.

28 El monopolio capitalista, aparte del interés en materias primas, y especialmente en transferencia (financiera) de capital (ambos señalados insistentemente por Lenin), también conserva interés en la demanda del Tercer Mundo por los bienes industriales. Pero esta demanda —hasta donde Lenin tiene algo que decir al respecto— fue presumiblemente satisfecha por importaciones de otros países industrializados. Las inversiones directas de corporaciones extranjeras corresponden a otra etapa del capitalismo y a otra división internacional del trabajo que a las que se dirigió el mismo Lenin. Sobre el mismo punto, ver F. H. Cardoso, "Dependency and Development in Latin America, *New Left Review*, 74 (julio-agosto, 1972) 83-96.

tiene en cuenta la serie de factores comprendidos en la (in)migración de los inversionistas extranjeros privados. Este ramo es bastante complejo y no es fácil de sistematizar. Por ejemplo, factores tales como la arremetida del nazismo y el fascismo al igual que el avance comunista sobre Europa Central y Oriental aportaron refugiados al Perú. La pobreza y la falta de oportunidades impulsaron a los del Oriente Medio y el Sur de Europa. El proceso de iniciación personal de los (in)migrantes se fue formando paso a paso, a través de vinculaciones, contactos personales y contratos con firmas peruanas y extranjeras antes que la mayoría se estableciera por su cuenta[29]. Algunos de ellos, como veremos, alcanzaron posiciones muy poderosas dentro y fuera de la industria del Perú, como en muchos otros países de América Latina.

Nótese que estos procesos no ocurrieron al azar, ni en lo que al antecedente social y regional se refiere, ni con respecto al punto de llegada. El cambio en los antecedentes regionales de los (in)migrantes ya anotado es una forma de ordenar unos fenómenos de otra manera dispersos. Una clase de teoría de ventajas comparadas o hasta de obsolecencia comparada, constituye otra forma, como por ejemplo el caso de los inmigrantes de la Argentina, cuyas especialidades ya no satisfacían el mercado propio, pero todavía eran útiles en el Perú. Una vez en el Perú, los europeos disfrutaron de algunas ventajas relativas, con intención o sin ella, en relación con los (in)migrantes de Asia y el Oriente Medio y tuvieron frecuentemente más éxito que los otros en el intento de establecer amplios consorcios[30].

Tales observaciones no se aplican sólo a los inversionistas privados extranjeros. Las entrevistas proporcionaron evidencias en respaldo de las teorías de las modernas corporaciones capitalistas. Por ejemplo, los datos

---

29 El 25°/o y el 44°/o de los inmigrantes extranjeros e inversionistas migrantes respectivamente llegaron al Perú bajo contrato con una compañía peruana, ya sea como gerentes o expertos profesionales, el otro 8°/o y 16°/o respectivamente bajo contrato con una compañía extranjera. Todos comenzaron por su cuenta después de haber pasado algún tiempo en el Perú. Muy pocos vinieron con el propósito explícito de invertir en la industria. En constraste con las compañías extranjeras que venían a invertir, excluyendo a unos cuantos que comenzaron como pequeñas agencias importadoras y posteriormente substituyeron las importaciones por el ensamblaje nacional.

30 Los inmigrantes de Europa Central y Oriental tuvieron bastante éxito, quizás porque "quemaron sus naves". Su posición de inmigrantes probablemente jugó un papel al respecto. Está el resaltante caso de Banchero (y de D'Onofrio) que nos recuerda que la inmigración puede haber sido tanto una condición para, como una consecuencia del éxito en la vida de negocios.

demostraron el interés principal (63o/o) de las multinacionales en el crecimiento de los mercados locales, en lugar de la obtención de un máximo de utilidades por sí mismas (2o/o). La demanda local emparejada con la perspectiva de una demanda regional antes que el verdadero programa proteccionista, como sostendría dos Santos (cfr. la nota 3) "atrajo" a las multinacionales al Perú; claro está que el Perú tenía, junto con Bolivia, los aranceles más bajos de toda la región. También se puede dudar sobre si encaramos el empuje de monopolio o de oligopolio del capitalismo empresarial[31] Un buen número de ejecutivos han sostenido que sus inversiones en el Perú eran una "obligación", no sólo por ellos mismos sino en vista de la competencia o rivalidad con otras; no obstante la posibilidad –para muchos una realidad– de operar durante algunos años a pérdida. ¿Y qué se puede decir de factores tales como la descolonización que llevó a la expulsión de algunas corporaciones de otros países del tercer mundo y a la pérdida de su base de insumos? ¿Y qué se puede decir sobre la competencia proveniente de países con mano de obra barata (no sólo Taiwan, Hong Kong y Singapur, sino también Italia) que amenazaba la sobrevivencia de las multinacionales? En resumen, hay un cambio en la vieja división internacional del trabajo, pero parece ser una modificación caracterizada por una mayor vulnerabilidad por parte de las multinacionales que prontamente coincidía con la línea del análisis que las torna intocables, más allá de toda influencia.

3.5 LAS REPERCUSIONES DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS: ¿DESPLAZAMIENTO?

¿Qué repercusiones tuvieron las inversiones extranjeras sobre las inversiones nacionales? ¿Cuáles fueron sus relaciones, si es que las hubo? La literatura contemporánea sobre el tema nos hace prever un juego negativo de

31 Las condiciones de oligopolio o hasta de monopolio frecuentemente funcionaron como piedra angular de las teorías marxistas sobre el capitalismo avanzado. Cfr. por ejemplo, Paul Baran, *The Political Economy of Growth*, (Nueva York, 1957); P. Baran y P. Sweezy, *Monopoly Capital*. Sin disminuir el poder de las multinacionales, parece que necesitamos otra teoría además de una que meramente maximiza la imagen de hegemonía casi absoluta. Una nueva teoría puede estar relacionada con las condiciones que afectan las operaciones de las multinacionales; el riesgo que enfrentan, la formación de nuevas compañías, la rivalidad entre ellas. En todo esto, debe hacerse una distinción entre las multinacionales relacionadas con las materias primas y aquellas que producen bienes manufacturados.

consecuencias[32]. Los inversionistas extranjeros pudieron comprar las firmas existentes, estrangularlas a través de la competencia o establecer relaciones asimétricas al relegar a las firmas nacionales a industrias de insumos o de entrega[33]. En términos históricos este proceso estaría relacionado a un movimiento de vaivén: las inversiones nacionales emergiendo sólo en períodos en que se retraen las inversiones extranjeras. Esta retirada estaría ocasionada por condiciones adversas en sus países de origen, tales como guerras o depresiones, las manifestaciones de una patología occidental. Seguiría a dichos períodos el resurgimiento de intereses extranjeros con el efecto desplazante recién anotado.

Intentaré verificar estas ideas en el caso peruano. Además, examinaré que hay de verdad en las nociones coexistentes sobre la fusión de intereses nacionales y extranjeros, acerca de las asociaciones entre el capital nacional y el extranjero, de las relaciones a través de la concesión de licencias, del reclutamiento de expertos locales y demás afines. A primera vista, esto parece incompatible con la valoración negativa esquematizada anteriormente. ¿Cómo podría darse una fusión y dejar que se consume por sí sola, si sólo hay un socio? O es una relación en la cual lentamente uno desplaza al otro –por cierto que no sería una fusión particularmente feliz. Retomando otra vez el raciocinio anterior, ¿hubo alguna división internacional del trabajo, la cual aunque desigual e imperfecta, todavía mantuviera cierta esencia ya sea para la satisfacción o el resentimiento del socio minoritario? Con una minuciosa inspección vemos que el desplazamiento y la fusión no necesariamente se excluían mutuamente, en especial si consideramos la posibilidad de diversos tipos de relaciones y el hecho elemental que los inversionistas peruanos, antes que constituir un solo socio, constituían una heterogénea colección con un

---

32 En las notas del 1 al 5 de éste capítulo se menciona algo de la literatura más relevante. Los estudios de dos Santos y Gunder Frank son de particular importancia.

33 Desgraciadamente este aspecto no pudo ser estudiado a pesar que el trabajo de campo preliminar indicaba que tales relaciones de insumos existían. Las entrevistas con gerentes extranjeros sugirieron, y las discusiones con los peruanos las corroboraron, que dichas relaciones eran frecuentemente más complejas y problemáticas para ambos partidos que lo entendido por un término tan nebuloso como "dependencia" (de la industria peruana de insumos hacia compañías extranjeras). Por ejemplo, fluyeron los problemas de clases de calidad, diseño y producción, lo cual una vez que existió tal relación, a menudo impuso rasgos típicos o mutuos antes que una dependencia unilateral.

marco de capacidad y de necesidad diferencial frente a los intereses extranjeros. Es esta idea la cual refuerza la hipótesis que las asociaciones entre el capital nacional y el extranjero pueden asumir formas diferentes.

3.5.1 ¿El vaivén frente a la concurrencia de inversiones extranjeras y nacionales?

Parece simplista presumir que las guerras y las crisis occidentales producirían efectos provechosos sólo para los inversionistas nacionales en el Perú. ¿Por qué los inversionistas extranjeros, corporativos y privados, no pudieron aprovechar también las oportunidades? Si ya estaban establecidos en el Perú, también podían cosechar las ventajas causadas por el retraimiento del abastecimiento extranjero de bienes manufacturados[34]. Aunque no estuvieran todavía presentes en el lugar no debemos pasar por alto el efecto expelente de las crisis y guerras occidentales; por ejemplo el incremento de la inmigración concomitente a tal fenómeno y su efecto sobre el (caso del) Perú. En consecuencia, tal vaivén no debe ser visto como total, o como meramente unilateral y consistente sólo en el fluir de los productos y del capital. En palabras más simples, la creación de la demanda es una cosa y la respuesta a dicha demanda otra.

La información a mi alcance permite un examen preliminar de esta línea de razonamiento. En términos operacionales, debemos encontrar un movimiento similar antes que divergente en la tasa de las inversiones hechas por los inversionistas nacionales y extranjeros, ya sea en períodos de crisis o normales. Como períodos de "crisis" se puede tomar las dos guerras mundiales y la crisis de 1929 a 1930 y su secuela; como períodos "normales" los años entre 1919 y 1929 y de 1950 a 1967. El muestreo de las firmas en Lima y el Callao de 1969 puede ser fechado de acuerdo a estos períodos, usando el año en que se establecieron como punto de partida. La tipología del inversionista puede ayudar a distinguir los tipos de inversionistas extranjeros y nacionales. Planteado en estos términos, no debemos encontrar incluso en

34 Esto parece que sucedió también en el sector externo. Algunas evidencias sugieren que las compañías exportadoras extranjeras —por ejemplo Cerro de Pasco— se beneficiaron con los períodos de guerra y el incremento de la demanda de materias primas. Los dividendos de la guerra unidos al capital de refuerzo probablemente permitieron a la Cerro de Pasco agrandar sus operaciones mineras en el Perú después de la guerra y entrar en nuevas empresas industriales. Ver, E. Romero, *Historia Económica*, 170-190.

estos datos algo sesgados [35], un resurgimiento de las inversiones nacionales y la disminución de las extranjeras durante una crisis; todos los tipos debieron demostrar altas y bajas más o menos en concordancia con las fluctuaciones de los promedios del período. Recíprocamente, en los períodos normales no debemos encontrar un incremento en las inversiones extranjeras y un declive en las nacionales; en vez de ello, todos deben crecer o disminuir al margen de su origen nacional. Examinando la información con la ayuda de estos instrumentos, vemos a primera vista cierta evidencia que parece descartar nuestra línea de razonamiento; esto es, que demuestra un resurgimiento de las inversiones nacionales durante una crisis:

i) de las firmas de la oligarquía más del promedio (el 29o/o frente al 4o/o) datan de la Primera Guerra Mundial; mientras

ii) las establecidas por los dueños de consorcios y peruanos independientes se fundaron por encima del promedio (el 8o/o respecto al 15o/o frente al 6o/o) durante la Segunda Guerra Mundial. Por cierto, que la iniciativa puramente nacional nunca fue tan alta como durante este último período (48o/o). Sin embargo;

iii) también se establecieron subsidiarias extranjeras durante períodos de "crisis", más que el promedio durante la Primera Guerra Mundial, (el 6o/o frente al 4o/o) y sólo un poco más abajo que el promedio durante la Segunda Guerra Mundial (2o/o frente al 6o/o) y la crisis mundial (el 6o/o frente al 8o/o);

iv) los inmigrantes y los migrantes extranjeros establecieron más firmas que el promedio en los años entre 1931 a 1939 y de 1940 a 1945 (el 17o/o y el 9o/o frente al 8o/o y respectivamente el 8o/o y el 7o/o frente al 6o/o); esto se repitió en el caso de los inmigrantes inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial (el 16o/o frente al 9o/o);

v) la tasa de la iniciativa nacional en los años cincuenta, cuando se incrementó rápidamente la inversión extranjera, tuvo poca diferencia (47o/o) con la de los años de la Segunda Guerra Mundial.

---

35 El muestreo de 1969 está "parcializado" en favor de la sobrevivencia; es decir incluía sólo firmas que existían entonces. Las firmas que datan de períodos previos, pero que ya no existían en 1969 sólo pueden ser delineadas después de cuidadosos exámenes de viejos registros. Esto implica una seria deficiencia en la base empírica utilizada, subrayando la naturaleza exploratoria del análisis. Existían terrenos más firmes en el caso de (la mayoría de) las firmas que datan de las dos últimas décadas; aquí el tiempo transcurrido es considerablemente más corto.

A pesar que las diferencias eran pequeñas, en muchos casos, fueron bastante constantes.

Ahora examinaremos los períodos normales. Durante el oncenio del presidente Leguía (1919 a 1930) —un período de considerable crecimiento capitalista y tendiente a fortalecer a la clase media del Perú— las subsidiarias extranjeras y la clase media alta peruana fundaron más industrias que el promedio (el 16o/o y el 10o/o frente al 6o/o). En las dos últimas décadas encontramos una proliferación de inversiones por todo tipo de inversionistas. Hubo algunas variantes: por ejemplo, muchas sociedades conjuntas establecidas por la oligarquía y las compañías extranjeras datan de los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial; el 80o/o de los consorcios fueron fundados entre los años de 1950 a 1967; la mitad de las industrias bajo el control único de la oligarquía datan de los años de Belaúnde. En otras palabras, hubo altas y bajas en la tasa de inversiones de los diversos tipos de inversionistas. Empero, casi todos demostraron una corriente bastante estable durante los últimos 20 años, los cuales estuvieron también marcados por un fuerte influjo de inversiones extranjeras; dos tercios de las subsidiarias, así como la mayoría de las firmas de los (in)migrantes, datan del período de la posguerra.

Estos datos preliminares indican una concurrencia de inversiones extranjeras y nacionales en los mismos períodos de tiempo, en lugar del movimiento de vaivén ya sugerido. Por "concurrencia" quiero decir el surgimiento simultáneo, en el cual ambos muestran oscilaciones e incremento en volumen durante los mismos períodos. Esta concurrencia, a su vez, constituye un argumento —de tipo "estadístico-correlacional"— en favor de la proposición recientemente adelantada por algunos autores, que un tipo de crecimiento industrial no es incompatible con la dependencia externa[36].

36 B. Warren, "Imperialism and Capitalist Industrialization; *New Left Review*, 81 (setiembre-octubre 1973) y F. Cardoso, Dependency and Development in Latin America; Dicha información parece mucho más importante que la mera asociación estática entre la tasa comparativamente alta del crecimiento industrial en el Perú y la corriente de inversiones extranjeras durante los años de 1950 ss. y 1960 y ss. Aunque, los datos de inversiones hechas por los tipos de inversionistas y del crecimiento industrial confirman un principio básico del marxismo, a saber que el capitalismo "crea" antes que "destruye". No sorprende que el artículo de Warren provocara una fuerte reacción en un ambiente más interesado en destacar el lado "destructor" antes que en recordar los efectos "creadores" del capitalismo. Ver J. Petras, P. Me Michael, R. Rhodes, "Imperialism and the Contradictions of Development, *New Left Review*, 85 (mayo-junio 1974), 83 ss.

3.5.2 Desplazamiento a través del mercado o adquisición: ¿realidad o fantasía?

El desplazamiento de las inversiones nacionales por extranjeros puede tener diversas formas. Las dos que van a ser examinadas a continuación son el desplazamiento del mercado y la adquisición de firmas nacionales por intereses extranjeros. En relación a los primeros, puedo ser breve. A un nivel agregado y comparando el porcentaje del mercado controlado al momento de la fundación de la firma y el de 1969, hay poco campo para confirmar si tuvo lugar el desplazamiento. Por cierto, que las poderosas subsidiarias combinaron las altas pérdidas al compartir el mercado (el 25o/o frente a un promedio del 22o/o) con la más baja incidencia de ganancias (el 25o/o y más) en su participación en el mercado (el 8o/o frente a un promedio del 20o/o). El registro de los nacionales poderosos se ve considerablemente mejor (el 9o/o perdió y el 27o/o ganó el 25o/o o más). Hasta a los inversionistas peruanos de las clases media alta, media y media baja les fue bien (el 24o/o y el 32o/o respectivamente; perdieron menos y ganaron más que los (in)migrantes extranjeros (el 20o/o y el 13o/o respectivamente). Esta situación se debió probablemente, en gran parte, a la relativa división en la industria y el mercado ya vista. En varios mercados las multinacionales sufrieron la competencia de sus similares y también la pugna de las importaciones. Más aun, sus bienes estaban frecuentemente sujetos a las fluctuaciones de la demanda.

Tengo poca información sobre la adquisición de firmas locales por intereses extranjeros: la nacionalidad de los fundadores (sólo peruanos, sólo extranjeros, en conjunto) y el patrón de 1969 de la propiedad de las acciones nacionales y extranjeras. La "desperuanización" en estos términos se habría dado en firmas debidas a la "iniciativa puramente peruana", que hubiesen estado en 1969 bajo un notorio grado de control extranjero.

Para utilizar esta información, debe hacerse ciertas suposiciones. Se acepta que la iniciativa corresponde a la propiedad; es decir, la iniciativa puramente peruana con control peruano de las acciones al momento de la fundación. Si la participación extranjera ocurrió desde el principio, los respondientes presumiblemente marcaron el caso como uno de iniciativa conjunta. Otra premisa es que la nacionalidad del control está determinada por la nacionalidad de los accionistas, no por la región de origen del capital. Debido, y no obstante, a estas suposiciones, el ejercicio se mantiene

exploratorio por naturaleza.

La tabla 3.4 muestra no sólo la gran vinculación entre la iniciativa puramente peruana y el control total o mayoritariamente nacional, sino también que la desperuanización (tomando el 51o/o del control extranjero como referencia) no sumaba más del 6o/o de todas las firmas fundadas únicamente por peruanos. Esto se apoya en otros datos, especialmente en la casi total congruencia de los porcentajes de las firmas debidas únicamente a la acción peruana (45o/o). Esta aproximación se aplica a todos los niveles de tamaño (el 21o/o y el 23o/o en las más grandes, 30o/o y 31o/o en las grandes y el 49o/o y el 52o/o en las industrias de tamaño mediano).

TABLA 3.4

Nacionalidad de los fundadores y grado de propiedad extranjera

Fundadores	100o/o nacional	0.1 - 50o/o extranj.	51 - 99o/o extranj.	100o/o extranj.	sin datos	(Ponderado) Total (N)
sólo peruanos	84	8	6	–	2	100 (73)
sólo extranjeros	15	16	10	58	1	100 (41)
iniciativa conjunta	21	36	28	13	2	100 (63)
Promedio	48	19	14	17	1	100 (117)

Deben añadirse tres puntos. Primero, sea cual fuera la desperuanización que ocurriera afectó mayormente a las firmas establecidas en la década de 1940. Ello concede cierta verosimilitud a la teoría del vaivén desplazante. Pero hay que tener cuidado por que los años '40 mostraron también el punto cumbre de las iniciativas conjuntas, lo que significaba participación extranjera desde el comienzo. Además, eran mayormente inversionistas extranjeros *privados* (inmigrantes) no corporaciones los que adquirieron las firmas debidas a la iniciativa local. Paradójicamente, esto mitiga la naturaleza de la desperuanización porque por lo menos parte de la propiedad pasaba de peruanos a nuevos peruanos. Tercero, la tabla 3.4 muestra que la peruanización –la adquisición por peruanos de industrias debidas solamente a la iniciativa extranjera– era considerablemente más frecuente que la desperuanización; 2 1/2 veces más cuando el criterio es el 100o/o y 5 cuando la

propiedad es el 50o/o peruana.

En base a esta información, el desplazamiento a través de la compra de firmas locales aparece bastante limitado en la industria peruana. La información y la metodología empleadas son naturalmente limitadas. Pero parece haber suficiente base para poner en duda algunas proposiciones, la mayoría porque lo último carecía de apuntalamiento empírico o porque la información en que se basan estaba poco sistematizada[37].

3.6 LAS REPERCUSIONES DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS: UNA ASOCIACION COMPLEJA Y FRECUENTEMENTE DESIGUAL

Las relaciones entre las inversiones nacionales y extranjeras en el proceso industrial del Perú pueden ser vistas mejor en la naturaleza de una asociación compleja y desigual que en una relación de desplazamiento. Algunos de los rasgos principales de esta asociación, su incidencia, su nivel y su efecto diferencial en los inversionistas peruanos, serán vistos a continuación. La incidencia o frecuencia de la asociación obviamente no puede ser aislada de los niveles o tipos de asociaciones estudiadas. La propiedad en 1969 y la nacionalidad de los fundadores siguen siendo los puntos principales en los cuales se basó el análisis. De estos puntos por lo menos tengo alguna información sistemática y representativa. Los datos del muestreo sobre la concesión de licencias y afines están limitados en profundidad y amplitud y son difíciles de evaluar; serán traídos a colación con todas las debidas reservas y sólo con fines heurísticos, en un campo sobre el cual se sabe poco y ciertamente el Perú no es excepción.

Para comenzar con la nacionalidad de los fundadores: en Lima y Callao las iniciativas mixtas (33o/o) eran –aparte de las totalmente peruanas– más frecuentes que las puramente extranjeras (22o/o). Las primeras también se

---

37 Hay pocos estudios basados en un muestreo seleccionado de industrias. El estudio de ILPES sobre los industriales, por ejemplo, utilizó frecuentemente de 30 a 60 de las firmas industriales más grandes del país, usando el Valor Bruto de Producción como criterio de tamaño. Utilicé 39 de las industrias más grandes del país con fines comparativos. Casi no llama la atención que con tal juego de cartas parcializado los investigadores encontraran una preeminencia de las grandes corporaciones extranjeras y del capital tradicional, etc. Pero tales datos no pueden servir como base para un estudio de la "industria latinoamericana".

incrementaron con el tiempo, del 20o/o en el período de la preguerra al 38o/o durante el período de 1959 a 1969; mientras, las iniciativas puramente extranjeras disminuyeron del 33o/o al 19-20o/o. La actividad totalmente peruana se mantuvo al mismo nivel. Los esfuerzos conjuntos fueron tanto una segregación reemplazante como la moda predominante de interrelación. En lo que respecta al capital, hemos visto que el 48o/o de todas las firmas estaban bajo el 100o/o del control peruano y sólo el 17o/o bajo control extranjero completo. Un tercio (33o/o) era de propiedad conjunta inclusive el 19o/o en el cual los peruanos poseían del 49o/o al 50o/o de las acciones y el 14o/o en el cual los extranjeros poseían del 51o/o al 99o/o de las acciones. Nuevamente, podríamos suponer indicaciones de frecuentes asociaciones a través de la propiedad.

No hay certeza hasta que punto y en qué medida el incremento de iniciativas conjuntas estaba relacionado con un incremento de inversiones y propiedad conjuntas. El sesenta por ciento de las iniciativas conjuntas que subsistían del período de la pre-guerra estaban bajo control peruano total, frente al 48o/o de aquellas establecidas en la última década. Ello indica un proceso de peruanización a través del tiempo, ya fuera que las firmas se debieran a la iniciativa mixta o puramente extranjera. Según este razonamiento, la participación peruana en la propiedad de las firmas que datan de las décadas de la postguerra también debería haberse incrementado, con el tiempo. Pero, parece que las cosas eran bastante más complejas.

Es importante aclarar primero, cuando se habla de iniciativas conjuntas, que la mayoría fueron establecidas a instancia de socios extranjeros: lo cual se dio en el 64o/o de las iniciativas conjuntas de Lima y el Callao y en el 74o/o de las industrias más grandes del país. Aun más, las iniciativas conjuntas se incrementaron con el tamaño de la industria, desde el 30o/o al nivel del tamaño mediano, al 43o/o en las grandes y al 64o/o en las industrias más grandes. Al mismo tiempo, la iniciativa puramente peruana disminuyó (desde el 49o/o al 30o/o y al 20o/o) más o menos a semejanza de la iniciativa "puramente extranjera" (desde el 21o/o al 26o/o y al 13o/o). La propuesta de fusión se originó en muchos casos no sólo con los extranjeros, sino que ellos estaban más dispuestos a proponer la posibilidad cuando se incrementaban sus industrias y con ello sus riesgos y participaciones.

La desagregación del análisis por medio del examen del papel de los diversos tipos de inversionistas ayuda a clarificar posteriormente la imagen.

propiedad es el 50%/o peruana.

En base a esta información, el desplazamiento a través de la compra de firmas locales aparece bastante limitado en la industria peruana. La información y la metodología empleadas son naturalmente limitadas. Pero parece haber suficiente base para poner en duda algunas proposiciones, la mayoría porque lo último carecía de apuntalamiento empírico o porque la información en que se basan estaba poco sistematizada[37].

3.6 LAS REPERCUSIONES DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS: UNA ASOCIACION COMPLEJA Y FRECUENTEMENTE DESIGUAL

Las relaciones entre las inversiones nacionales y extranjeras en el proceso industrial del Perú pueden ser vistas mejor en la naturaleza de una asociación compleja y desigual que en una relación de desplazamiento. Algunos de los rasgos principales de esta asociación, su incidencia, su nivel y su efecto diferencial en los inversionistas peruanos, serán vistos a continuación. La incidencia o frecuencia de la asociación obviamente no puede ser aislada de los niveles o tipos de asociaciones estudiadas. La propiedad en 1969 y la nacionalidad de los fundadores siguen siendo los puntos principales en los cuales se basó el análisis. De estos puntos por lo menos tengo alguna información sistemática y representativa. Los datos del muestreo sobre la concesión de licencias y afines están limitados en profundidad y amplitud y son difíciles de evaluar; serán traídos a colación con todas las debidas reservas y sólo con fines heurísticos, en un campo sobre el cual se sabe poco y ciertamente el Perú no es excepción.

Para comenzar con la nacionalidad de los fundadores: en Lima y Callao las iniciativas mixtas (33%/o) eran –aparte de las totalmente peruanas– más frecuentes que las puramente extranjeras (22%/o). Las primeras también se

37 Hay pocos estudios basados en un muestreo seleccionado de industrias. El estudio de ILPES sobre los industriales, por ejemplo, utilizó frecuentemente de 30 a 60 de las firmas industriales más grandes del país, usando el Valor Bruto de Producción como criterio de tamaño. Utilicé 39 de las industrias más grandes del país con fines comparativos. Casi no llama la atención que con tal juego de cartas parcializado los investigadores encontraran una preeminencia de las grandes corporaciones extranjeras y del capital tradicional, etc. Pero tales datos no pueden servir como base para un estudio de la "industria latinoamericana".

incrementaron con el tiempo, del 20º/o en el período de la preguerra al 38º/o durante el período de 1959 a 1969; mientras, las iniciativas puramente extranjeras disminuyeron del 33º/o al 19-20º/o. La actividad totalmente peruana se mantuvo al mismo nivel. Los esfuerzos conjuntos fueron tanto una segregación reemplazante como la moda predominante de interrelación. En lo que respecta al capital, hemos visto que el 48º/o de todas las firmas estaban bajo el 100º/o del control peruano y sólo el 17º/o bajo control extranjero completo. Un tercio (33º/o) era de propiedad conjunta inclusive el 19º/o en el cual los peruanos poseían del 49º/o al 50º/o de las acciones y el 14º/o en el cual los extranjeros poseían del 51º/o al 99º/o de las acciones. Nuevamente, podríamos suponer indicaciones de frecuentes asociaciones a través de la propiedad.

No hay certeza hasta que punto y en qué medida el incremento de iniciativas conjuntas estaba relacionado con un incremento de inversiones y propiedad conjuntas. El sesenta por ciento de las iniciativas conjuntas que subsistían del período de la pre-guerra estaban bajo control peruano total, frente al 48º/o de aquellas establecidas en la última década. Ello indica un proceso de peruanización a través del tiempo, ya fuera que las firmas se debieran a la iniciativa mixta o puramente extranjera. Según este razonamiento, la participación peruana en la propiedad de las firmas que datan de las décadas de la postguerra también debería haberse incrementado, con el tiempo. Pero, parece que las cosas eran bastante más complejas.

Es importante aclarar primero, cuando se habla de iniciativas conjuntas, que la mayoría fueron establecidas a instancia de socios extranjeros: lo cual se dio en el 64º/o de las iniciativas conjuntas de Lima y el Callao y en el 74º/o de las industrias más grandes del país. Aun más, las iniciativas conjuntas se incrementaron con el tamaño de la industria, desde el 30º/o al nivel del tamaño mediano, al 43º/o en las grandes y al 64º/o en las industrias más grandes. Al mismo tiempo, la iniciativa puramente peruana disminuyó (desde el 49º/o al 30º/o y al 20º/o) más o menos a semejanza de la iniciativa "puramente extranjera" (desde el 21º/o al 26º/o y al 13º/o). La propuesta de fusión se originó en muchos casos no sólo con los extranjeros, sino que ellos estaban más dispuestos a proponer la posibilidad cuando se incrementaban sus industrias y con ello sus riesgos y participaciones.

La desagregación del análisis por medio del examen del papel de los diversos tipos de inversionistas ayuda a clarificar posteriormente la imagen.

Como se desprende de las relaciones observadas, el interés de los socios peruanos y extranjeros en las asociaciones no fue ni universal ni constante a lo largo del tiempo. En lugar de ello, se modificó de acuerdo a la política, a los recursos económicos y sociales, a la flexibilidad y a la presión.

3.6.1 Vínculos diferenciales del capital corporativo extranjero

De las subsidiarias de las multinacionales debemos distinguir entre i) aquellas establecidas por compañías exportadoras (especialmente en minería) las cuales llevaban algún tiempo en el Perú; y ii) las subsidiarias fundadas por corporaciones industriales occidentales sin lazos previos de producción con el país. Las primeras subsidiarias eran el producto conjunto de la oligarquía y de las compañías extranjeras exportadoras. Compartían sus actividades en la producción exportadora y mantenían muchas otras relaciones, inclusive sociales, políticas e ideológicas[38]. Sus sociedades conjuntas durante el período de la posguerra constituían una secuela lógica a sus esfuerzos e intereses comunes que venían desde décadas atrás. Estas sociedades conjuntas en la manufactura eran también lógicas en otro sentido. Producían ya fuera insumos para la producción exportadora de materias primas semiprocesadas, tales como herramientas de pulverización para el mineral de cobre y dinamita para la minería. O la producción consistía en bienes manufacturados, los cuales usaban insumos de actividades exportadoras, por ejemplo cables y papel con insumos de minería y caña de azúcar respectivamente[39].

¿Cuán en "conjunto" estaban estas sociedades conjuntas? En términos de capital y propiedad, la oligarquía se mantuvo como el socio minoritario en el 54o/o de todos los casos, llegando a ser propietarios en igual proporción sólo en un 11o/o. Su posición subordinada era tal vez análoga a la posición de esta agrupación en el sector externo como un todo[40].

---

38 Los científicos sociales peruanos estuvieron mucho tiempo fascinados con la oligarquía, mientras sus colegas del Brasil, Argentina y Chile se preocupaban más por la clase media, los industriales, el proletariado y afines. Estas diferencias están claramente asociadas con las diferencias en la estructura social y reflejan sus propias realidades. Sobre los estudios peruanos que señalan los vínculos entre la oligarquía y los intereses extranjeros de exportación; ver los ensayos de Bravo Bresani, Piel y Favre, *La Oligarquía en el Perú*, (IEP Lima, 1969); C. Malpica, *Los dueños del Perú*, 7-23, 163-293, J. Bravo Bresani, "Gran empresa y pequeña nación". En *Perú Problema*, (Lima, 1968) 119-153.

39 Para más información sobre estas compañías, ver: Malpica, *Los dueños del Perú* e *idem*. *El mito*, 13-21.

40 Esto sucedió tanto con la minería como con el azúcar donde la Cerro de Pasco y la Grace ocupaban posiciones estratégicas debido a su papel de monopolio o de oligopolio en el procesamiento de materias primas.

Las sociedades conjuntas industriales de la oligarquía y las multinacionales, sin embargo, constituían una pequeña proporción de todas las subsidiarias como un todo, no obstante el hecho que su peso ponderado se incrementaba con el tamaño (desde el 2o/o en el medio al 9o/o en el grande y el 10o/o en el nivel más grande de la industria). Intimamente vinculadas con las familias más poderosas del Perú y con un peso extratégico en la economía peruana[41], estas corporaciones de inversionistas extranjeros establecidas diferían importantemente del segundo tipo de subsidiarias. Las últimas sobrepasaban a las primeras considerablemente. ¿Cuáles eran sus vínculos con el capital peruano?

Hay una base bastante sólida en respaldo del argumento que las subsidiarias colaboraron poco con el capital peruano, con certeza, menos que en otros países latinoamericanos (cfr. tabla 3.5). El control mayoritario extranjero (el 51o/o de las acciones o más) existió en el 88o/o de todas las subsidiarias. Ello no anda muy lejos del 86o/o encontrado en el caso de todas las firmas afiliadas a las 115 compañías matrices norteamericanas y localizadas de parte a parte en la industria latinoamericana. Pero el 100o/o de las subsidiarias bajo control extranjero ("ramas" según la terminología de Mikesell) aportaban el 49o/o en el Perú frente a sólo el 4o/o en el promedio, es decir cerca de 12 1/2 veces más.

41 Lo producido por la minería y la agricultura aportó el 95o/o del valor total de las exportaciones en 1950, el 69o/o en 1967; en ambos sectores externos los intereses corporativos extranjeros predominaron, ILPES, "Desarrollo económico e integración en América Latina, el caso del Perú". La importancia del sector externo fue acrecentada antes que mitigada en el proceso peruano de substitución de las importaciones.

Como se desprende de las relaciones observadas, el interés de los socios peruanos y extranjeros en las asociaciones no fue ni universal ni constante a lo largo del tiempo. En lugar de ello, se modificó de acuerdo a la política, a los recursos económicos y sociales, a la flexibilidad y a la presión.

3.6.1 Vínculos diferenciales del capital corporativo extranjero

De las subsidiarias de las multinacionales debemos distinguir entre i) aquellas establecidas por compañías exportadoras (especialmente en minería) las cuales llevaban algún tiempo en el Perú; y ii) las subsidiarias fundadas por corporaciones industriales occidentales sin lazos previos de producción con el país. Las primeras subsidiarias eran el producto conjunto de la oligarquía y de las compañías extranjeras exportadoras. Compartían sus actividades en la producción exportadora y mantenían muchas otras relaciones, inclusive sociales, políticas e ideológicas[38]. Sus sociedades conjuntas durante el período de la posguerra constituían una secuela lógica a sus esfuerzos e intereses comunes que venían desde décadas atrás. Estas sociedades conjuntas en la manufactura eran también lógicas en otro sentido. Producían ya fuera insumos para la producción exportadora de materias primas semiprocesadas, tales como herramientas de pulverización para el mineral de cobre y dinamita para la minería. O la producción consistía en bienes manufacturados, los cuales usaban insumos de actividades exportadoras, por ejemplo cables y papel con insumos de minería y caña de azúcar respectivamente[39].

¿Cuán en "conjunto" estaban estas sociedades conjuntas? En términos de capital y propiedad, la oligarquía se mantuvo como el socio minoritario en el 54o/o de todos los casos, llegando a ser propietarios en igual proporción sólo en un 11o/o. Su posición subordinada era tal vez análoga a la posición de esta agrupación en el sector externo como un todo[40].

---

38 Los científicos sociales peruanos estuvieron mucho tiempo fascinados con la oligarquía, mientras sus colegas del Brasil, Argentina y Chile se preocupaban más por la clase media, los industriales, el proletariado y afines. Estas diferencias están claramente asociadas con las diferencias en la estructura social y reflejan sus propias realidades. Sobre los estudios peruanos que señalan los vínculos entre la oligarquía y los intereses extranjeros de exportación; ver los ensayos de Bravo Bresani, Piel y Favre, *La Oligarquía en el Perú*, (IEP Lima, 1969); C. Malpica, *Los dueños del Perú*, 7-23, 163-293, J. Bravo Bresani, "Gran empresa y pequeña nación". En *Perú Problema*, (Lima, 1968) 119-153.

39 Para más información sobre estas compañías, ver: Malpica, *Los dueños del Perú e idem*, *El mito*, 13-21.

40 Esto sucedió tanto con la minería como con el azúcar donde la Cerro de Pasco y la Grace ocupaban posiciones estratégicas debido a su papel de monopolio o de oligopolio en el procesamiento de materias primas.

Las sociedades conjuntas industriales de la oligarquía y las multinacionales, sin embargo, constituían una pequeña proporción de todas las subsidiarias como un todo, no obstante el hecho que su peso ponderado se incrementaba con el tamaño (desde el 2o/o en el medio al 9o/o en el grande y el 10o/o en el nivel más grande de la industria). Intimamente vinculadas con las familias más poderosas del Perú y con un peso extratégico en la economía peruana[41], estas corporaciones de inversionistas extranjeros establecidas diferían importantemente del segundo tipo de subsidiarias. Las últimas sobrepasaban a las primeras considerablemente. ¿Cuáles eran sus vínculos con el capital peruano?

Hay una base bastante sólida en respaldo del argumento que las subsidiarias colaboraron poco con el capital peruano, con certeza, menos que en otros países latinoamericanos (cfr. tabla 3.5). El control mayoritario extranjero (el 51o/o de las acciones o más) existió en el 88o/o de todas las subsidiarias. Ello no anda muy lejos del 86o/o encontrado en el caso de todas las firmas afiliadas a las 115 compañías matrices norteamericanas y localizadas de parte a parte en la industria latinoamericana. Pero el 100o/o de las subsidiarias bajo control extranjero ("ramas" según la terminología de Mikesell) aportaban el 49o/o en el Perú frente a sólo el 4o/o en el promedio, es decir cerca de 12 1/2 veces más.

41 Lo producido por la minería y la agricultura aportó el 95o/o del valor total de las exportaciones en 1950, el 69o/o en 1967; en ambos sectores externos los intereses corporativos extranjeros predominaron, ILPES, "Desarrollo económico e integración en América Latina, el caso del Perú". La importancia del sector externo fue acrecentada antes que mitigada en el proceso peruano de substitución de las importaciones.

TABLA 3.5

Acciones de propiedad extranjera en las subsidiarias extranjeras en el Perú; compañías filiales norteamericanas en América Latina (1957) y el porcentaje de sus acciones controladas por la compañía matriz norteamericana

	Subsidiarias extranjeras en el Perú (1969)	Filiales norteamericanas en América Latina (1957)*
Propiedad:		
100º/o peruana	0	
1 - 50º/o extranjera	7	14 asociados
51 - 99º/o extranjera	39	82 subsidiarias
100º/o extranjera	49	4 ramas
S.d.	5	
Total	100	100º/o
(N)	(28)	(411)

* Fuente: R.F. Mikesell (ed) *U.S. Private and Gobernment Investment Abroad* (Eugene, 1962), 80-81, Tabla IV-I. Citado en CEPAL, *El Proceso de Industrialización en América Latina*, 226.

Desgraciadamente la información de Mikesell es antigua, pero no tengo otra información a mi alcance. Algo se puede decir sobre el agregado de compañías norteamericanas y las que no lo eran en mi información sobre el Perú, al desagregar y comparar ambas. Esta comparación muestra que las subsidiarias norteamericanas en el Perú no sólo estaban menos asociadas al capital peruano que las subsidiarias que no eran norteamericanas; sino también mucho menos que el promedio de asociación entre las corporaciones norteamericanas y el capital local en la industria latinoamericana en general. La propiedad totalmente extranjera prevaleció en el 62º/o de las subsidiarias norteamericanas en el Perú frente al 43º/o de las subsidiarias no norteamericanas (el promedio en la región era el 4º/o); del 1 al 49º/o de la propiedad

local sumaba del 0°/o al 8°/o (promedio: 39°/o)[42].

De este modo, las sociedades conjuntas y otras subsidiarias no deben ser amalgamadas juntas, así sean subsidiarias norteamericanas o de cualquier otra parte. Este punto está respaldado por su patrones de selección de personal ejecutivo: las sociedades conjuntas empleaban cinco veces más personas de los círculos oligárquicos que otras subsidiarias (el 45°/o frente al 9°/o) y a nadie de la sierra o de la clase media o media baja (el 0°/o frente al 55°/o); las otras subsidiarias servían mucho más de canal de movilidad social ascendente. Además, las firmas norteamericanas empleaban algunos peruanos más que las compañías de otras regiones y pocos gerentes norteamericanos[43].

Estos datos reflejan antiguas y nuevas variantes del capital corporativo foráneo, parcialmente fusionadas según su período de establecimiento y clase de inversiones, pero, aún no notoriamente distintas una de otra[44]. La importancia estrategica de esta distinción se demostrará cuando plantee mi raciocinio sobre las políticas nacionalistas de los gobiernos actuales y la forma en que los dos tipos de subsidiarias reaccionaban. A pesar de tener obviamente similitudes, fueron tratadas en diferente forma y reaccionaron de modo diferente. Pero ambas tenían poca asociación con el capital peruano.

3.6.2 Los intereses peruanos y los extranjeros: el patrón de vínculos

Además de la oligarquía y de los dueños de consorcios, tenemos a los peruanos de los estratos medio alto (MA) y medio, medio bajo (MMB). Los dos primeros han sido definidos como tipos poderosos, los dos últimos como

---

42 CEPAL utilizando los datos de Mikesell, sobre compañías asociadas (en las cuales las corporaciones norteamericanas poseían el 51°/o o menos del capital disponible), escribió: "la proporción del número total de afiliados representado por las compañías afiliadas es del 23°/o en Chile y el 21°/o en Argentina, se mantiene muy cerca al promedio (14°/o) en Brasil, Colombia, México y Venezuela y está bastante más bajo en otros países inclusive el Perú, donde es el 5°/o. CEPAL *El Proceso de industrialización en América Latina,* 227.

43 Hemos visto que sólo el 6°/o de los gerentes extranjeros eran de EE.UU. Es difícil creer que las compañías norteamericanas empleaban personas de otras nacionalidades por razones de calidad o de abastecimiento en general. Probablemente se debió a un fuerte sentimiento antinorteamericano en el Perú —otro indicio de "vulnerabilidad" en las poderosas compañías. Nos preguntamos cual sería el resultado si la política pública en relación a los directivos extranjeros hubiera sido más fuerte, o si las restricciones de las importaciones y la necesidad de las compañías de demostrar que no habían peruanos disponibles hubiera sido puesta en ejecución con más frecuencia.

44 Las compañías exportadoras entraron a la industria no sólo procesando materias primas sino también fabricando productos manufacturados, en consecuencia la palabra es "fusión". Sin embargo, esta "fusión" ha sido definida sólo en un sentido limitado.

TABLA 3.5

Acciones de propiedad extranjera en las subsidiarias extranjeras en el Perú; compañías filiales norteamericanas en América Latina (1957) y el porcentaje de sus acciones controladas por la compañía matriz norteamericana

	Subsidiarias extranjeras en el Perú (1969)	Filiales norteamericanas en América Latina (1957)*
Propiedad:		
100% peruana	0	
1 - 50% extranjera	7	14 asociados
51 - 99% extranjera	39	82 subsidiarias
100% extranjera	49	4 ramas
S.d.	5	
Total	100	100%
(N)	(28)	(411)

* Fuente: R.F. Mikesell (ed) *U.S. Private and Gobernment Investment Abroad* (Eugene, 1962), 80-81, Tabla IV-I. Citado en CEPAL, *El Proceso de Industrialización en América Latina*, 226.

Desgraciadamente la información de Mikesell es antigua, pero no tengo otra información a mi alcance. Algo se puede decir sobre el agregado de compañías norteamericanas y las que no lo eran en mi información sobre el Perú, al desagregar y comparar ambas. Esta comparación muestra que las subsidiarias norteamericanas en el Perú no sólo estaban menos asociadas al capital peruano que las subsidiarias que no eran norteamericanas; sino también mucho menos que el promedio de asociación entre las corporaciones norteamericanas y el capital local en la industria latinoamericana en general. La propiedad totalmente extranjera prevaleció en el 62% de las subsidiarias norteamericanas en el Perú frente al 43% de las subsidiarias no norteamericanas (el promedio en la región era el 40%); del 1 al 49% de la propiedad

local sumaba del 0º/o al 8º/o (promedio: 39º/o)[42].

De este modo, las sociedades conjuntas y otras subsidiarias no deben ser amalgamadas juntas, así sean subsidiarias norteamericanas o de cualquier otra parte. Este punto está respaldado por su patrones de selección de personal ejecutivo: las sociedades conjuntas empleaban cinco veces más personas de los círculos oligárquicos que otras subsidiarias (el 45º/o frente al 9º/o) y a nadie de la sierra o de la clase media o media baja (el 0º/o frente al 55º/o); las otras subsidiarias servían mucho más de canal de movilidad social ascendente. Además, las firmas norteamericanas empleaban algunos peruanos más que las compañías de otras regiones y pocos gerentes norteamericanos[43].

Estos datos reflejan antiguas y nuevas variantes del capital corporativo foráneo, parcialmente fusionadas según su período de establecimiento y clase de inversiones, pero, aún no notoriamente distintas una de otra[44]. La importancia estratégica de esta distinción se demostrará cuando plantee mi raciocinio sobre las políticas nacionalistas de los gobiernos actuales y la forma en que los dos tipos de subsidiarias reaccionaban. A pesar de tener obviamente similitudes, fueron tratadas en diferente forma y reaccionaron de modo diferente. Pero ambas tenían poca asociación con el capital peruano.

3.6.2 Los intereses peruanos y los extranjeros: el patrón de vínculos

Además de la oligarquía y de los dueños de consorcios, tenemos a los peruanos de los estratos medio alto (MA) y medio, medio bajo (MMB). Los dos primeros han sido definidos como tipos poderosos, los dos últimos como

---

42 CEPAL utilizando los datos de Mikesell, sobre compañías asociadas (en las cuales las corporaciones norteamericanas poseían el 51º/o o menos del capital disponible), escribió: "la proporción del número total de afiliados representado por las compañías afiliadas es del 23º/o en Chile y el 21º/o en Argentina, se mantiene muy cerca al promedio (14º/o) en Brasil, Colombia, México y Venezuela y está bastante más bajo en otros países inclusive el Perú, donde es el 5º/o. CEPAL *El Proceso de industrialización en América Latina*, 227.

43 Hemos visto que sólo el 6º/o de los gerentes extranjeros eran de EE.UU. Es difícil creer que las compañías norteamericanas empleaban personas de otras nacionalidades por razones de calidad o de abastecimiento en general. Probablemente se debió a un fuerte sentimiento antinorteamericano en el Perú —otro indicio de "vulnerabilidad" en las poderosas compañías. Nos preguntamos cual sería el resultado si la política pública en relación a los directivos extranjeros hubiera sido más fuerte, o si las restricciones de las importaciones y la necesidad de las compañías de demostrar que no habían peruanos disponibles hubiera sido puesta en ejecución con más frecuencia.

44 Las compañías exportadoras entraron a la industria no sólo procesando materias primas sino también fabricando productos manufacturados, en consecuencia la palabra es "fusión". Sin embargo, esta "fusión" ha sido definida sólo en un sentido limitado.

independientes. Ambas categorías diferían marcadamente en relación a su grado de poderío económico y situación en la industria. Para localizar esta posición algo más concretamente: en términos de tamaño, el 57°/o de las industrias de la oligarquía, excluidas las sociedades conjuntas, eran grandes y el 40°/o de aquellas de los consorcios; las primeras controlaban el 18°/o y las segundas el 10°/o de las industrias más grandes del Perú. Los industriales MA y MMB ocupaban una posición notoriamente menos poderosa: el 9°/o y el 1°/o de sus industrias respectivamente, localizadas en el nivel de tamaño grande y controlaban el 3°/o respecto a ninguna de las grandes compañías industriales del Perú. En forma similar, en términos de tipos de inversiones industriales, vemos que el 62°/o y el 56°/o de los tipos poderosos estaban localizados en las industrias dinámicas, frente al 28°/o y al 47°/o respectivamente de las otras.

La industria estaba claramente estratificada en lo que se refiere a los tipos nacionales. Pero es importante reconocer que la base social y la realización industrial no estaban perfectamente correlacionadas. Ello se destaca más nítidamente cuando vemos dos tipos dinámicos, los dueños de consorcios y los industriales MMB. Los últimos demostraron mejor habilidad en la industria que los industriales MA. Como lo demuestra la información anterior, controlaban no sólo aproximadamente la misma proporción de industrias en Lima y el Callao (cerca del 20°/o). Lo que es más importante, se comprometían con más frecuencia en la transformación del metal, equipo de transporte (insumos y astilleros) y hasta en industrias químicas; esto es, estaban menos orientados hacia industrias tradicionales que los industriales MA. Se puede hacer observaciones análogas a nivel de los inversionistas peruanos poderosos. Los dueños de consorcios no disfrutaron de las mismas ventajas iniciales de la oligarquía, aunque estaban bastante cerca de la posición de éstos últimos en la industria. Controlaban, por ejemplo, más firmas de tamaño grande y mediano en Lima y el Callao (el 14°/o frente al 11°/o y el 5°/o frente al 2°/o respectivamente), mientras las proporciones de las industrias dinámicas no diferían significativamente (el 56°/o frente al 62°/o).

¿Cuáles son las consecuencias de estas diferencias en base y grado o nivel de operaciones logradas en la industria para el patrón de vínculos externos? Esta diferenciación sugiere claramente que no debemos esperar que tales vínculos sean homogéneos y parejos; en lugar de ello podemos presumir

que los peruanos consideraban los vínculos en una forma diferencial, en gran concordancia con las fuentes iniciales e impulsadas a las industrias en expansión. La necesidad y las oportunidades probablemente se modificaron en forma considerable. Parece útil e importante proseguir esta línea en cierta medida en vista de la limitada y algo unilateral fascinación de la oligarquía en lo que respecta a los vínculos externos. Es verdad que este grupo estaba ligado con las compañías extranjeras de exportación en sociedades conjuntas, pero dos cosas siguen vigentes: i) la oligarquía tenía otras inversiones en la industria al margen de estas sociedades conjuntas: ¿encontraremos aquí también, fuertes lazos con el capital extranjero? ; ii) ¿y qué se puede decir de los otros tipos peruanos aparte de la oligarquía: debemos esperar que no estén vinculados? Es necesario responder a estas preguntas si queremos tener una visión menos parcial y predispuesta que la prevaleciente por algún tiempo.

Como anteriormente, sólo puedo trabajar con la información a la cual tuve acceso sobre el tipo de iniciativa y propiedad que ya utilicé. Esta información permite un análisis exploratorio del índice de iniciativa nacional al momento de fundar la firma, la tasa de propiedad interna en 1969 y la relación entre ambas. Antes de proceder con los datos, trataremos de formular una hipótesis basada en el análisis anterior. En relación a la tasa de *iniciativa* nacional podemos plantear hipotéticamente que se incrementa mientras nos movemos de la cumbre a la base, es decir desde la oligarquía a los propietarios de consorcios, los industriales MA y MMB; esto lo sugerirían ciertas tesis como aquella de la existencia del comprador burgués. En relación a la tasa de *propiedad* nacional el argumento puede usarse en dos sentidos. Se puede sostener que la oligarquía se vendió a los intereses extranjeros; lo cual significaría que —tomado la iniciativa y propiedad en conjunto— ambos declinarían de la cumbre a la base. Sin embargo, también se puede argumentar que dados sus recursos financieros, la oligarquía tenía más oportunidades de comprar la parte de los socios extranjeros y terminar siendo el accionista mayoritario. Dentro de esta línea de razonamiento, los peruanos de menos recursos hubieran corrido los mayores riesgos de entregarse a los socios extranjeros, aun cuando su tasa de iniciativa nacional al fundar la firma haya sido más alta que la oligarquíca. Se sabía que la ventajosa situación de la oligarquía en la industria de la harina de pescado se debía a su fuerte posición en la banca y a las hipotecas que mantenía sobre muchas firmas independientes. A pesar de que no tomó la iniciativa en esta nueva industria, fortaleció su

independientes. Ambas categorías diferían marcadamente en relación a su grado de poderío económico y situación en la industria. Para localizar esta posición algo más concretamente: en términos de tamaño, el 57o/o de las industrias de la oligarquía, excluidas las sociedades conjuntas, eran grandes y el 40o/o de aquellas de los consorcios; las primeras controlaban el 18o/o y las segundas el 10o/o de las industrias mas grandes del Perú Los industriales MA y MMB ocupaban una posición notoriamente menos poderosa: el 9o/o y el 1o/o de sus industrias respectivamente, localizadas en el nivel de tamaño grande y controlaban el 3o/o respecto a ninguna de las grandes compañías industriales del Perú. En forma similar, en términos de tipos de inversiones industriales, vemos que el 62o/o y el 56o/o de los tipos poderosos estaban localizados en las industrias dinámicas, frente al 28o/o y al 47o/o respectivamente de las otras.

La industria estaba claramente estratificada en lo que se refiere a los tipos nacionales. Pero es importante reconocer que la base social y la realización industrial no estaban perfectamente correlacionadas. Ello se destaca más nítidamente cuando vemos dos tipos dinámicos, los dueños de consorcios y los industriales MMB. Los últimos demostraron mejor habilidad en la industria que los industriales MA. Como lo demuestra la información anterior, controlaban no sólo aproximadamente la misma proporción de industrias en Lima y el Callao (cerca del 20o/o). Lo que es más importante, se comprometían con más frecuencia en la transformación del metal, equipo de transporte (insumos y astilleros) y hasta en industrias químicas; esto es, estaban menos orientados hacia industrias tradicionales que los industriales MA. Se puede hacer observaciones análogas a nivel de los inversionistas peruanos poderosos. Los dueños de consorcios no disfrutaron de las mismas ventajas iniciales de la oligarquía, aunque estaban bastante cerca de la posición de éstos últimos en la industria. Controlaban, por ejemplo, más firmas de tamaño grande y mediano en Lima y el Callao (el 14o/o frente al 11o/o y el 5o/o frente al 2o/o respectivamente), mientras las proporciones de las industrias dinámicas no diferían significativamente (el 56o/o frente al 62o/o).

¿Cuáles son las consecuencias de estas diferencias en base y grado o nivel de operaciones logradas en la industria para el patrón de vínculos externos? Esta diferenciación sugiere claramente que no debemos esperar que tales vínculos sean homogéneos y parejos; en lugar de ello podemos presumir

que los peruanos consideraban los vínculos en una forma diferencial, en gran concordancia con las fuentes iniciales e impulsadas a las industrias en expansión. La necesidad y las oportunidades probablemente se modificaron en forma considerable. Parece útil e importante proseguir esta línea en cierta medida en vista de la limitada y algo unilateral fascinación de la oligarquía en lo que respecta a los vínculos externos. Es verdad que este grupo estaba ligado con las compañías extranjeras de exportación en sociedades conjuntas, pero dos cosas siguen vigentes: i) la oligarquía tenía otras inversiones en la industria al margen de estas sociedades conjuntas: ¿encontraremos aquí también, fuertes lazos con el capital extranjero? ; ii) ¿y qué se puede decir de los otros tipos peruanos aparte de la oligarquía: debemos esperar que no estén vinculados? Es necesario responder a estas preguntas si queremos tener una visión menos parcial y predispuesta que la prevaleciente por algún tiempo.

Como anteriormente, sólo puedo trabajar con la información a la cual tuve acceso sobre el tipo de iniciativa y propiedad que ya utilicé. Esta información permite un análisis exploratorio del índice de iniciativa nacional al momento de fundar la firma, la tasa de propiedad interna en 1969 y la relación entre ambas. Antes de proceder con los datos, trataremos de formular una hipótesis basada en el análisis anterior. En relación a la tasa de *iniciativa* nacional podemos plantear hipotéticamente que se incrementa mientras nos movemos de la cumbre a la base, es decir desde la oligarquía a los propietarios de consorcios, los industriales MA y MMB; esto lo sugerirían ciertas tesis como aquella de la existencia del comprador burgués. En relación a la tasa de *propiedad* nacional el argumento puede usarse en dos sentidos. Se puede sostener que la oligarquía se vendió a los intereses extranjeros; lo cual significaría que –tomado la iniciativa y propiedad en conjunto– ambos declinarían de la cumbre a la base. Sin embargo, también se puede argumentar que dados sus recursos financieros, la oligarquía tenía más oportunidades de comprar la parte de los socios extranjeros y terminar siendo el accionista mayoritario. Dentro de esta línea de razonamiento, los peruanos de menos recursos hubieran corrido los mayores riesgos de entregarse a los socios extranjeros, aun cuando su tasa de iniciativa nacional al fundar la firma haya sido más alta que la oligarquíca. Se sabía que la ventajosa situación de la oligarquía en la industria de la harina de pescado se debía a su fuerte posición en la banca y a las hipotecas que mantenía sobre muchas firmas independientes. A pesar de que no tomó la iniciativa en esta nueva industria, fortaleció su

posición cuando los prestatarios no pudieron pagar sus deudas. Un proceso semejante pudo haber ocurrido en otras ramas de la industria[45]. Otros, menos dotados de capital y enfrentados con la necesidad de financiar la expansión, apenas si podían hacer otra cosa que recurrir al capital extranjero. En tales casos la ayuda extranjera se obtuvo al precio de entregar una parte de la propiedad nacional.

La información a mi alcance respalda esta segunda hipótesis, antes que a la primera. En relación a las acciones de propiedad extranjera por tipo de inversionista peruano vemos lo siguiente:

i) El 72o/o de las industrias de la oligarquía eran de propiedad totalmente peruana; el 28o/o restante eran menos del 50o/o propiedad extranjera, es decir ninguna de sus firmas (aparte de las sociedades conjuntas) estaban bajo el control extranjero mayoritario.

ii) Se obtuvo una situación semejante en el caso de los industriales MA, el 83o/o de sus firmas eran de propiedad completamente peruana, el 11o/o estaba dentro del 1o/o al 50o/o y el otro 6o/o bajo el control extranjero mayoritario.

iii) Los propietarios de los consorcios y los industriales MMB, por otro lado, mostraron una proporción considerablemente rebajada de firmas bajo una propiedad nacional del cien por ciento (40o/o respecto al 65o/o); el porcentaje de sus firmas dentro del 1 - 50o/o y bajo control extranjero mayoritariamente era más alto (el 44o/o respecto al 16o/o y el 16o/o respecto al 14o/o).

Entonces la oligarquía *no* se vendió a los intereses extranjeros. Esto se aplica nótese bien al control sobre las sociedades industriales fuera de las sociedades conjuntas que había establecido en unión de compañías exportadoras extranjeras.

Los industriales de la clase media alta también estaban (o se mantenían) al frente de sus industrias, dando como resultado una alta tasa de propiedad nacional. Pero los dos tipos dinámicos, ambos verticalmente móviles a su

---

45 H. Favre, "El desarrollo y las formas del poder oligárquico en el Perú en *La Oligarquía en el Perú*, 112. Ya antes, Bourricaud había llamado la atención sobre este caso, "Notas sobre la oligarquía peruana", publicado en la misma colección de ensayos 31-32.

modo[46], ocupaban una posición más débil desde el punto de vista del control nacional.

TABLA 3.6

El porcentaje de firmas debidas solamente a la iniciativa peruana y el porcentaje bajo el 100o/o de control nacional, por tipo de inversionista nacional

	Iniciativa puramente peruana	Bajo control completamente peruano
Oligarquíao	38	72
Consorcios	68	40
Media Alta	73	83
Media, Media Baja	84	65
Promedio (L-C)	45	48

o Excluídas las sociedades conjuntas.

La tabla 3.6 sugiere algunas razones para estas diferencias. Estos datos respaldan parte de la primera hipótesis ya mencionada: la iniciativa nacional (¡no la propiedad!) disminuyó desde la base hacia la cumbre, la oligarquía mostraba la tasa más baja (38o/o) de la iniciativa puramente nacional en todos los tipos. Esto se combinó con un incremento de iniciativas conjuntas las que aumentaron del 15-16o/o en el caso de peruanos MA y MMB y al 32o/o y al 55o/o en aquellos de propietarios de consorcios y la oligarquía respectivamente.

Al ver la propiedad y la iniciativa en conjunto, percibimos pues una discrepancia entre las dos. Planteadas en términos de tipos de peruanos, nos

46 Los consorcios eran móviles por definición, podría decirse en camino a una posición comparable a la de la oligarquía. Además la tercera parte consistía de personas de estrato medio y medio bajo, que se movilizaban rápidamente hacia arriba en el sentido social convencional. Otros peruanos MMB cuyos padres eran pequeños comerciantes, oficinistas menores, artesanos independientes y afines, también pueden ser considerados como en ascenso social: alcanzaban la posición de propietarios de una industria de mediano tamaño.

enfrentamos a la misma configuración que encontramos antes. Por un lado, la oligarquía y los industriales MA cuyas firmas estaban más bajo el control completamente peruano que lo que les correspondía según su tasa de iniciativa exclusivamente nacional (el 72o/o frente al 38o/o y el 83o/o frente al 73o/o), siendo la oligarquía la que mostraba la mayor diferencia (34o/o). Por el otro lado, los propietarios de consorcios y los peruanos MMB, cuyas firmas tenían menor proporción de propiedad peruana que la correspondiente a su tasa de iniciativa totalmente peruana (el 40o/o frente al 68o/o y el 65o/o frente al 84o/o). ¿Cómo se debe interpretar estas diferencias y el conflicto aparente entre la primera y la segunda hipótesis?

Tentativamente, podemos observar el siguiente patrón:

i) Como sugiere la segunda hipótesis, la oligarquía compensó su escaso desempeño en la iniciativa nacional con sus mayores poderes financieros. Ello le permitió no sólo comprar industrias ya establecidas por inversionistas extranjeros privados, sino también retener u obtener control sobre las firmas que había establecido en unión con intereses extranjeros. El hecho que tales esfuerzos conjuntos se debieran con mayor frecuencia a propuestas extranjeras que a nacionales (el 32o/o frente al 22o/o), fortalece antes que debilita la habilidad de la oligarquía. Si ello es correcto, mostraría a esta agrupación con más rasgos de inversionistas típicamente financiero-industriales que específicamente de tipo industrial. Una agrupación, en otras palabras, que aparte de unas pocas sociedades propias, frecuentemente "compró su acceso a la industria", dejando la iniciativa a otros[47]. Lo cual también

47 Esto coincide con la valoración de Bourricaud de la actitud de la oligarquía hacia la industria y su papel en ella. Hasta 1957 percibe indiferencia debido al miedo que su posición externa sea afectada por la inflación interna y el incremento incontrolado de jornales. Después de 1957 las cosas cambiaron y la oligarquía deseaba seguir adelante, al probarse que las condiciones económicas eran favorables y podían mantener el control a través de su papel financiero. Bourricaud, "La clase dirigente peruana: oligarcas e industriales", en la colección de ensayos, *La oligarquía en el Perú*, 158-164. En lo concerniente a su papel, Bourricaud escribe: "En el orden económico lo que interesa a la oligarquía no es tanto la producción como el orden monetario. Decíamos que la oligarquía está constituida por grandes propietarios capitalistas; el término capitalista es ambiguo, porque comprende a especuladores, banqueros, a gente muy versada en el arte de hacer producir dinero; no se trata de "empresarios" aunque estos oligarcas acepten colocar parte de su fortuna en empresas industriales (p. 30). . Algo más adelante. . . tal oligarquía no es llevada espontáneamente hacia la aventura industrial. La industria no les interesa sino muy raramente en su primera fase; los atrae cuando los riesgos del establecimiento ya han sido asumidos por otros". Bourricaud cita el caso de la lucrativa industria de harina de pescado ya mencionada. Bourricaud, "Notas" 30-32.

implicó peruanización del control.

ii) Los peruanos de los estratos medio altos, en contraste con la oligarquía, al principio no se plegaron a los extranjeros (el 15o/o frente al 55o/o). Cuando lo hicieron, fue igualmente por su propia iniciativa, como reacción a una propuesta extranjera (cerca del 6o/o en cada caso). Obtuvieron dos veces más industrias establecidas por los inversionistas (privados) extranjeros que la oligarquía (el 12o/o frente al 6o/o); en su mayoría consistieron en industrias ligeras de tamaño pequeño o intermedio. Sin embargo, la "compra del acceso a la industria" siguió siendo una actividad bastante secundaria frente a las iniciativas industriales emprendidas por la agrupación misma. Por lo tanto, debe ser vista como constituida por más industriales nacionales que la oligarquía, pero también como específica y fuertemente orientada hacia la manufactura.

iii) Los dueños de consorcios y los industriales MMB, por otro lado, tuvieron más pérdidas que ganancias, por lo menos en lo que respecta a la propiedad. Ello es verdad aun cuando se reconoce que parte de la discrepancia entre la iniciativa y la propiedad peruana puede ser explicada, en el caso de los consorcios, por el papel de los inmigrantes extranjeros. Las industrias MMB se fundaron algunas veces por iniciativa conjunta con los (in)migrantes extranjeros, pero siempre a solicitud de los últimos.

Varias de las industrias de los consorcios incluían concesión de licencias, esto es, contratos con compañías extranjeras para producir sus productos con marca de fábrica en el Perú, un moderno tipo de convenio y posible sustitución de inversiones extranjeras directas. Tales convenios incluían transferencias de acciones. La información no nos permite vislumbrar cuando sucedió, si al comienzo o al final y en qué proporción; pero unos cuantos casos sugieren que se dieron ambos. En el caso de industriales peruanos MMB, por otro lado, parece que el crédito del proveedor desempeñó un papel antes que los acuerdos de licencias: el crédito extranjero a cambio de participaciones locales. En ambos tipos, movibles y dinámicos, particularmente en el último, encontramos cierto grado de desperuanización.

De esta información concluyo, primero, que no fue únicamente la oligarquía quien mantuvo asociaciones con intereses extranjeros.

Cuando lo hizo salió ganando (descuidando sus sociedades conjuntas por el momento). En segundo lugar, tales asociaciones se incrementaron entre los tipos de inversionistas peruanos más dinámicos, pero perdieron parte del control en el proceso.

3.7 REFLEXIONES

Este es un capítulo bastante complicado, principalmente porque intenta mostrar que las cosas eran más complejas que lo sugerido por diversos estudios. Sí hubo un giro en la división internacional del trabajo, pero por lo menos en el caso peruano, fue un cambio en un marco de considerable continuidad. Hubo una división en la industria entre las inversiones nacionales y extranjeras, de acuerdo al tipo de actividad y tamaño, pero deben añadirse tres requisitos importantes: no se aplicaba a los inversionistas extranjeros privados, fue más característico de las inversiones empresariales norteamericanas y, finalmente pero no por ello menos importante subestimó claramente el papel de las inversiones nacionales. Además, insistió en la complejidad de la motivación y las fuerzas subyacentes a las inversiones extranjeras.

La convergencia y la asociación constituyen los rasgos más notorios en las relaciones entre las inversiones nacionales y extranjeras en lugar de los vaivenes, los cuales están marcados por la mutua exclusión, desplazamiento y segregación. Asimismo, la información destaca en lugar de disminuir la falta de interconexión en términos de iniciativa y probablemente también de propiedad, especialmente en cuanto a los elementos móviles y dinámicos entre los industriales peruanos. Paradójicamente, esta imagen implica una crítica a aquellas tesis que consideran el papel del inversionista peruano en la industria con pesimismo; al mismo tiempo, apoya a aquellos que insisten en una profundización en las dependencias externas a través de la industria.

Las inversiones extranjeras tuvieron un doble efecto. Apoyaron la posición de la oligarquía, permitiéndole adaptarse y diversificarse en modernas industrias dinámicas. Esto es, los extranjeros y las compañías extranjeras contribuyeron a mantener a esta pequeña agrupación en una posición estratégica dentro de una economía más compleja[48]. Pero también

48 La fusión de expertos extranjeros con el capital oligárquico en los sectores industriales y exportadores fue un elemento que facilitaba las cosas, comprarles a los extranjeros o establecer sociedades con ellos, fue otro punto; las sociedades conjuntas fue un tercer punto importante.

facilitaron el crecimiento y expansión de grupos más nuevos para quienes la industria constituía una base primaria. En qué medida el último proceso comprendió un desplazamiento es materia de debate. En algunos casos se dio tal desplazamiento (la compra de las acciones peruanas o la obtención de nuevas). Pero en otros se establecieron algunas relaciones *quid pro quo* sin pérdida del control nacional mayoritario.

Esta información explica por qué el 76o/o de los industriales peruanos favorecieron las inversiones extranjeras o, por lo menos, pensaron que sus relaciones con los inversionistas extranjeros debían ser excelentes o buenas. Muy pocos fueron los que se quejaron de problemas tales como "desnacionalización"; "pensar sólo en las utilidades y su exportación"; "competencia desigual"; "legislación inadecuada" y otros temas afines. Tampoco hubo una opinión común al respecto. Es interesante, sin embargo, que tanto los propietarios de consorcios como los industriales MMB, o sea, los dos tipos de industriales más móviles y dinámicos, y más vinculados a los intereses extranjeros, eran menos entusiastas que otros, en especial que los representantes de la oligarquía. En su caso, las relaciones familiares probablemente engendraron ciertos resentimientos y recelos. A pesar de todo, la actitud general fue bastante positiva.

Cuando se les preguntó qué tipo de legislación sería conveniente para controlar las inversiones extranjeras, el 26o/o contestó que se les debería dar las más amplias facilidades en vista de lo indispensable que eran para el desarrollo, el 49o/o fue de opinión que (sólo) ciertas condiciones debían fijarse en relación a la repartición de utilidades. El 23o/o pidió medidas más enérgicas: el 19o/o solicitó restricciones en la importación de directivos extranjeros, participación nacional en la propiedad, limitaciones en la remisión de utilidades, y otras medidas semejantes; el 4o/o tomó la posición de que el gobierno no sólo debía aplicar controles estrictos, sino también debía nacionalizar aquellas inversiones extranjeras vinculadas con las industrias básicas del país.

Fue esta última posición la más cercana a la adoptada por el gobierno. En 1969 —en pleno auge del nacionalismo— el 93o/o de los industriales peruanos todavía prefería las facilidades o a lo más unos cuantos controles. La relativa división del trabajo y de los mercados en la industria ya vistos, tanto como la convergencia y asociaciones entre industriales extranjeros y peruanos tiene que ser tomada en cuenta en esta situación. La mayoría de los

peruanos percibía –y desde su punto de vista tenía derecho a percibir– una condición complementaria ventajosa antes que un mayor conflicto de intereses. La relación con el hecho que la industria llegó tarde al Perú y que las inversiones extranjeras se movieron a menudo en un relativo vacío en lugar de establecerse en la cumbre de una base industrial ya existente, también pudo desempeñar un papel. Pero a juzgar por otros casos donde ocurrió tal proceso, dudo que esto fuera por sí mismo un factor importante; también en tales casos, hay poca evidencia de protestas por parte de los industriales nacionales[49].

Más importante parece ser el apoyo dado a las inversiones extranjeras por la mayoría de los partidos políticos en el Congreso, en los sindicatos, en los intereses comerciales y financieros, y en el Estado. Pocos de estos tenían en mente una clara política industrial, y menos aún, una política industrial nacionalista. A nivel nacional las inversiones extranjeras se consideraron necesarias no sólo por razones financieras y tecnológicas, es decir, en vista de las deficiencias nacionales al respecto. También recibieron mayor importancia desde el punto de vista regional e internacional: ellas permitirían al Perú no doblegarse frente a la competencia chilena o colombiana en el contexto del grupo andino. En otras palabras, los industriales peruanos estaban enclavados en una situación más amplia, lo cual no conducía a (las exigencias de) un control nacional más firme.

49 Ver por ejemplo, G. Polit, "The Industrialists of Argentina", 399-430. Los artículos de Galeano y Gonzáles Casanova en el mismo volumen llegan a las mismas conclusiones "desconcertantes". También D. Johnson, *Industry and Industrialists in Chili*, 212-220.

IV

EL INDUSTRIAL PERUANO COMO HOMBRE ECONOMICO E INDUSTRIAL

Hemos visto que tanto los autores liberales como los radicales han cuestionado la aptitud de los industriales latinoamericanos, en este caso los peruanos, para la tarea que tenían que realizar. En términos de orientación y conducta les faltaría orientación hacia el logro, se les podría definir como comerciantes, especuladores y evasores de riesgos antes que como industriales; es decir les faltaría el enfoque en su trabajo y la concentración de su energía e inversiones en la expansión de su empresa. Naturalmente, la industrialización capitalista tiene como uno de sus importantes requisitos a un grupo de hombres económicos e industriales, que para decirlo sucintamente, se concentran en la industria enérgicamente.

Estamos tratando con una compleja red de cuestiones que reclaman un detallado y extenso estudio de las actividades tanto como de la conducta misma. En lo concerniente a las actitudes, tenemos por un lado el síndrome subyacente de las motivaciones internas en relación al logro en la ocupación y la promesa interna, la evaluación del trabajo como tal, el dominio del medio ambiente, la confianza en otros, y demás afines. Por el otro lado, están las actitudes hacia la actividad industrial de por sí: ¿Cómo se valora la industria en comparación con otros sectores? ¿Por qué adherirse al acopio de la acumulación del capital a través de esta clase de actividad antes de escoger otra? ¿Qué tipo de racionalidad y motivaciones fundamentan esta preferen-

cia por la industria?

En una sociedad con poca experiencia industrial, el enfoque en la industria es un problema primordial[1]. Actividades de corte financiero y comercial a menudo se señalan como menos visibles, riesgosas y sujetas a control. Frecuentemente se les asocia con tasas más altas de utilidades, que tienen la ventaja de ser líquidas, de fácil retiro y movibles. Compárese esto con los problemas relacionados a la industria: el capital fijo, la producción, la tecnología, la mano de obra, los sindicatos, el mayor control del gobierno y otros. Por ello es posible que, la racionalidad tradicional mercantil y situacional pudo haber desviado la atención de la actividad industrial continuada, por lo menos si equiparamos la racionalidad capitalista con la obtención de un máximo de utilidades (a corto plazo). Pero hay otro peligro: la orientación de las utilidades hacia propósitos de consumo (conspicuo o no) hacia cuentas seguras en un banco extranjero. Como ya hemos visto, un buen número de peruanos, exportaba capital. Muchos colocaban su dinero en lujosas casas y otros símbolos de riqueza y prestigio. Mantenerse en la tarea industrial, entonces no es algo automático, sino más bien problemático; sin embargo estaba muy vinculado a la canalización de la energía en una dirección propicia al crecimiento industrial.

En el capítulo 5 se examinará si es que existían tales energías y actitudes internas desde un punto de vista sociopsicológico al debatir la motivación del logro de la ética de trabajo, etc. El énfasis en el presente capítulo está en el grado de concentración en la industria como eje de las actitudes y de la conducta misma de los industriales: su percepción de los rasgos y de los problemas especiales de la industria frente a los otros sectores de actividad, sus motivos para entrar en la industria, su grado de especialización por ocupaciones en y/o la diversificación hacia otros sectores.

La especialización de funciones y sectores recibe una mayor profundización cuando se le conjuga con la dinámica industrial de fecundación y expansión de industrias. ¿Qué motivo llevó a los industriales a comenzar una industria? ¿Cómo arreglaron el financiamiento de sus inversiones? ¿A qué escala comenzaron? ¿Hubo algún crecimiento, y si se dio, ¿cómo fue

1 Ver, por ejemplo, C. Geertz, *Peddlers and Princes* (Chicago, 1963) y B. Hoselitz, *Social Aspects of Economic Development* (Glencoe, 1960) capítulo 6.

financiado? La información sobre estos aspectos ayudará a elucidar el proceso de crecimiento industrial y, al mismo tiempo, las condiciones que afectaron su curso. Por ejemplo, la importancia de transferencias multisectoriales del capital (inicial), la tasa del capital personal o familiar en comparación con el capital institucional y la reinversión y los cambios tecnológicos. En el análisis se insistirá principalmente en los industriales y más específicamente, en la comparación entre peruanos y extranjeros. Esta comparación está motivada no sólo por la tesis pesimista; sino también se enlaza con el análisis del capítulo anterior donde se examinó las inversiones extranjeras y privadas en su mutua interacción. La comparación extranjera también tiene la ventaja metodológica del contraste de grupos. Sin embargo, sería arriesgado comparar a los extranjeros y a los peruanos así no más: en ambas instancias es necesario una diferenciación interna. Al menos que quisiéramos hacer una abstracción de las estructuras jerárquicas y comparar directamente a los tipos de inversionistas con bases de recursos considerablemente distintas, deben hacerse diferenciaciones. Esto se puede hacer al contrastar a los peruanos y a los extranjeros, al mantener más o menos constante la diferenciación entre las categorías de poderosos e independientes.

El capítulo comienza con el tema de la especialización funcional y sectorial, luego viene el estudio de la dinámica industrial, ambos en la etapa de la fundación y durante la subsecuente expansión. Mi información y experiencia sobre los últimos es limitada. Por supuesto que hubiera sido ideal disponer de diversas relaciones de producción, índice de productividad sobre el capital invertido, etc. Pero dicha información apenas si existe; además, requiere de un mecanismo teórico y metodológico que no poseo. Tampoco podría compensar mis deficiencias confiando en estudios hechos por especialistas. Por otro lado, tengo información sobre los siguientes ítems: expansión de tamaño desde la fundación, crecimiento del valor total agregado por firma en los últimos tres años, las ganancias o las pérdidas en la participación en el mercado, las tasas de utilidad, y los niveles de reinversión y las clases de inversiones llevadas a cabo a través de los años. Debo insistir en la naturaleza exploratoria de este ejercicio al evaluarse el desempeño. Sin embargo, enfrentado con un campo sobre el cual se sabe poco y dada la importancia de los temas en juego, opté por incluir el análisis de los índices de crecimiento limitado en este estudio. Espero verificar, aunque sea de manera

preliminar, si es que la tesis "pesimista" tiene alguna validez.

4.1 LA ESPECIALIZACION POR FUNCIONES Y SECTORES

En términos de tomar conciencia de los rasgos comparativos y los problemas de la industria por un lado y de los intereses ocupacionales y de negocios, por el otro, los industriales peruanos formaban una agrupación centrada en la industria. Casi todos (93°/o) insistieron en las diferencias entre la industria y el comercio, por ejemplo. Al igual que los extranjeros, la mayoría percibía la industria como un sector que implicaba grandes riesgos mientras rendía utilidades (relativamente) más bajas que el comercio, la banca, las inmobiliarias y hasta que la agricultura. Cuando se preguntó por qué más peruanos no invertían en la industria, sólo el 27°/o hizo referencia a la "falta de capital". Otros lo explicaron refiriéndose a la "falta de iniciativa" (19°/o) y a la "búsqueda de utilidades rápidas" (9°/o) o señalando rasgos específicos de la industria: "difícil de entrar debido a que es cerrada", a "la competencia" (9°/o) a "el control gubernamental" (8°/o) o por problemas vinculados a "la mano de obra" y a "los sindicatos" (8°/o). Surge una imagen semejante de sus juicios sobre el fracaso de otros industriales, los cuales rara vez son atribuidos a la "falta de conocimiento" o "de habilidades" (7°/o) y con más frecuencia a factores tales como "falta de capital", "demanda", "competencia", etc. (28°/o). La mayoría (60°/o) hizo referencia a deficiencias tales como "falta de capacidad organizadora" (44°/o).

En otras palabras, los peruanos y los extranjeros percibían igualmente la industria como un sector bastante exigente y difícil. Sin embargo, asumieron el riesgo. Lo que es más, muchos aconsejarían a su hijo mayor optar por algo semejante[2]. Si por casualidad ganaban un millón de soles, muchos de ellos lo

---

2 Se preguntó a los entrevistados que ocupación le recomendarían a su hijo mayor. Las respuestas proporcionaron un interesante testimonio de la invalidez de varios estereotipos, por lo menos en el caso de los industriales. Fueron los peruanos no los extranjeros, por ejemplo, los que insistieron con mayor frecuencia (el 12°/o frente al 1°/o) que el mayor de sus hijos debería decidir por si mismo; lo cual no se considera una postura autoritaria. Simultáneamente, los extranjeros nombraron profesiones tales como la de médico (el 10°/o frente al 0°/o) o arquitecto (3°/o, frente al 0°/o) más a menudo que los industriales peruanos (17°/o frente al 12°/o), economista (el 5°/o frente al 1°/o) y comerciante (el 2°/o frente al 0°/o). Sólo la abogacía fue más recomendada por los peruanos que por los extranjeros (el 4°/o frente al 0°/o). Sin embargo, la ingeniería fue nombrada igualmente por ambos (el 31°/o).

colocaban en manufactura, sólo el 14°/o en tales cosas como esparcimiento, una residencia o tierras. Otros datos sobre las actitudes indicarían una orientación industrial antes que marcadamente comercial; aunque los peruanos aparecían de cierta manera orientados hacia períodos más cortos y más "comerciales" que los extranjeros, las diferencias eran rara vez significativas[3].

Respecto a las actividades e intereses ocupacionales, tanto los peruanos como los extranjeros mostraban un perfil bastante semejante. La mayoría (el 81°/o respecto al 85°/o) no tenía acciones en otro negocio o sólo en uno más. Las diferencias aparecen en un sentido. Los peruanos poseían más negocios, íntegramente o en parte, que los extranjeros[4]. Dados ciertos

---

3 Se pidió a los industriales registrar su "acuerdo" (total) o "desacuerdo" (total) con un número de testimonios que trataban de dilucidar su orientación hacia la acción económica. En cuatro palabras, los peruanos mostraron una orientación más comercial que los extranjeros: "las posibilidades inmediatas son más importantes que las futuras" (estuvieron de acuerdo el 52°/o frente al 49°/o); "un industrial que reinvierte sus utilidades en su firma cuando éstas pueden generar utilidades más altas en otro negocio, no es un buen industrial" (el 34°/o frente al 30°/o); "un industrial dinámico se caracteriza más por su habilidad para buscar y obtener utilidades de situaciones ventajosas que por su persistente preocupación por la productividad, por las nuevas maquinarias, etc." (el 49°/o frente al 39°/o); y "lo que suceda dentro de un año depende principalmente de las decisiones de hoy" (el 89°/o frente al 91°/o). Ninguna de las diferencias eran significativas a un nivel aceptable. Sin embargo, es interesante que en los otros testimonios menos directamente vinculados con la acción comercial frente a la industrial, aparecieran diferencias significativas: en los testimonios "desde un punto de vista económico, los jornales y salarios deben verse como fuertes costos de producción antes que como un factor decisivo en la demanda nacional" (el 49°/o frente al 26°/o); "una industria sólo puede crecer dentro de una perspectiva de largo alcance" (el 35°/o frente al 57°/o) y "un proceso de industrialización consiste en la importación de maquinaria y otros productos necesarios para producir lo que antes se importaba" (el 67°/o frente al 78°/o); estas diferencias eran significativas al nivel del 0.1 al 0.5. Ello sugiere que los extranjeros estaban más al tanto de lo que involucraba la industrialización como un proceso que los peruanos. Me inclino a hablar más de un pensamiento estructural, sin tener en cuenta los vínculos con otros elementos y los procesos de largo alcance. Una tendencia conexa aparecerá cuando consideremos las actitudes políticas en el capítulo 7. Pero esto último no debe ser automáticamente equiparado con lo anterior, el cual es un marco de testimonio más pragmático y orientado hacia la acción.

4 El 63°/o de los peruanos no poseía acciones en ningún otro negocio, los extranjeros en un 68°/o. Un porcentaje igual (el 18°/o) poseía acciones en un negocio, pero el 10°/o y el 7°/o respectivamente eran accionistas en otros dos negocios y el 9°/o y el 8°/o respectivamente en tres o más. Más aun el 8°/o de los peruanos tenían intereses en tres o más de otros sectores no industriales; de los extranjeros sólo el 3°/o.

estereotipos, muy pocos industriales tenían propiedades rurales (6%); irónicamente los inmigrantes extranjeros tenían el puntaje más alto (14%) mientras los peruanos MA y MMB estaban por debajo del promedio (ambos 4%). Un segundo punto de diferencia se relaciona con el número de trabajos que se ejercía: mientras que el 57% de los extranjeros ejercían únicamente un trabajo, o sólo uno más, en el caso de los peruanos ello se daba hasta en un 75%. No obstante el hecho que cerca del 79% de los peruanos y extranjeros daban prioridad a su trabajo actual[5], y a pesar de que los trabajos adicionales de la mayoría de los peruanos estaban localizados en la industria, los extranjeros mostraban una concentración más clara en un solo papel ocupacional.

Los peruanos además mantenían más ocupaciones y poseían más intereses comerciales que los extranjeros; pero deben señalarse dos cosas. Primero, la oligarquía y los dueños de consorcios manifestaron estas tendencias bastante abiertamente[6]. Las subsidiarias algunas veces poseían otros negocios, pero éstos estaban estrechamente vinculados a su industria, ya sea como una industria de entrega o de lugar de expendio[7]. Semejante enlace funcional no se aplica inmediatamente a la oligarquía o a los propietarios de consorcios. Segundo, cerca del 40% de los extranjeros y de los peruanos independientes controlaban otros negocios adicionales; ello no era un monopolio peruano. Los intereses peruanos estaban más relacionados con la

---

5 El trabajo "actual" en este caso se refiere a la capacidad de trabajo al ser entrevistados.

6 Sólo unos cuantos (del 4% al 9%) de los miembros de estas dos agrupaciones afirmaron que no poseían otros intereses (el promedio peruano fue el 63%). Segundo, ambos por el número y (número de) sectores de intereses se apartaron claramente del promedio; todos computaron considerablemente más alto qué el promedio. Los sectores de la oligarquía incluían azucar, algodón, minería, petróleo, banca, industria, seguros, inmobiliarias, transportes y la prensa. Los dueños de consorcios poseían muchas firmas industriales, pero también intereses en harina de pescado, café, frutas, bancos, seguros, inmobiliarias y medios de comunicación inclusive la prensa. Su punto de gravitación en la industria también aparece por el hecho que, como en el caso de Banchero, Hartinger y Dibós, eran propietarios de acciones en las principales compañías y/o de miembros del Directorio.

7 Sólo del 16% al 18% de las subsidiarias tenían tales vínculos. Los cuales no faltaban de ninguna manera en el caso de los consorcios y la oligarquía, especialmente en los primeros. Pero dichas unidades de dependencia íntimamente vinculadas a la industria estuvieron al lado de otros intereses en inmobiliarias y la prensa, por ejemplo, las cuales estaban menos estrechamente vinculadas a la producción industrial.

industria[8]. Las diferencias entre peruanos y extranjeros por lo tanto no pueden ser colocadas en términos de "blanco y negro" en este contexto. Aparte de la oligarquía y de los dueños de consorcios, los extranjeros y los peruanos diferían en la esfera ocupacional pero no tan marcadamente como parecía a primera vista.

Las semejanzas generales entre extranjeros y peruanos no pueden ser explicadas sin relacionarlos con su marco común en la industria. Reaccionaron contra el mismo ambiente, compartieron un mismo conjunto común de experiencias, de tareas y de inhibiciones. La industria atrae a determinada clase de personas y también puede homogenizar a los que entran en ella. Los aspectos institucionales de la industrialización contemporánea –ciertamente más fuertes que en las primeras etapas del desarrollo industrial occidental– probablemente intensificaron estas tendencias. Es interesante que tanto los extranjeros como los peruanos describieron sus papeles como de "ejecutivos", "organizadores", "administradores", "profesionales" y "personas eficaces". Compartieron igual interés en la "seguridad económica" y en la "independencia personal", y estuvieron por igual poco inclinados a correr riesgos. Este síndrome incluye a la firma como el principal marco de referencia; ésta era aún más importante, según decían, que su familia, que ellos mismos, que los trabajadores o que el país entero (el 55%, el 20%, el 11%, y el 10%)[9].

4.2 LA DINAMICA INDUSTRIAL: LA ETAPA INICIAL

A continuación, examinaremos brevemente algunos aspectos de las etapas de fundación de las industrias en el Perú.

---

8 El 35% de los intereses peruanos estaban localizados en la industria, en comparación al 22% de propiedad extranjera. Si se incluye la energía y la construcción como partes del sector secundario, los porcentajes son el 51% frente al 34%. Los extranjeros estaban más orientados hacia el comercio (el 22% frente al 15%).

9 Por cierto que, esto no significa la desaparición de la familia como un marco crucial de acción de identidad y de intereses. Las informaciones sociopsicológicas, (capítulo 5) lo mismo que la organización empresarial basada en la familia son argumentos en contra de ello. En cierto sentido hasta se puede decir que la firma como institución coincidía en parte con la familia. No obstante, dudo que uno pueda ser reducido al otro; para muchos la firma existió y funcionó como una unidad separada con demandas propias. Los últimos pudieron y de hecho entraron en conflicto con reclamos por aplicar el nepotismo en la selección o con las demandas familiares para compartir las utilidades. Hay alguna evidencia para demostrar además, que los vínculos familiares como un marco de referencia normativo eran los más fuertes entre la oligarquía; ello se verá en el capítulo siguiente.

4.2.1 Motivaciones

Primero debemos distinguir entre los motivos para trasladarse al Perú y aquellos para incursionar en la industria, a pesar que algunas veces estaban intrincadamente enlazados. Las subsidiarias extranjeras vinieron al Perú para invertir[10], pero éste no era el caso de los (in)migrantes extranjeros. La inmigración, las relaciones personales y especialmente los contratos con firmas locales y extranjeras fueron los factores que los trajeron al Perú, sus actividades en la industria vinieron después.

Las subsidiarias operaban desde una base institucional, la cual proporcionaba "los medios" para establecer industrias en el Perú; su principal motivo era emparejar estos "medios" con la "demanda local". Ello no era sólo típico de las subsidiarias extranjeras. La oligarquía y, aunque en menor extensión, los propietarios de consorcios, tenían motivos semejantes. La mayoría de los independientes citaron razones tales como "tradición familiar", su propia "experiencia personal" o "habilidades" adquiridas a través de la educación y/o trabajos previos. Sólo hicieron ocasionalmente referencia a la "demanda existente", mayormente se refirieron a la búsqueda de "utilidades" y al deseo de "salir adelante". Este contraste es bastante claro[11]. No debe ser interpretado como que implica que los tipos poderosos

---

10 Estas informaciones no contestan la pregunta: ¿Por qué el Perú? Algo se puede decir al respecto. Los factores que trajeron el capital extranjero al Perú incluían la "libertad de empresa" (28%), los "recursos naturales" (22%), la expansión (20%), "ya estaban en el Perú" (18%), la "estabilidad política" (5%), la "legislación gubernamental" (5%) y la "estabilidad monetaria" (1%). La "fuerza laboral barata" no contó para nada; la "situación geográfica" del país —al centro en el grupo andino— sólo la mencionaron unas cuantas veces las grandes compañías extranjeras. A juzgar por estas informaciones, el liberalismo decimonónico del Perú logró atraer a las inversiones extranjeras. Sus recursos naturales fueron de especial importancia para las compañías extranjeras vinculadas con la minería, la harina de pescado, el algodón, y el azúcar, mucho menos que para las que producían para el mercado interno.

11 La demanda la mencionaron cerca de las dos terceras partes de los tipos poderosos como el motivo principal y de un tercio al 44% de los independientes. La familia y la experiencia propia descontaron cerca del 5% y el 40% respectivamente, el deseo de utilidades el 3% respecto al 17%. Los dueños de consorcios estaban en algún lugar intermedio: un tercio se movía principalmente debido a la existencia de un mercado y un tercio propulsado por la experiencia acumulada por ellos mismos. Los medios al alcance, por el otro lado, aportaron el 28%, pero el deseo de utilidades por si mismas era débil (4%).

no estaban interesados en la obtención de un máximo de utilidades, ni que a los independientes extranjeros o locales les faltaban los medios. Pero el mayor esfuerzo de los primeros estaba dirigido hacia el mercado como un requisito crucial para el desarrollo, sobrevivencia y continua rentabilidad, y menos hacia las utilidades por sí mismas. Los medios comprendidos eran incluyentes en el caso de las subsidiarias extranjeras, y principalmente de capital, de experiencia comercial e insumos ocasionales, en el caso de la oligarquía y de los dueños de consorcios. Los medios de los independientes estaban a menudo ligados en forma tan personal como sus metas.

4.2.2 Los problemas iniciales

Al momento de la fundación el contraste entre poderosos e independientes resalta otra vez. Los poderosos se inclinaron a decir que no tuvieron problemas, pero las subsidiarias y la oligarquía en particular se quejaron a menudo de la "ineficacia pública", de la "falta de servicios" y de la "escasez de mano de obra calificada". Los independientes, ya fueran extranjeros o peruanos, invariablemente mencionaban problemas de "obtención de un capital" y de superar las "dificultades tecnológicas". También se mencionaron problemas de "mano de obra" y de "tratos con las oficinas públicas". Pero se clasificación más abajo que los problemas de capital y de tecnología[12].

Este patrón de contrastes está obviamente relacionado con una base de recursos diferenciales, como eran los niveles de la información precedente[13] y en menor extensión, el uso de la legislación promocional. El último factor es difícil de evaluar ya que dicha legislación a cambiado a través del tiempo y carece en general de efecto en el proceso en curso. Los datos son demasiado ambiguos para permitir una conclusión rigurosa y rápida. Pero el patrón

12 "Sin problemas" al momento de la fundación fue la respuesta que dio un tercio de las subsidiarias, el 22°/o de la oligarquía y el 12°/o de los propietarios de consorcios (promedio el 11 °/o). Todos los independientes estaban por debajo del promedio. Ocurrió lo opuesto en el caso del "capital" (promedio el 32°/o), "la energía humana" (29°/o) y también la "maquinaria" (promedio 5°/o). De los independientes sólo los peruanos del estrato MMB computaron sobre el promedio (el 16°/o frente al 7°/o) en los problemas con las oficinas públicas.

13 Aquí también los peruanos del estrato MMB se apartaron de los independientes: todos manifestaron que reunieron las información precedente frente a sólo un tercio de los (in)migrantes extranjeros y ningún peruano MA. Las estadísticas y los estudios independientes existentes mencionaron sólo las subsidiarias, la oligarquía y los dueños de consorcios.

parece ser que los tipos poderosos estaban más preparados y mejor capacitados para obtener la información previa de lo que estaban los independientes. Sin embargo, el acceso a las disposiciones legales y el hacer uso de ellas no era desigual, como lo demuestra el eficaz uso de las mismas que hacían los peruanos del estrato MMB[14].

4.2.3 El financiamiento

Se puede examinar dos aspectos: el tipo de capital y el sector donde se originó el capital inicial. El primero basado en las respuestas a las categorías precodificadas, atañe a los aspectos sociales e institucionales del capital. El segundo (también precodificado) mide el flujo intra e inter sectorial de capital a la industria. Ninguna variable se refiere a la composición del porcentaje, sino más bien al tipo o sector principal del capital inicial, lo cual se aclara en la tabla 4.1.

Dos tercios de todas las industrias se establecieron principalmente con la ayuda del capital "personal" y "familiar"; si se le añade el capital "extranjero personal" y el de las "grandes familias tradicionales", la contribución total del tipo "personal" llega hasta el 80%. El capital "institucional" proporcionado por las corporaciones extranjeras, los bancos, las compañías nacionales y el Estado aportaban a lo más sólo el 17%, por cierto que los dos últimos están incluidos dentro de "otros" porque, en conjunto, apenas si llegaban al 1%. En lo que concierne al sector de origen, poco del capital industrial inicial provenía de la agricultura o del sector externo. En efecto, las contribuciones de sectores tales como minería, azúcar y algodón —incluidos todos en la categoría de "otros"—, si bien más importantes para los tipos de poderosos, totalizaban aún menos del 1% en el agregado[15]. El capital industrial, comercial y artesanal excedió en importan-

14 Mientras que sólo el 30% de los inmigrantes extranjeros y de los peruanos MA y el 39% de los migrantes utilizaban la legislación existente, el 48% de los peruanos del estrato MMB lo hacían (el promedio es el 44%). Entre los tipos poderosos los mayores beneficiarios con tales medidas eran los dueños de consorcios (77%).

15 Para mayores detalles sobre la transferencia de habilidades y capital de la agricultura hacia la industria, véase mi artículo "Agricultural and Industrial Development in Peru: some observations on their interrelationship, *Development and Change*, V, 2 (1973-74), 76-100. Haciendo una síntesis de los puntos principales: la transferencia fue pequeña excepto en el caso de la oligarquía la cual canalizó el capital de la exportación y la agricultura hacia la industria. Cuales fueran las otras transferencias hechas, es muy significativo que vinieran en su mayoría de i) los inmigrantes extranjeros que habían estado vinculados a la agricultura, ya sea en su país de origen o en el Perú; o por ii) los descendientes locales de los inmigrantes extranjeros. Ello sugiere que, en contraste con los terratenientes peruanos utilizaron la agricultura como una moderna base capitalista de formación de capital, con la subsecuente transferencia de este capital hacia la manufactura.

cia a todas las otras fuentes, inclusive al crédito de los bancos extranjeros y locales, y de los proveedores.

TABLA 4.1

Tipo de capital inicial (Lima-Callao)		Sector de origen del capital inicial (Lima-Callao)	
Ahorros auto-acumulados	49	Industria	43
Ahorros familiares	17	Comercio	22
Capital corpotativo extranjero	12	Artesanía	10
Capital de las grandes familiares tradicionales	10	Finanzas/banca	10
Capital extranjero personal	4	Capital personal	10
Capital de bancos peruanos	4	Producción agropecuaria (interna)	7
Otros	4	Otros y sin datos	6
Total	100	Total	100
(No. de casos)	(179)	(No. de casos)	(179)

Las diferencias de tipo entre los inversionistas poderosos y los independientes sobrepasó aquellas entre los peruanos y los extranjeros. Los "ahorros personales" aportaron desde el 56o/o al 76o/o del principal capital inicial de los independientes, frente al 8o/o y el 40o/o de los tipos poderosos: los primeros por encima del promedio; los últimos claramente por debajo de éste. Los "ahorros familiares" también desempeñaron un papel (del 14o/o al 20o/o) entre los independientes, ya fueran extranjeros o nacionales, pero no excedieron el 10o/o entre los tipos poderosos. El "capital corporativo extranjero", por el otro lado, fue obviamente una fuente principal para la mayoría de las subsidiarias (70o/o). El "capital de las grandes familias tradicionales" pagó el 43o/o (promedio del 10o/o) de las industrias de la oligarquía. El "capital financiero", bajo por lo general, (4o/o) sólo era importante para la oligarquía y los dueños de consorcios (el 14o/o respecto al 12o/o); ambos pertenecían o disfrutaban de estrechos lazos con las instituciones bancarias. El crédito de los bancos peruanos fue poco usado como capital inicial por las subsidiarias extranjeras.

Esta breve revisión saca a relucir algunas variables interesantes a lo largo del eje peruano-extranjero. Sin embargo, éstas son secundarias cuando se les contrasta con las diferencias más amplias e importantes entre los tipos poderosos y los independientes. Los últimos basaban sus industrias principalmente en lo que se podía llamar "movilidad del capital", bastante más que la oligarquía y que las subsidiarias extranjeras. Solamente el patrón de los propietarios de consorcios se aproxima al de los independientes nacionales y extranjeros: el 40°/o de sus industrias estaban inicialmente financiadas por capital de ahorro personal. Dado el papel de algunos inmigrantes extranjeros en esta agrupación, no llama la atención encontrar cierto aporte del capital extranjero privado importado.

Las diferencias son menos evidentes respecto a los orígenes de los sectores del capital inicial, las cuales algunas veces van paralelas a la distinción entre los poderosos y los independientes o entre los extranjeros y los peruanos, y otras veces la cruzan. Por ejemplo, el "capital industrial" recibe un alto puntaje en el caso de las subsidiarias y de la oligarquía (el 65°/o y el 57°/o respectivamente) pero bastante bajo (16°/o) en el caso de los dueños de consorcios. Los industriales peruanos de estratos MA y los extranjeros migrantes dieron un puntaje alto (el 55°/o y el 49°/o), pero el de los industriales MMB y los inmigrantes extranjeros era más bajo (el 33°/o y el 36°/o). Cuando se tabula en cruz el sector y el tipo de capital, aparece que el capital industrial significa capital "corporativo extranjero" en el caso de las subsidiarias y capital de "compañía nacional" junto con el de la "gran familia tradicional" en el caso de la oligarquía. En el último caso los fondos a menudo vinieron del sector local externo, en el primero de las modernas corporaciones industriales extranjeras. Para complicar más las cosas, en el agregado, el capital industrial implicaba el capital 'personal' del 78°/o de los peruanos, como lo era para muchos (in)migrantes extranjeros. Los últimos también importaban con mayor frecuencia capital familiar. Por cierto que, nada de esto aparece entre las subsidiarias[16].

16 Que los (in)migrantes extranjeros, por regla general, no importaron fuertes cantidades de capital lo sugirieron diversos elementos. i) Entre el 50 al 75°/o acumularon su propio capital inicial, ya sea a través del comercio, la artesanía o los ahorros derivados del empleo en compañías extranjeras y nacionales. ii) El lapso de tiempo transcurrido entre su llegada al Perú y el año en que ingresaron a la industria por si mismos. iii) Sólo el 7°/o mencionó el capital extranjero personal como fuente primaria o secundaria de capital de fundación. Sin embargo, hay indicios que el elemento extranjero entre los dueños de consorcios —todos nacionalizados ciudadanos peruanos— trajo su capital consigo (el 28°/o) con más frecuencia que la mayoría de los extranjeros, lo cual obviamente le daba cierto margen a algunos de ellos. Sin embargo, la mayoría se apoyaba en fuentes reunidas localmente (60°/o).

Estas observaciones sugieren que la distinción entre los poderosos y los independientes está correlacionada con la clase del capital industrial (más o menos establecido). Los dueños de consorcios constituyen la mayor excepción. Su capital inicial derivaba principalmente del comercio (inclusive de las importaciones y de las exportaciones), la banca, el capital personal (inclusive el parcialmente extranjero) y el 12o/o hasta de la agricultura. La escalada de esta agrupación a posiciones de gran poderío en la economía peruana no se basó originalmente en la industria. Repitieron, si se quiere, el modelo de la oligarquía la cual entró a la industria desde su posición establecida en el sector externo, en las finanzas y otros sectores. Los propietarios de consorcios también acumularon capital de fuentes no industriales, subsecuentemente canalizadas hacia la industria. La diferencia fue que la industria vino a ser su base primaria, en tanto que la oligarquía retuvo su base principal en la producción para la exportación y en el comercio extranjero.

Sólo los independientes se basaron en fondos provenientes de la artesanía y también del comercio. Estos sectores, unidos a la industria, constituían el campo principal para el agregado del nuevo capital que era entonces permutado a la industria. Para mayor precisión, estos sectores internos generaron movilidad de capital para los extranjeros tanto como para los peruanos y algunas veces este impulso los elevó a las grandes alturas del poder económico. El crédito bancario también desempeñó un papel para los independientes, lo que implica que la banca peruana no era tan discriminatoria como se supuso algunas veces[17]. Pero, ¿por qué debió la oligarquía apoyarse tan poco en el crédito? El relacionar el sector al tipo de capital sugiere una respuesta: la oligarquía utilizó el capital ganado a través de la banca, no el crédito de los bancos.

4.2.4 La escala inicial de las operaciones

A pesar de lo que se supone muchas veces, más de la mitad de las industrias de gran tamaño y medianas de Lima y el Callao se iniciaron como industrias pequeñas, incluso artesanales, funcionando con menos de 20 empleados. También, el 43o/o de las firmas establecidas durante el período de

17 Cerca del 15o/o de los (in)migrantes extranjeros y de los peruanos del estrato MA se basaban en el crédito bancario. La menor frecuencia con la cual los peruanos del estrato MMB utilizaron el crédito bancario (el 5o/o) sugiere que la discriminación o los accesos diferenciales existieron de todas maneras. Para posteriores comentarios ver lo que sigue y la nota 22.

las posguerra comenzaron en una escala limitada. Ello subraya el inicio lento y gradual de la mayoría de las industrias del Perú[18]. Lo más importante es que la distinción entre los poderosos y los independientes una vez más sobrepasó aquella entre extranjeros y peruanos. Aunque variables, todos los tipos poderosos mostraban una proporción menor que el promedio (54o/o) de firmas que comenzaron pequeñas: ninguna de las firmas de la oligarquía comenzó en pequeña escala; pero si el 23o/o de las subsidiarias y el 46o/o de aquellas controladas por los dueños de consorcios. Sin embargo, prácticamente todos los tipos independientes, se clasificaron sobre o cerca del promedio: los inmigrantes extranjeros con el 70o/o de sus firmas, los inmigrantes extranjeros con el 63o/o, los peruanos MA con el 58o/o y aquellos del estrato MMB con el 53o/o. Si algo se puede deducir en relación al papel de la nacionalidad, parece ser que los peruanos generalmente empezaban las operaciones en una escala mayor que los extranjeros (véase también la tabla 4.2).

4.3 LA DINAMICA INDUSTRIAL: EL CRECIMIENTO Y SU MEDICION

Al medir el desempeño del crecimiento, el propósito básico es formarse una idea del desempeño peruano en comparación al de los extranjeros, durante el período subsiguiente a la fundación. Sin embargo, también se tendrá en cuenta la distinción entre poderosos e independientes. Los resultados serán revisados después.

18 El 62o/o de las más grandes compañías del Perú (N = 29) comenzaron con menos de 20 empleados. Estas constían en cerca de las dos terceras partes de las firmas establecidas antes de la Segunda Guerra Mundial, lo cual refuerza el factor tiempo en el crecimiento de las industrias.

TABLA 4.2

El tamaño inicial y el de 1969 medido según la capacidad de empleo
(porcentajes de Lima y el Callao)

Tipos de inversionistas	Firmas que se iniciaron con menos de 20 empleados	Firmas que comenzaron como pequeñas industrias	
		Transformadas en industrias de tamaño mediano[o]	Transformadas en industrias de gran tamaño[oo]
Subsidiarias extranjeras	23	30	70
Sociedades conjuntas	ninguna		
Oligarquía	ninguna		
Consorcios	46	46	54
Inmigrantes extranjeros	70	96	4
Migrantes extranjeros	63	89	11
Medio-Alto	58	92	8
Medio+Medio–bajo	53	97	3
Promedio	54	85	15

o de 20 a 99 empleados.
oo de 100 empleados o más.

4.3.1 El crecimiento en tamaño

El primer índice es el crecimiento desde la fundación de la firma, medido en número de empleados. A pesar de sus limitaciones obvias, este elemento se relaciona en una u otra forma, al crecimiento de una firma. El tamaño de la fuerza laboral es por supuesto un índice cuestionable, especialmente en los países subdesarrollados. No está necesariamente, en íntima correlación con el capital invertido, con el valor bruto de producción y demás afines. Los últimos pueden ser altos y sin embargo, estar combinados con una fuerza laboral relativamente pequeña. No obstante, parece razonable

presumir que el tamaño de la capacidad de empleo conserva cierto grado de correlación con las variables mencionadas y es un índice parcial de expansión.

La información en la tabla 4.2 aclara la notable diferencia entre los tipos poderosos y los independientes (en comparación al promedio). Las subsidiarias y los consorcios diferían entre sí, los primeros, mostrando una tasa más alta de expansión, pero estas diferencias aún eran secundarias. En el promedio, sólo el 18o/o de todas las firmas en Lima y el Callao eran grandes. Los porcentajes en el caso de los tipos poderosos eran considerablemente más altos (la oligarquía el 57o/o, los dueños de consorcios el 40o/o, las subsidiarias el 37o/o) y los del tipo independiente notablemente más bajos (los inmigrantes extranjeros y los peruanos del estrato MA ambos el 9o/o, los inmigrantes el 8o/o y los peruanos del estrato MMB el 1o/o). Estas diferencias de estratificación –estáticas tanto como dinámicas– sobrepasaban las diferencias entre los tipos de inversionistas extranjeros y locales.

4.3.2 El crecimiento en valor total agregado

Las limitaciones del índice anterior se compensan en algo con lo siguiente: el incremento de porcentajes en el valor total agregado (VTA) por firma durante los tres años de 1965 a 1967. Se puede esperar que exista, *a priori* una amplia serie de variaciones, por ejemplo, la proporción de producción de capital por grupo de producto y las categorías de tamaño. Esto haría arriesgado comparar las firmas directamente, sin tener en cuenta variables tales como tamaño y producto. En consecuencia, he tabulado el promedio del VTA del incremento de porcentaje para cada grupo de producto. Entonces el incremento de porcentaje individual por firma se comparó con el correspondiente promedio de su grupo de producto. Este ejercicio se repitió, teniendo en cuenta tanto el tamaño como el grupo del producto. Los resultados se resumen en la tabla 4.3.

TABLA 4.3

Giros en el Valor Total Agregado de 1965 a 1967. El incremento de porcentaje por firma comparado con el promedio del incremento de porcentaje:

	de su grupo de producto		de su producto con el tamaño de grupo		
Propiedad de la firma	sobre el promedio	bajo el promedio	sobre el promedio	bajo el promedio	(N)
100% peruana	35	39	26	48	74
51% o más de propiedad extranjera	20	33	22	31	53
Total[o]	55	72	48	79	127

o Solamente los casos con información completa, Lima-Callao.

Un examen de chi-cuadrado demostró que las firmas de propiedad totalmente peruana y las de propiedad en gran parte extranjera no diferían significativamente cuando el grupo del producto estaba controlado, o cuando se controlaban tanto el producto como la categoría del tamaño[19].

4.3.3 Los cambios en la participación en el mercado

En una economía capitalista, la participación en el mercado es sin duda una significativa vara para medir el desempeño. El significado es atenuado por

19 El procedimiento descrito significaba que la tipología del inversionista tenía que ser sacrificada. Pero las informaciones registradas en la Tabla 3.3 se refieren a la distribución de tipos de inversionistas de acuerdo al VTA de sus industrias. Esta información subraya la conclusión que la distinción entre los poderosos y los independientes era más importante que aquella entre los extranjeros y los peruanos. Mientras que en el promedio (sólo) el 31% de todas las firmas producían un monto de un millón de soles de VTA, todos los tipos poderosos —ya fueran extranjeros o peruanos— estaban por debajo de este promedio (los inmigrantes extranjeros: el 70%, los peruanos del estrato MMB el 81%, los peruanos MA el 90% y los migrantes extranjeros el 91%). Todos los tipos poderosos estaban sobre el promedio: las subsidiarias el 40%, los consorcios el 36% y la oligarquía el 35%. En la categoría superior de 3 millones de soles o más estos tres tipos poderosos estaban bastante cerca unos de otros (el 27%, el 28% y el 29% respectivamente).

rasgos de oligopolio en varios mercados de productos. Pero de ninguna manera todos los mercados eran de oligopolio, en parte por la competencia interna y en parte por la baja tasa de protección del país. El análisis se limitará a las industrias de Lima y el Callao, de las cuales prácticamente todas operaban en el mercado interno. La tipología del inversionista es en diversos instantes desbaratada para poder evitar la desconfianza que podría causar la información incompleta en una serie de casos.

TABLA 4.4

Tipos de inversionistas y giros en la participación en el mercado (%)

	25% de ganancia o más	10-24% ganancia	1-9% de ganancia	Constante	pérdida	Total
Subsidiarias extranjeras	8	30	21	16	25	100
Oligarquía y consorcios	27	37	18	9	9	100
Peruanos MMA y MMB	32	8	28	8	24	100
(In)migrantes extranjeros	13	14	33	20	20	100
Promedio	20	20	25	13	22	100

La primera conclusión de la Tabla 4.4 debe ser que ni la distinción entre los extranjeros y los peruanos, ni aquella entre los poderosos y los independientes discriminó coherentemente. Las subsidiarias de las multinacionales sufrieron desde su fundación las pérdidas más grandes en participación del mercado y obtuvieron las ganancias más insignificantes. La oligarquía y los dueños de consorcios, en contraste, mostraron lo opuesto: la más baja incidencia de pérdidas, combinada con la más alta frecuencia en el intervalo de ganancia del 10 al 24% y la segunda posición más alta en el mercado en el intervalo de ganancia del 25% o más. Respecto a los independientes, los peruanos compensaron sus pérdidas algo más fuertes (el 24% frente al 20%) de su participación en el mercado con un puntaje notablemente alto

en el intervalo del "25o/o o más de ganancias". Si algo hubo, entonces, a los inversionistas peruanos les fue mejor que a los extranjeros, así fueran poderosos o independientes.

4.3.4 La tasa de utilidad

Se pidió a los industriales que definieran su tasa neta de utilidades sobre el capital invertido, en el período de 1967 a 1969. La incertidumbre de este período, caracterizado por una fuerte devaluación e inflación, y las esperanzas aunadas a las ansiedades producidas por el golpe de 1968, indudablemente rebajaron las tasas de utilidades para algunos. Dejando de lado al 18o/o que no contestó y tomando las firmas de propiedad totalmente peruana y las con mayoría extranjera, obtenemos los resultados mostrados en la tabla 4.5.

TABLA 4.5

Tasas de utilidades según sea la propiedad extranjera y nacional

	El 15o/o o más de utilidades	Del 10o/o al 14o/o de utilidades	Del 1o/o al 9o/o de utilidades	sin utilidades/pérdidas	Total
100o/o de propiedad peruana	38	21	22	19	100
51o/o o más de propiedad extranjera	43	21	14	22	100
Promedio	38	23	17	22	100

Las firmas totalmente peruanas y las con mayoría extranjera no diferían significativamente en la tasa de utilidades que se obtuvo de estos años. Ahora examinaremos las diferencias que surgen cuando se introduce la tipología de los inversionistas. Si la correlación, débil y negativa, entre el tamaño y la tasa de utilidades (–0.28) ha de predecir algo, ello será un desempeño menos impresionante por parte de los tipos poderosos.

El pronóstico demuestra ser sólo parcialmente correcto. Las menos favorecidas fueron las subsidiarias de las multinacionales, el 36o/o de las cuales sufrió (algunas veces considerables) pérdidas. Este porcentaje sólo lo

igualó la oligarquía; pero el 50o/o de las industrias oligárquicas ganaron una tasa de utilidad del 15o/o y aun más, frente a sólo el 37o/o de las subsidiarias. Sin embargo, fueron los dueños de consorcios a quienes les fue mejor, como lo demuestran sus porcentajes (el 12o/o respecto al 48o/o). Entre los independientes, los (in)migrantes extranjeros y los peruanos del estrato MA se acercaban bastante entre sí; en lo que concierne a las pérdidas, sufrieron menos que la poderosa oligarquía y que las subsidiarias (su puntaje fluctúa entre el 9o/o y el 16o/o frente al promedio del 22o/o). Todos se aproximaron a los consorcios en el intervalo del 15o/o o más de utilidades (donde su puntaje fluctuó del 44o/o al 47o/o frente a un promedio del 28o/o). Sólo los peruanos del MMB computaron más bajo: el 20o/o sufrió pérdidas y el 28o/o ganó utilidades del 15o/o o aún mayores; no obstante su desempeño en el lado "sin utilidades/ pérdidas" todavía resultaban favorecidos en comparación con el de la oligarquía y el de las subsidiarias. En conjunto, entonces, no hay una imagen completamente coherente. La conclusión previa sobre que no existían diferencias significativas entre las firmas extranjeras y las peruanas, puede ser confirmada; pero la distinción entre poderosos e independientes no discrimina con claridad.

4.3.5. La retensión de utilidades o la reinversión

La tabla 4.6 ilustra lo que ocurrió con las utilidades netas; la proporción retenida por los industriales para reinversión y la parte que fue redistribuida.

TABLA 4.6

Porcentaje de utilidades netas retenidas, de acuerdo a la propiedad

	100o/o de retención	50-99o/o de retención	menos del 49o/o de retención	Total
100o/o de propiedad peruana	67	22	11	100
51o/o o más de extranjera.	60	36	4	100
Promedio	65	25	10	100

Las diferencias entre las firmas totalmente peruanas y las firmas con mayoría de propiedad extranjera eran pequeñas e insignificantes. Pero esto cambió cuando se introdujo la clasificación de poderosos e independientes. Los independientes retuvieron sus utilidades netas mucho más que los tipos poderosos (el 57o/o y el 74o/o frente al 25o/o y el 52o/o). Un examen posterior proporcionó algunas diferencias interesantes entre los extranjeros y los peruanos, manteniendo invariable la distinción entre los poderosos y los peruanos.

Entre los de la categoría poderosa, las subsidiarias extranjeras mostraban la tasa más alta de retención (52o/o) de utilidades netas; no hubo nadie que retuviera el 49o/o o menos. La oligarquía y los dueños de consorcios difirieron en puntaje: el 25o/o y el 35o/o, respectivamente, en la retención completa y el 25o/o y el 29o/o, respectivamente, en la retencion del 49o/o o menos. En el caso de los tipos independientes se obtuvo un modelo semejante: el 74o/o de los inmigrantes y los migrantes extranjeros retuvieron todas sus utilidades, mientras que el 0o/o respecto al 3o/o mostraban una retención del 49o/o o menos. Los inversionistas peruanos MA y MMB, en contraste, computaron más bajo en la retención completa (el 57o/o y el 69o/o, respectivamente) y más alto en el 49o/o o menos de tasa de retención (el 11o/o y el 6o/o, respectivamente). Aunque algunas veces eran pequeñas, estas diferencias son notablemente constantes. Dentro de su categoría, los peruanos figuran distribuyendo sus utilidades netas algo mas que los extranjeros. No obstante, entre los peruanos la tasa de retencion se correlaciono negativamente con la posición en la jerarquía. La retencion completa decreció del 69o/o entre los industriales MMB hasta el 57o/o entre los del estrato MA, al 35o/o entre los dueños de consorcios y el 25o/o entre la oligarquía; el patrón en la tasa de retención más baja fue prácticamente el opuesto.

En este sentido, entonces, como en el caso de otros trabajos e intereses, los industriales extranjeros y los peruanos; difirieron pero las desigualdades no eran "blanco o negro". En ambas instancias encontramos una relacion bastante constante con la posición socioeconómica, lo cual dificultad la generalización. En estos aspectos, la tendencia a mantener múltiples intereses y posiciones al igual que una tasa más baja de reinversión, era más resaltante entre los peruanos que ocupaban posiciones más altas en la jerarquía industrial y socioeconómica. Era menos evidente en el caso de los peruanos menos privilegiados. Sin embargo, prácticamente en casi todos los otros

aspectos, las diferencias entre los extranjeros y los peruanos o bien eran insignificantes, algunas veces incluso favorables a los peruanos, o secundarias cuando se les comparaba con el contraste entre los tipos poderosos y los independientes de los inversionistas.

Sólo añadiré algua información interesante sobre dos elementos adicionales: los tipos de cambio e inversiones puestos en ejecución desde que se fundó la firma y las formas en las cuales se financió dichas inversiones. Aunque menos cuantificables como índices en vista de la clase de datos disponibles, ambos elementos serán sumandos dentro de este análisis sobre las dinámicas de crecimiento.

4.3.6 Tipos de cambio introducidos en la firma

Se preguntó a los encuestados cuáles consideraban que eran los "tres cambios más importantes" efectuados en la firma desde la fundación. Sobre su primera selección se da cuenta a continuación, con una referencia ocasional a la segunda. El enfoque estará en los interesantes contrastes que conllevan a una comprensión de los patrones de crecimiento.

Estos patrones toman cuerpo, una vez más, en la dimensión de poderosos e independientes antes que específicamente en la dimensión de peruanos y extranjeros. Resumiendo el punto más importante: las subsidiarias extranjeras y la oligarquía, en particular, estaban típicamente comprometidas en cambios o inversiones tales como "añadir nuevas líneas de producción", "incrementar la producción", "establecer nuevas construcciones", "estimular las ventas" y "refinanciar el capital". Por otro lado, los independientes estaban centrados en las "transformaciones tecnológicas" y la "mecanización" muchísimo más que los dos tipos poderosos ya mencionados; pero deben añadirse varias cosas. Primero, las diferencias respecto al "aumento de la producción" eran más bien pequeñas; las inversiones que tenían ello en cuenta no estaban, en consecuencia, limitadas a los tipos poderosos[20]. Segundo, los propietarios de consorcios ocupaban una especie de posición intermedia; combinaban la más alta incidencia de cambios en el campo de la

20 Las diferencias de porcentajes eran constantes cuando se les comparaba al promedio, pero no excedieron del seis por ciento. Este hecho, cuando se ve en conjunción con aquellos con acciones en el mercado parece confirmar la posibilidad de la diferenciación del mercado entre los tipos de inversionistas más o menos poderosos: una distinción que permite el crecimiento de la producción para la mayoría de ellos en lugar del desplazamiento.

"tecnología", la "mecanización" y demás afines, con las clases de cambios que vimos como más bien característicos de las subsidiarias y de la oligarquía: los pasos encaminados a diversificar las líneas de producción y a incrementar las ventas. Tercero, si las inversiones en tecnología más nueva y presumiblemente más avanzada generalmente caracterizaron a los independientes, dichas inversiones eran también mencionadas por los peruanos MA y MMB como los cambios "más importantes" en primera y segunda instancia[21].

Este contraste en el patrón de crecimiento –insistir en la producción, en la diversificación y en las ventas, por un lado y en el cambio tecnológico y en el incremento de la producción, por el otro– se confirmó en dos ocasiones más: i) cuando se invitó a los industriales a exponer sus planes para el futuro, y ii) cuando se les preguntó cuál era la mejor manera de obtener utilidades máximas.

4.3.7 La financiación del crecimiento

¿Aparte de la retención de utilidades y el financiamiento interno, qué otros medios se usaron para financiar el crecimiento? ¿Cuán importante era el financiamiento interno? ¿Tenía la misma importancia que en otros países

21 Este interés y diligencia hacia el cambio tecnológico por parte de los industriales más pequeños y con menos recursos me parece bastante significativo. En el debate actual sobre la importancia, la transferencia y el uso de tecnologías, la base diferencial de recursos de los productores debe tenerse en cuenta más específicamente. La eficaz preocupación por las mejoras tecnológicas y su introducción podría ser una necesidad más para los productores intermedios y más pequeños que para los que comenzaron con un moderno equipo tecnológico, por las consabidas razones de reducir los costos laborales, mejorar la calidad y la productividad y demás afines. Si esta línea de razonamiento es correcta, sería erróneo afirmar que las subsidiarias de las multinacionales son las primeras responsables del uso de tecnología con uso intenso de capital, una visión a menudo latente en los actuales razonamientos sobre la transferencia de tecnología. Ver por ejemplo, Frances Steward, "Trade and Technology" (Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, Cambrige 1972, Trabajo No. OSC/C72/16, Mimeografo). La mecanización progresiva es muy probablemente un fenómeno más amplio.

de América Latina? [22] ¿Qué papel desempeñaron los socios existentes o los recientemente incorporados? ¿Cómo estas fuentes, que no sólo eran compatibles con la industria sino que insistían en que ésta, fuera "cerrada" podían compararse con los créditos de los bancos, de los prestatarios o de los proveedores? ¿Hubo alguna diferencia entre el papel del Banco Industrial y el de los bancos comerciales? Los tipos extranjeros se caracterizaron por usar otras formas que no fueran las peruanas? ¿Su método de financiar el crecimiento se caracterizó por un grado más alto de "abertura"? o ¿fue más un asunto de diferencia entre industriales poderosos e independientes?

En la tabla 4.7 se revisan los medios más importantes de financiar el crecimiento industrial, y también se da cierta idea de su significado relativo.

TABLA 4.7

La financiación del crecimiento industrial (%)

Utilidades	45
Socios	18
Banco Industrial	9
Bancos comerciales	7
Capital extranjero	6
Proveedores/clientes	5
Sin información	6
Total[o]	100
(N)	(138)

o Solamente los casos con información: Lima y el Callao.

22 Resulta muy significativo que al preguntarseles su opinión sobre el acceso al crédito bancario, los industriales estaban menos insatisfechos con el Banco Industrial que con los bancos comerciales: el 48% le atribuyo discriminación al primero, en comparación al 68% en el caso de los últimos. Es interesante, en este sentido, que las subsidiarias fueran las que más se quejaban por el sesgo a favor de los peruanos, tanto en el Industrial como en los bancos comerciales. La mayoría de los independientes, pero también los dueños de los consorcios, mencionaron el papel del individualismo como un énfasis (demasiado fuerte) sobre la solvencia y, especialmente los peruanos, como una predisposición hacia las industrias grandes; esto en el caso de los bancos comerciales. La imagen está mezclada en lo que se refiere al Banco Industrial, cortando en cruz tanto la distinción entre extranjeros y peruanos como la de poderosos e independientes. Ambos, inversionistas extranjeros privados y corporativos, y los peruanos del estrato MA se quejaron de la importancia de las amistades o las vinculaciones familiares, los últimos junto con los propietarios de consorcios por el favorecer a las industrias grandes, mientras los peruanos MMB se refirieron más a menudo a la importancia de la solvencia y a los intereses del mismo Banco. La oligarquía era la menos insatisfecha de todos.

Esta información muestra que el financiamiento interno era la fuente más importante de financiación (45o/o); la segunda fuente (18o/o) estaba formada por las aportaciones de los socios, ya fueran antiguos o recientes. En conjunto, estas fuentes proveían cerca de las dos terceras partes de los fondos necesarios de inversión, aumentaban el apartamiento de la firma hacia el mundo exterior. Los fondos externos, inclusive el crédito bancario se utilizó con mucho menos frecuencia (16o/o). Ello bien pudo ser compensado, hasta cierto punto, por las sumas de capital proporcionadas cuando fueron necesarias, pero me ha sido imposible verificarlo. En cualquier caso, dichas solicitudes no eran frecuentes en lo que concierne al financiamiento industrial. Además, los datos demuestran que en tales casos el Banco Industrial, no obstante sus limitados recursos, era la fuente principal de crédito, al cual se recurría con mayor frecuencia que a todos los bancos comerciales juntos (el 9 o/o frente al 7o/o).

El financiamiento también muestra algunas diferencias en lo que se refiere a los tipos de inversionistas. La información permite concluir, en forma preliminar, que la dimensión de poderosos o independientes demostró otra vez ser más importante que el criterio de peruanos o extranjeros. Las subsidiarias extranjeras, la oligarquía y los dueños de consorcios se apoyaban en menor grado que el promedio en las utilidades, más en la financiación externa de los bancos y, especialmente en el caso de las subsidiarias, en el capital extranjero. Los tipos independientes, por el otro lado, ya fuesen peruanos o extranjeros, usaron de las utilidades algo más que el promedio y de la banca algo menos. Sin embargo, esta generalización necesita ser rectificada en varios sentidos. i) El financiamiento interno también era sólido en el caso de la oligarquía y de los propietarios de consorcios, siempre que las contribuciones de los socios fueran incluidas como una fuente interna. Se apoyaban en los socios con mucho más frecuencia que los independientes (cerca del 40o/o frente al 18o/o). ii) El financiamiento externo, por el otro lado, no era monopolio de los poderosos. Dos tipos de independientes, los migrantes extranjeros y los peruanos MMB, movilizaron menos utilidades y socios que los inmigrantes extranjeros y los peruanos del estrato MA; utilizando en su lugar el crédito bancario bastante por encima del promedio (el 20o/o y el 43o/o frente a un promedio del 16o/o) y también el crédito de los proveedores (MMB).

Por parte de las subsidiarias la incidencia en el uso de las utilidades para

inversiones era más bien baja. En base a otros estudios se pensó encontrar tasas más altas de financiación interna. Además, la frecuencia con la cual las subsidiarias se apoyaron en el crédito local para las inversiones siguió baja, por lo menos más baja que cualquier tasa de la mayor parte de los otros tipos: su financiación externa se debió principalmente al capital extranjero de refuerzo. En resumen, su estructura financiera en lo que concierne a las inversiones parece bastante marginal al Perú y con poco uso de los recursos locales. Si bien era favorable desde una perspectiva peruana, ya que dejaba libres los escasos recursos, acrecentaba el aislamiento de los recursos en la participación y en el control. En el caso de la oligarquía y de los dueños de consorcios el efecto combinado de las utilidades y las contribuciones de los socios, sumaban cerca de las tres cuartas partes (promedio: el 63o/o); igualmente la financiación de su inversión estaba fuertemente marcada por el apartamiento. El círculo de personas atraídas hacia sus industrias era bastante limitado, al igual que en el caso de los independientes, ya fuesen extranjeros o peruanos. Finalmente, los datos sobre los últimos demuestran otra vez que el acceso al crédito para inversiones estaba menos predispuesto en favor de los poderosos que lo que a menudo se ha supuesto.

El papel del crédito en la industria estaba clasificado muy por debajo que el de las utilidades y que el de los socios como fuente para el financiamiento de las inversiones industriales. ¿Pero qué se puede decir sobre su función en general? El 22o/o de los industriales en Lima y el Callao manifestaron que nunca recurrieron al crédito bancario; algunos recurrieron a otras líneas de crédito, otros a diferentes fuentes; prácticamente todos eran independientes. Entre los que utilizaron el crédito de bancos comerciales no hubo otras grandes diferencias y la mayoría de los tipos se acercaron al promedio (el 78o/o). El crédito extranjero era una fuente que sólo merecía la atención de las subsidiarias y de los dueños de consorcios. Al Banco Industrial recurrían más o menos proporcionalmente la oligarquía y los propietarios de consorcios (el 28o/o), bastante menos que el promedio las subsidiarias (el 12o/o), y notoriamente más que éste dos tipos independientes: los inmigrantes extranjeros (el 64o/o) y los peruanos MMB (el 33o/o). Los migrantes extranjeros y los peruanos MA estaban por debajo del promedio.

Las informaciones del Banco Industrial dejan entre ver que no fracasó del todo en su tarea de promover a las industrias medianas y pequeñas; pues sus créditos eran usados con más frecuencia con propósitos de inversiones, lo

cual es comprensible. Por el otro lado, el crédito comercial servía mayormente para pagar los costos de operación. A pesar de todo, la imagen general sigue siendo una de uso desigual y de eventual acceso al crédito[23]. Los tres tipos poderosos podían recurrir por lo menos a tres canales: al comercial local, al industrial local y al crédito extranjero. Además, la oligarquía y los dueños de consorcios podían transferir sus ahorros de sus otros negocios hacia la industria y viceversa, siempre que fuera necesario. Los datos a mi alcance no me permiten verificar dichas prácticas: especifican la frecuencia con la cual se usó el crédito, pero no hacen mención de las otras fuentes de capital inclusive las "secretas", o los montos comprendidos.

4.4 REFLEXIONES Y CONCLUSIONES

¿Cómo se forjaron los peruanos como hombres economico-industriales? ¿Debemos aceptar la tesis pesimista de que son incapaces para la industria? Los testimonios son limitados y frustran cualquier esfuerzo por resumir y formular conclusiones. Empero, parece haber suficiente fundamento para rechazar la tesis pesimista como demasiado simplista y eventualmente nula.

4.4.1 Una apreciación aproximada

La mayoría de los peruanos, al igual que los inversionistas extranjeros privados, habían agregado su propio capital, ya sea a través de la capacidad de empleo industrial o por medio de actividades en otros sectores, particularmente en la artesanía y el comercio. La mayoría comenzó en pequeña escala, especialmente los extranjeros. Posteriormente los peruanos ampliaron sus industrias a operaciones en su mayoría de tamaño mediano en términos de capacidad de empleos y de valor total agregado. En este sentido no se combinó ninguna diferencia significativa con los extranjeros. En términos de utilidades netas sobre el capital invertido y de participación en los mercados, los peruanos sobrepasaron el desempeño de los extranjeros. Aún más, estaban muy interesados en mejorar la tecnología y aumentar la producción financiando tales inversiones principalmente revirtiendo las utilidades. La búsqueda de utilidades y el deseo de la propia superación los llevó hacia la industria, al igual que sus ventajas de experiencias y habilidades previas. Pero

23 Ver CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, 188-222.

su mezcla de motivaciones parece tornarse más compleja con el tiempo. La industria como sector y la firma como institución se transformaron en los marcos de referencia más resaltantes, lo suficientemente seguros a su criterio como para aconsejar a su descendencia a escoger también una carrera industrial.

Esta apreciación no es representativa en dos sentidos. Primero, omite el lado más débil y "negativo". Segundo, se aplica mejor a los numerosos independientes que a la pequeña agrupación de los dos tipos poderosos estratégicos: la oligarquía y los dueños de consorcios. En el lado negativo hemos visto que los industriales peruanos eran más aptos para ejercer más trabajos y para distribuir proporciones más grandes de sus utilidades netas. Muchos eran propietarios de otros intereses, pero rara vez más que los inversionistas extranjeros privados; por cierto que, los intereses peruanos estaban más confinados a la industria que aquellos de los últimos. Entonces, la tesis pesimista se confirma parcialmente, por lo menos a primera vista. Pero también debemos notar –y esta es la segunda forma en la cual la imagen debe complementarse– que el punto en el cual estos aspectos negativos se tornan obvios, fue incrementado por la posición ocupada en la jerarquía industrial. Sería simplista decir que eran representativos de los peruanos en general. Por supuesto que, se puede sentar una base para sustentar la tesis que si la teoría pesimista tenía cierta validez, ésta era aplicable principalmente a la oligarquía –y sólo en cierta medida (por ejemplo en los intereses diversificados)– a los propietarios de consorcios. La agrupación al otro extremo –los peruanos MMB– manifestarían, en contraste, la imagen más promisoria por lo menos desde el punto de vista de los "defectos": en su caso los múltiples trabajos y la tenencia de intereses se acercaban a niveles similares a aquellos de los extranjeros.

4.4.2 ¿Defectos funcionales?

Dicha apreciación aproximada, cualesquiera sean sus méritos, pasa por alto dos cuestiones pertinentes. La primera está relacionada con el lado negativo, la segunda con el contraste entre los extranjeros y los peruanos. Es dudoso que los lados negativos o defectos del hombre económico e industrial peruano puedan ser vistos como defectos sin más ni menos. Los múltiples trabajos e intereses de la oligarquía y de los dueños de consorcios pueden ser interpretados, a primera vista, como revelando su falta de centralización en la

industria. ¿Pero todavía falta ver si es que dichos trabajos e intereses varios eran funcionales para su actividad y para el crecimiento industrial y en qué medida era así? Aparte de la legítima pregunta sobre si tales prácticas no son características de intereses capitalistas más poderosos por sí mismos[24] –esto es, que están presentes tanto en los sistemas capitalistas más desarrollados como en los menos– parecería falta de visión destacar sólo su lado negativo. Los trabajos múltiples por ejemplo, obviamente desempeñaron un papel importante en el sentido económico y político; lo mismo se aplica en términos generales a los intereses múltiples y diversificados.

Desde el punto de vista económico, estos aspectos no pueden ser tomados como meros signos de evitación de riesgos y de obtención de un máximo de seguridad. Las posiciones y los intereses en el comercio, la banca, los seguros, el transporte, tanto como en la producción de materias primas, permitía el agregado de capital durante una situación de considerable escasez de capital; algo de este capital se dirigió a las actividades industriales. Las medidas involucradas también se relacionaron en una u otra forma con la industria. La actividad industrial impone una necesidad de insumos, de ventas, de seguros, de capital invertido y de operaciones y además de transporte. Es verdad que los vínculos con la industria no eran tan inmediatos y cercanos como aquellos de las subsidiarias. Pero esto no nos debe llevar a concluir que las posiciones y los intereses múltiples son incompatibles con la actividad industrial dinámica.

Sólo puedo sugerir dichas hipótesis, no verificarlas empíricamente. Sin embargo, podemos suponer que la considerable actividad industrial desarrollada por estos dos tipos habría sido imposible sin haber respaldado –previamente o al mismo tiempo– una serie diversificada de intereses y funciones. Esto se puede aplicar con mayor motivo a los propietarios de consorcios antes que a la oligarquía que retuvo una base primaria en la producción exportadora y no se transformó en una élite industrial. Hemos visto que la oligarquía logró su acceso a la industria con frecuencia apoyándose en su posición financiera superior para obtener el control de industrias ya establecidas. El empuje industrial de los dueños de consorcios parece haber sido más sólido, por lo menos una vez que transfirieron los ahorros del sector no industrial hacia la manufactura. En ambas instancias fue el comercio y el capital financiero los que desempeñaron papales directivos en

24 Ver el capítulo 7.

lugar del capital industrial como tal, ya sea al principio y/o durante el subsecuente desarrollo. Estos factores probablemente les permitieron entre todos los tipos locales, aproximarse a la escala y a las formas de inversiones industriales que caracterizaban a las subsidiarias. Entonces, la formación de imperios, pudo haber sido tanto una consecuencia como un importante requisito para las inversiones industriales a gran escala en el Perú.

Esta interpretación funcional insiste menos en los rasgos de carácter que se suponen típicamente peruanos e insiste más en las condiciones del Perú para el crecimiento capitalista. Por un lado, la construcción de un imperio industrial se puede ver como la reacción a un ambiente que no estaba lo suficiente equipado para tratar con la industria, esto es, un proceso de "rellenar el vacío", por ejemplo, en el financiamiento o los seguros. La ausencia de un Estado poderoso se hace presente, tanto como una condición y como una consecuencia de esta reacción por parte de los grupos capitalistas. Por otro lado, el proceso tenía tendencias de refuerzo mutuo. Los imperios se caracterizan por el aislamiento y un control en base al grupo. Los nuevos grupos, tales como los dueños de consorcios, probablemente prefirieron mantenerse alejados de los grupos de poder existentes y constituir su imperio de enclave más o menos autosuficiente; por lo tanto una estructura financiera separada era de particular importancia. Este proceso puede ampliarse, como lo sugiere la información del capítulo anterior, hacia la necesidad y el deseo de vincularse con los intereses extranjeros.

Muy relacionado a esta línea funcional de pensamiento está el hecho que los extranjeros independientes siguieron los modelos peruanos, organizaron sus firmas en base a la familia o con unos cuantos socios. Esto se debía principalmente a la legislación peruana, que no permitía formas de asociación más abiertas. Las subsidiarias de las multinacionales no funcionaron como cuñas de apertura, sino que se movieron en su mayor parte dentro del limitado marco existente. La función superficial del mercado de valores de Lima encaja dentro de esta clase de capitalismo. Ni el sansimonismo ni el énfasis prusiano sobre el *Finanzkapital* (ambos relacionados a la industrialización y al estado nación), actuaron como fuerza de choque para romper estas barreras institucionales y crear estilos más amplios de agregado de capital.

Desde el punto de vista político, el crecimiento (diversificado) del imperio incluía una consolidación del dominio oligárquico, es decir, la

preponderancia de unos cuantos grupos. Al posibilitar la formación de una estructura más igualitaria y pluralista dentro de la economía (en términos sectoriales y de poder), se permitió la articulación y la defensa de intereses entre los representantes de los grupos comerciales. Ello no significa que las perspectivas y los intereses a corto plazo, o inclusive los a largo plazo, fueran siempre congruentes. Había unos cuantos para quienes la perspectiva de largo alcance incluía la necesidad de planificación, de condiciones para las inversiones extranjeras, etc.[25]. Igualmente, hay evidencias que existieron diferencias de intereses entre la industria y el comercio, incluso de importaciones y exportaciones[26]. Sin embargo, la oligarquía y los propietarios de consorcios se beneficiaron con la tenencia de múltiples intereses. Ambos ocuparon posiciones centrales entre las *fuerzas vivas**, lo cual les proporcionó la palanca necesaria al nivel público y acrecentó sus posibilidades de tratar con otros grupos y de obtener prioridades sobre ellos.

He tratado de mostrar como ciertos aspectos funcionales pueden modificar los defectos. Sin embargo, la proliferación del trabajo y de los intereses imponía claramente grandes desventajas desde una perspectiva macro peruana y probablemente conducía a la clase de crecimiento industrial somero ("industrialización a lo ancho") ya vista anteriormente. Si las inversiones industriales siempre dependieron de los relativos riesgos y probabilidades, también debemos presumir que pudieron ser más prontamente comparadas con aquellas de otros sectores. Las energías eran inevitablemente desviadas de la industria. Se fortaleció la formación de grupos de poder, atravesando los diferentes sectores de la economía y desalentando la cristalización de los intereses ligados más específicamente a la industria. El mismo factor contribuyó a mantener al Estado a cierta distancia e institucionalmente débil. No obstante, los defectos no deben ser entendidos como tales: constituían quizás una parte integral del crecimiento capitalista del Perú.

---

25 Ver el capítulo 5.

26 Durante el régimen de Belaúnde, tanto en 1964 como en 1967, los grupos comerciales (inclusive los importadores y los exportadores) y los industriales, estuvieron en desacuerdo respecto a las políticas tributarias. Los primeros estuvieron más a favor del libre comercio y de aranceles más bajos que los últimos.

* En español en el original.

4.4.3 El contraste entre los peruanos y los extranjeros

La segunda cuestión que revisa nuestra apreciación aproximada es el contraste entre los peruanos y los extranjeros, que como he propuesto repetidamente, es menos discriminatoria que el criterio de diferenciación de poderosos e independientes. En otras palabras, la línea vertical o jerárquica se hace evidente antes que la horizontal como la principal división en la motivación, en el financiamiento y en el patrón de crecimiento. Este contraste entre los tipos poderosos e independientes se define, por ejemplo, en el capital "establecido" frente al "nuevo", en las habilidades "obtenidas por uno mismo" frente a los "medios al alcance", en la expansión mayor frente a la menor en tamaño y en valor total agregado, en el mayor financiamiento externo frente al mayor financiamiento interno, en los niveles más altos frente a los más bajos de proliferación de trabajos y de intereses. La oligarquía, los dueños de consorcios y las subsidiarias mostraban muchas semejanzas al respecto, por encima y más allá de la división entre los extranjeros y los nacionales. Particularmente al nivel de tipos independientes, la última división a menudo se relegaba a una segunda instancia. Esto le resta valor al contraste entre los peruanos y los extranjeros, tomándolo mayormente como una relación errónea del problema en la palestra.

Una vez más, las cosas no son tan simples, en parte por las variaciones entre los tipos poderosos, en parte porque los dos estratos de la jerarquía no encajaban perfectamente en los compartimientos: la línea divisoria podía ser cruzada. Como ya hemos visto, las subsidiarias de las multinacionales se adaptan a una dimensión propia. Al ser las representantes locales del capitalismo corporativo occidental avanzado diferían muy significativamente de todos los demás tipos: cuando eran yuxtapuestas, las últimas conservaban más del empresario clásico, cualesquiera fueran sus marcos de referencia institucional. Dichos rasgos especiales se manifestaron en diversas instancias; por ejemplo, en el tipo y sector del capital original (corporativo e industrial), al financiar el crecimiento, al motivar las inversiones (emparejando los medios con la demanda local) y otros afines. A las subsidiarias les faltaba inversiones en nueva tecnología, presumiblemente porque importaron tecnología moderna al iniciarse, y por ello estaban más interesadas en las ventas. Los otros, inclusive los independientes, se mostraban mucho más empeñados en la tecnología y sus ventajas para compensar los costos laborales y perfeccionar la competencia y la productividad. Sin embargo, las subsidiarias de las

multinacionales no eran tan invulnerables y monolíticas como muchas veces se les ha descrito. En términos de tasas de utilidades y de participación en el mercado, resultaban mucho menos favorecidas que la oligarquía y que los dueños de consorcios, por no mencionar a los independientes. Sus productos y su mercado probablemente hicieron a las subsidiarias más vulnerables a las contracciones de la demanda; las firmas más pequeñas eran probablemente más expeditas y enfrentaban riesgos menores. Además, los independientes más pequeños estaban más íntimamente vinculados a la demanda del consumidor con menores flexibilidades, menos ligados a la expansión de otros sectores por la vía de los bienes de producción, o la demanda de bienes de consumo durables. Sin embargo, sería una burda simplificación el concebir el contraste entre los poderosos y los independientes, en su caso, como el del todopoderoso Goliat contra algún pequeño David.

Por otra parte, algunas veces David arrojó sus tiros de honda con amplitud. Otras, se vinculó con algún Goliat extranjero, o se convirtió en un Goliat local, si bien en proporciones más pequeñas que las generalmente asociadas a las multinacionales. Avanzar desde pequeños comienzos hasta imperios comerciales de gran alcance, inclusive con relaciones extranjeras, era bastante factible. No era una línea de división estática. Como veremos, aun las personas muy alejadas de la industria moderna y a menudo ligadas por vínculos familiares a papeles intersticiales en la estacanda sociedad latifundista, ascendieron a posiciones de gran poderío económico. Ellos le trazaron el camino a la oligarquía una o dos generaciones antes. El sistema no estaba cerrado a los inmigrantes extranjeros dinámicos, agresivos o a los blancos o mestizos locales con igual disposición.

4.4.4 Comentarios finales

Desde mi punto de vista, estos datos son reminiscencias de tipos de personas y de actividades que resultan familiares por otros países capitalistas, inclusive los primeros de Occidente. Las deficiencias y los problemas del Perú, por lo tanto, no deben ser buscados entre los empresarios industriales sino más bien en el marco en el que operaron. El mismo punto será visto en el capítulo 5 el cual trata de la motivación hacia el logro, la actitud hacia el trabajo, el autoritarismo y demás afines. La existencia de deficiencias claras y estratégicas en el proceso industrial del Perú es indudable. Una gran deficiencia probablemente fue el que los industriales —poderosos o indepen-

dientes, extranjeros o peruanos– gozaran de gran libertad: libertad para seleccionar las líneas de producción, para iniciar las líneas de inversiones e importar insumos sin mayor control. Muchos, inclusive los peruanos, se las arreglaban para lograr razonables y hasta atractivas tasas de utilidades netas dentro de un contexto de grandes disparidades socioeconómicas y regionales. De la misma manera, los peruanos podían conservar su participación en el mercado y a menudo incrementarla, antes que perderla frente a las compañías extranjeras. Todos estos factores indudablemente desvirtuaron la necesidad de los industriales de reclamar políticas reformistas y nacionalistas.

Al mismo tiempo, no se debe olvidar la falta de apoyo institucional y público hacia la industria. Aquello que se logró se debió a la iniciativa privada capitalista, irrestricta, pero también carente de apoyo. Estas observaciones califican y al mismo tiempo acrecentan la idoneidad de los industriales peruanos para la industrialización capitalista.

V

CULTURA, CLASE Y MOTIVACION

5.1 INTRODUCCION

Este capítulo comparte con el anterior el tema y el reconocimiento de la aptitud de los industriales peruanos para la moderna empresa capitalista industrial. Pero esta vez el énfasis estriba en su motivación sociopsicológica (subjetiva) antes que en su conducta y función económica (objetiva). Como ya se hizo notar, algunos autores son más bien pesimistas en esta controversia, especialmente los que atribuyen un papel primordial a los valores y a la motivación para el desarrollo. Abundan las referencias sobre la falta de motivación hacia el logro, la desconfianza, el machismo*, la huachafería*, la dignidad*, el individualismo hiperbólico, *el familismo** y demás rasgos afines; la mayoría de los cuales son considerados incompatibles con la modernización en general, y con la moderna empresa capitalista en particular. A pesar que dichas observaciones se encuentran especialmente en los escritos de los observadores norteamericanos[1], los pensadores latinoamericanos son también

---

1 Como ya se hizo notar, los mejores ejemplos son T. Cochran, *The Inner Revolution* (Nueva York, 1964), capítulo 6 y 7; y S.M. Lipset, "Values, Education and Entrepreneurship"; especialmente el último proporciona un resumen de la visión pesimista.

* En español en el original

bastante versados en el tema[2].

Por supuesto que podría rechazar tales nociones como meros prejuicios: estereotipos derivados del etnocentrismo, en el caso de los extranjeros; o marcos de referencia occidentales proyectados internamente en el caso de los pensadores*. Se puede sostener que los últimos encontraron una situación que los invitaba principalmente a aplicar criterios occidentales sobre la propia valoración mayor que aquella de los intelectuales de Asia y Africa. Una pronta independencia, al igual que los sólidos lazos económicos y culturales con Europa y después con Norteamérica, lo hicieron posible. El evidente estancamiento de América Latina en comparación con el progreso industrial de los países occidentales, también puede contribuir a explicar por qué fue a menudo una experiencia angustiosa. Por lo tanto, un concepto pesimista de sí mismos no sólo servía como propia justificación a los hombres de negocios y diplomáticos del lugar, sino indudablemente también funcionó como una profecía autorealizada y como una fuente de exhortaciones indigenistas para cambiar drásticamente las costumbres tradicionales[3].

Sin embargo, tratar este pesimismo cultural como simple prejuicio e ideología a su servicio, no resulta convincente por diversas razones. La primera es que el prejuicio, aunque infundado o burdo, es un poderoso factor para forjar la realidad, tal como se desprende de profecías autorealizadas. Una segunda razón es el respaldo que pueda prestar dicha información subjetiva sobre la motivación para una imagen más favorable del industrial peruano, la cual hasta ahora sólo se basaba en datos objetivos. Finalmente, este lado subjetivo se justifica también en vista de la controversia sociológica en curso sobre el papel de las ideas en el desarrollo.

Desde que Max Weber escribió su famoso ensayo sobre la afinidad entre la ética puritana y el espíritu del capitalismo, que deslizaba una crítica a las

---

2 En el caso del Perú, ver A. Ismodes Cairo, *Sociología del Perú* (Lima, 1967), 67-96, 105-117; A. Salazar Bondy, "Cultura de dominación", en IEP, *Perú Problema* 57-83; J. Veliz Lizárraga, *El Perú y la cultura occidental*, IISP, (Lima, 1957), J. Rivera, *Latin America a Sociocultural interpretation* (Nueva York, 1971), presenta el caso de América Latina en general; ver especialmente su "Latin America Manifiesto" 166-176.

3 Compárese, por ejemplo, las posiciones de Gonzales Prada y de Javier Prado, ampliamente divergentes y sin embargo ambas influídas por el positivismo y la creencia en la fuerza liberadora de la ciencia positivista para el Perú. A. Salazar Bondy, *Historia de las ideas en el Perú Contemporáneo*, (Lima, 1967), 10-37 y 40-71.

* En español en el original.

teorías materialistas de cambio se ha señalado como básico el papel y el contenido de las ideas cultural y/o religiosamente dominantes e incluso como el principal determinante del desarrollo. Pero Weber trató de proporcionar una respuesta a lo que él consideraba un fenómeno singular en la historia humana y, en lugar de razonar en favor de una explicación idealista, elaboró una teoría muy compleja sobre el surgimiento del capitalismo occidental[4]. Los estructural-funcionalistas durante el período de la posguerra, por el otro lado, extractaron de Weber el valor de una posición ahistórica, casi idealista y formalmente abstracta, respecto al papel de las ideas en el desarrollo[5].

Es esencial distinguir entre la teoría de Weber por un lado, y las proposiciones generales de la perspectiva estructural funcionalista por el otro. Los últimos han sido justamente criticados[6] por su excesivo énfasis tan sólo en las ideas, lo que significa un descuido de sus raíces en la estructura social y en particular, de las estructuras de clase y de oportunidades. Al ser en parte una expresión de los grupos dominantes cuyos intereses y formas de vida tienen que justificar a los ojos de los demás, las orientaciones normativas imperantes se ven mejor no como casuales o gratuitamente trascendentes; en lugar de ser estáticas, cambian al unísono con los giros de la distribución del poder, de la posición y de la riqueza. Esta actitud también implica una crítica de i) un nivel presumiblemente igual de adhesión a un marco común de orientaciones normativas dentro de una sociedad, y, por consiguiente ii) al papel integrante de dichas orientaciones. Incluso si las normas predominantes

---

4 M. Weber, *General Economic History* (Nueva York, 1961), 207-271.

5 T. Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, 1949) capítulos 18 y 19. *Idem, Essays in Sociological Theory* (Nueva York, 1964), 19-34 y 50-69; *Structure and Process in Modern Societies* (Nueva York, 1965), 98-132, y *Societies* (Nueva Jersey, 1966), 20 ss.

6 Ver M. Black (ed) *The Sociological Theory of Parsons* (Nueva Jersey, 1961). R. Dahrendorf, "Out of Utopia", *American Journal of Sociology* 64, 2 (setiembre de 1958), 115-127. A. W. Gouldner, "Organizational Analysis" en R. Merton (ed), *Sociology Today* (Nueva York, 1959), 400-429; *idem, The Coming Crisis of Western Sociology* (Londres, 1971), especialmente del capítulo 6 al 8. Percy S. Cohen, *Modern Social Theory* (Londres, 1968), capítulos 4 al 6. D. Lockwood, "Social Integration and System Integration", en G. K. Zollschan y W. Hirsch (eds.) *Explorations in Social Change* (Boston, 1964). D. Martindale, "Talcott Parsons", Theoretical Metamorphosis from Social Behaviorism to Macro Functionalism", *Alpha Kappa Delta* 29, 1 (invierno de 1959), 38-64. R. Turner, "Value Conflict in Social Disorganisation" en S. Lipset y N. Smelser (eds.), *Sociology, The Progress of a Decade* (Nueva Jersey, 1961), 522-527. W. F. Werthein, *Evolution and Revolution* (Londres, 1974), especialmente 125-173.

fueran uniformemente incorporadas a través de la sociedad, puede, y de hecho lo hace, engendrar tensiones y conflictos, debido a la distribución diferencial de oportunidades para cristalizar dichas normas[7].

En una crítica radical, la objetiva y desigual distribución del acceso a los recursos es el principal determinante, de la conversión de las ideas normativas a variables dependientes en lugar de variables independientes y, por lo menos en las sociedades no socialistas, en poco más que lo que implica la frase "en última instancia emanaciones de los intereses de clase"[8]. En este otro sentido puede avanzar bastante. El énfasis sobre la clase puede traer una saludable corrección de las perspectivas simplistas y culturalmente parcializadas. Sin embargo, su premisa materialista prácticamente niega el papel autónomo de las motivaciones y tradiciones culturales determinadas por variables que no sean las de clase. Esto, a mi entender, nos lleva a un radical y reduccionista callejón sin salida. Se dan demasiados fenómenos –tanto en las sociedades capitalistas como en las socialistas– que contravienen la mera aplicación del análisis marxista; y en lugar de éste, requieren de un análisis que tenga presente la clase y también resalte las variaciones en la substancia de las civilizaciones y las culturas en conjunción con la posición y la autoridad, ademas de las formas en que éstas se hacen legítimas[9].

Volviendo al papel de las ideas normativas en el desarrollo; muchos científicos sociales liberales de la posguerra buscaron la explicación del subdesarrollo en la formación sociocultural de los países del Tercer Mundo (resistencia al cambio, obstáculos socioculturales, etc.)[10]. Al hacerlo,

---

7 Ver, por ejemplo, el análisis de la desorientación, de la ansiedad y del aislamiento de R. K. Merton en su *Social Theory and Social Structure* (Glencoe, 1957), capítulos 4 y 5. El último debate entre Walter Buckley y Melvin Tumin por un lado y Kingsley Davis y Wilbert Moore por el otro, también aclara este punto. K. Davis y W. Moore "Some Principles of Stratification", *Am. Journal of Sociology*, 23 (1958), 369-375. Ambos artículos están reproducidos en S. Lipset y N. Smelser (eds.), *Sociology, the Progress of a Decade*, 469-484.

8 Ver las cartas de Engels a Schmidt, Bloch, Mehring y Starkenburg a menudo citadas como definiendo un materialismo puro, pueden encontrarse en, por ejemplo L. Feuer, *Marx and Engels*, 395-413.

9 He insistido en la palabra substancia porque me parece que la teoría sociológica en gran parte, es demasiado formalista y a menudo incapaz de expresar adecuadamente los contenidos de las relaciones, de las instituciones y estructuras en términos substanciales por ejemplo, tomando en cuenta sistemas y opiniones referentes a la autoridad, a la religión, a las relaciones entre jóvenes y ancianos, que permiten diferencias subculturales entre –digamos– los inmigrantes del Sur de Europa y los de Europa Occidental.

10 Ejemplos típicos son E. De Vires, *Man in Rapid Social Change* (La Haya, 1961), G.M. Foster, *Traditional Cultures and the Impact of Technological Change* (Nueva York, 1965), B. Hoselitz, "Non-economic Barriers to Economic Development,

prestaron poca atención a las limitaciones, a la penetración y a las vinculaciones externas, y operaron más bien explícita o implícitamente sobre premisas de cambios inmanentes y la preeminencia de la causalidad interna en términos socio culturales[11]. Las sociedades subdesarrolladas eran frecuentemente fundidas en moldes simplistas, al estilo Gestalt, supuestamente representativas de aquello que en la realidad eran entidades a menudo muy complejas. Irónicamente, mientras los funcionalistas como Hyman y Merton diseñaron teorías que resaltaban la socialización diferencial y la reacción a las normas en las sociedades subdesarrolladas[12], La visión casi idealista del funcionalismo estructural con su relación unilateral, e incluso tal vez ruptura, entre la estructura social y la estructura cultural, que supone tanto la homogeneidad normativa como una adhesión constante a las normas dentro de las (sub)unidades sociales, prevaleció hasta hace poco.

En este proceso también se aplicó la tesis de Weber. Algunas veces parece que autores como Lipset y Cochran se desesperaron y sostuvieron implícitamente que "lo que América Latina necesita o debió haber necesitado, es una Reforma". Esta posición muestra, a mi parecer, no sólo una gran dosis de etnocentrismo y de pensamiento evolucionista simplista, sino también una falta de interés por entender a América Latina en sus propios términos. Así mismo, distorsiona tanto las intenciones como la teoría de Weber: una teoría sobre el capitalismo occidental en la cual la teoría judeocristiana, la reforma; ciertos rasgos de la estratificación occidental y de las estructuras urbanas; el papel de las minorías y otros factores, se combinan con la ética ascética secular de los puritanos[13]. Como perspectiva teórica, pocas pueden igualar a la apreciación de Weber sobre la premisa básica que las ideas sólo pueden ser entendidas en conjunción con los intereses y viceversa —una posición que evita tanto la posición idealista de los estructural-funcionalistas como el materialismo reduccionista característico del punto de

---

Economic Development and Cultural Change I, 1 (1952).

11 R. Bendix, "Tradition and Modernity Reconsidered".

12 R. Merton, *Social Theory*, H. Hyman, "The Value System of Different Classes: a Social Psychological Contribution to the Analysis of Stratification" en R. Bendix y S. Lipset (eds.) *Class, Status and Power* (Glencoe, 1953), 326-442.

13 M. Weber, *General Economic History*; ver también R. Bendix *Max Weber, an Intelectual Portrait*, (Nueva York, 1962), 49-79. El énfasis sobre la importancia de la ética puritana protestante es particularmente notable en Lipset, "Values, Education and Entrepreneurship".

vista marxista[14].

Es desde dicha perspectiva weberiana que examinaré algunas de las motivaciones y actitudes de los industriales. Tales motivaciones, como las dependencias familiares, la confianza en otros y el valor atribuido al trabajo, serán consideradas como variando más o menos sistemáticamente con las condiciones culturales, regionales y de clase: y ordenando la acción hacia diferentes patrones.

El tema central de este capítulo es la relación entre la motivación por un lado y la cultura y la clase por el otro. La variable en este sentido incluye un criterio regional y se define operacionalmente a través de la nacionalidad, es decir, en la comparación entre los extranjeros y los peruanos puros. Si es que existen fenómenos tales como una cultura no peruana y una peruana —en este caso una variable apropiada y discriminatoria— encontraremos diferencias bastante constantes entre los grupos. Igualmente, la variable de clase tiene que mediar cuando se comparan los industriales de la oligarquía, con los de los estratos medio alto y medio bajo. Este simple esquema de análisis me permite examinar si es que la cultura, es decir la distinción entre extranjeros y peruanos, produce diferencias significativas en la motivación: éstas podrían ser mínimas, por encima y más allá de las variables de clase, o máximas, independientes de los últimas. Lo contrario, la primacía de la clase frente a la cultura, también puede verificarse al igual que otras posibilidades de interacción entre estas variables: el refuerzo mutuo, la neutralización y otras semejantes. Lo que espero demostrar, en estos términos generales teóricos, es que tanto la clase como la cultura influencian en la motivación: el estereotipar las culturas en términos ideales es tan distorsionante como el puro análisis marxista.

Al volver a las otras razones para investigar este aspecto de los industriales, examinaré algunas nociones específicas de los rasgos presumible-

---

14 El mejor resumen de la visión weberiana es, de acuerdo a Bendix, el dado en este planteamiento de Otto Hintze: "A donde quiera que se acose tenazmente a los intereses, se tiende también a desarrollar una ideología para dar sentido, reforzar y justificar estos intereses. Y esta ideología es tan "real" como los mismos intereses, pues la ideología es una parte indispensable del proceso de la vida que expresa acción. Y recíprocamente: a donde quiera que las ideas conquisten el mundo, requieren de la palanca de intereses reales, aún que frecuentemente dichas ideas más o menos desvirtúen estos intereses de su dirección original". Otto Hintze, citado en R. Bendix, *Max Weber*, 47.

mente típicos de los latinoamericanos. Espero demostrar que carece de base el pesimismo en lo que respecta a las motivaciones personales de los peruanos. Se prestará especial atención a las diferencias de clase entre los peruanos. Por ejemplo, intentaré verificar si los industriales MMB estaban más motivados que aquellos de la oligarquía. También confrontaré las diferencias de motivación entre los gerentes y los propietarios. Ello puede ser replanteado en términos más amplios: hasta ahora he tratado con una discrepancia a nivel objetivo: entre el acceso a los recursos y su uso como inversiones. Ahora veremos si es que este desacuerdo se asociaba y se apoyaba en otra disconformidad, a saber, entre el acceso al material y a otras fuentes por un lado, y a la motivación subjetiva por otro.

Los tipos de motivaciones o impulsos a examinarse tienen que ver con la empresa capitalista y se les considera pertinentes al desempeño en la industria[15]. Primero tenemos las motivaciones orientadas más individualmente: i) la necesidad del Cumplimiento o de Logro en la propia ocupación; ii) el valor atribuido al trabajo (Primacía del Trabajo); y iii) la sensación de Maestría, es decir, ser capaz de planificar y dirigir su propia vida. Luego las motivaciones de mayor orientación social: iv) la Confianza en otros; v) la Independencia o la Dependencia de la Familia; y vi) Sumisión ante el Autoritarismo. Una detallada definición y una medición de la capacidad operativa de estas motivaciones se incluye en el apéndice a este capítulo.

Se aprecia fácilmente el significado de las tres primeras motivaciones para la empresa industrial: se relaciona directamente con la valoración interna de la actividad. En el caso del segundo grupo, estamos tratando con motivaciones que influyeron en la disposición a colaborar con otros, en delegar la autoridad y en compartir el control, y con la tendencia a apartarse de la autoridad y de las reglas establecidas.

Es el momento de añadir unas cuantas advertencias, la primera es más bien obvia y tiene que ver con la agrupación bastante selecta de industriales: apenas si pueden ser tomados en cuenta como representativos de la población peruana. Sin embargo, el hecho que todos pertenecían a una agrupación con una ocupación (constante), otorga un significado especial a las comparaciones

15 Ver especialmente D. Mc Clelland, *Achieving Society*, 1-63. E. Hagen, *On the Theory of Social Change* en los capítulos 1 al 3, insiste en la falta de adecuación de las teorías económicas, y en la Parte II desarrolla el interés en las variables de la personalidad.

internas entre los industriales, según los orígenes sociales y su comparación con los extranjeros. Esta es la más aplicable, ya que los extranjeros y los peruanos tenían mucho en común en términos de instrucción[16]. Un segundo problema se relaciona con la heterogeneidad de los extranjeros y de los peruanos. Los primeros incluyen a los europeos centrales y orientales, meridionales y occidentales, entre otros. Los peruanos incluían a individuos de primera y segunda generación tanto como a los puramente peruanos. Con propósitos comparativos he aislado a los europeos occidentales en un lado y a los puramente peruanos en el otro. Los motivos para hacerlo fueron diversos: el número de casos comprendidos, la obtención del máximo de homogeneidad y —en términos teóricos— las ventajas de compulsar los dos extremos. Este procedimiento también facilita la interpretación de los resultados en términos culturales. La región y el país de nacimiento fue un criterio, la ausencia de ancestro extranjero —en el caso de los puramente peruanos— fue otro. No obstante, debido al limitado número de casos comprendidos (N = 20 a 21 europeos occidentales, N = 25 a 26 puramente peruanos), sería presuntuoso concederle a los resultados algo más que un valor preliminar.

Otra serie de reservas se derivan de los instrumentos usados en la investigación. He comparado una serie de escalas de actitudes provenientes de los estudios efectuados en diversos países;[17] la mayoría de los informes

---

16 Cerca del mismo porcentaje (el 66o/o y el 64o/o respectivamente) tenía educación superior, y el 34o/o y el 36o/o respectivamente secundaria. Para mayores detalles, ver el capítulo 6.

17 F. R. Kluckhohn y F. L. Strodtbeck, *Variations in Value Orientations* (Evanston, Illanois., 1961), J. Kahl y J. Davis, "A Comparison of Indexes of Socio-economic Status", *Am. Sociol. Review, XX,* (junio de 1955), 317-325. C. Mc Arthur, "Personality Differences between Middle and Upper Class Groups", *J. of Abnormal and Soc. Psychology* L (marzo de 1955), 247-255. F. Strodtbeck, "Family, Interaction, Values and Achievement", en D. Mc Clelland et. al. *Talent and Society* (Nueva York, 1958), B. Rosen, The Achievement Syndrome: a Psychocultural Dimension of Social Stratification", *Am. Sociol. Review,* XXI (abril de 1956), 203-211. J. Kahl, "Urbanizacâo e Mundanças ocupacionais no Brasil", *América Latina,* V (1962), 21-30. H. Cox, "Study of Social Class Variables in Value-Orientations in Selected Areas of Mother-Child Behavior" (Sin publicar, tesis doctoral Washington University, St. Louis, 1964), H. Crockett jr. "The Achievement Motive and Diferential Occupational Mobility", *Am. Sociol. Review,* 27 (abril de 1962), 191-204. Para una buena revisión de estos estudios ver J. Kahl, "Some Measurements of Achievement Motivation" en *Studies in Comparative International Development* 1, 13 (1965), 199-211. Los países involucrados fueron los Estados Unidos, el Brasil y México. Para una detallada relación de los ítemes de la escala y de las fuentes; la construcción de la escala y el proceso de procesamiento, ver el apéndice adjunto a este capítulo.

utilizados estaban en inglés y debieron ser traducidos al español. Este proceso, tanto como el hecho que el español no era siempre la lengua materna, creó un margen de incertidumbre difícil de evaluar. Una nueva traducción al inglés, a la par que pruebas preliminares se utilizaron para reducir estas dificultades tanto como fuera posible.

Los resultados fueron sometidos al análisis de factor. Los factores que aparecieron fueron, en general, réplicas bastante fieles de los hallados en otros estudios, con más o menos la misma carga de factores en los diversos ítemes[18]. Aplicando los coeficientes de ponderación y reproducción a los ítemes, se computó una suma de puntaje por individuo en cada escala de motivación. Estas sumas de puntajes luego fueron convertidas en escalas de intervalo de tres y cuatro puntos, y estos puntajes (estaninizados) se usaron para el análisis a continuación. La mayor parte de éste se basa en el promedio del puntaje por (sub)categoría entre los industriales, recurriendo a una prueba T para medir el significado. Estos procedimientos tanto como las limitaciones impuestas en el análisis me permiten cierta confianza en los resultados, aunque como ya anoté, éstos conservan su carácter preliminar.

Se comienza con una comparación general entre los puramente peruanos y los europeos occidentales (o extranjeros) y dentro de estas categorías, entre los estratos medio alto, medio y medio bajo[19]. Luego se harán intentos de especificar el contenido de las constantes de clase y cultura, y de los diferentes perfiles de la motivación que aparecen; el énfasis recaerá sobre los peruanos. Una breve interpretación cerrará la sección.

5.2 *DIFERENCIAS REALES E IMAGINARIAS EN LA MOTIVACION*

La tabla 5.1 proporciona la información agregada más importante, con contraste de los industriales por nacionalidad y clase social.

---

18 Ver el apéndice. Debo añadir que los ítemes que tendían a dispersarse sobre diferentes factores fueron eliminados.

19 Los puntajes medios de la oligarquía no se utilizaron cuando se aplicó la prueba t, pues no había una agrupación comparable entre los extranjeros. Sus puntajes se incluyen en las subtablas sólo con propósitos descriptivos.

TABLA 5.1

Puntaje medio de la motivación de los industriales por nacionalidad y clase social

	Nacionalidad			Clase social		
	peruanos	europeos occidentales	t	media alta	media media baja	t
Primacía del Trabajo[b]	2.88	2.71	0.50	2.91	2.68	0.74
Logro[a]	2.24	1.90	1.45(o)	2.05	2.16	0.50
Maestría[b]	2.25	2.90	2.01**	2.75	2.39	1.01
Independencia de la Familia[b]	2.08	3.09	3.42***	2.68	2.58	0.30
Confianza[a]	2.08	1.80	1.21(o)	2.19	1.68	2.15**
Sumisión ante el Autoritarismo[b]	2.61	2.43	0.50	2.14	3.00	1.91*

a escala de tres puntos

b escala de cuatro puntos

(o) $p < .20$

* $p < .10$

** $p < .05$

*** $p < .01$

Si hablamos en general, la información de la Tabla 5.1 demuestra que la Primacía del Trabajo y la motivación hacia el Logro estaban poco influidas por la Nacionalidad o la Clase Social. La Maestría y la Independencia de la Familia resultaban afectadas esencialmente por la Nacionalidad, la Confianza,

la Sum...on ante el Autoritarismo, y principalmente por la clase social[20].

La Primacía del Trabajo y la necesidad de Logro

La tabla 5.1 demostró que los peruanos tenían mayor necesidad de Logro y de atribuir más valor al trabajo que los europeos occidentales. Pero en ambos casos las diferencias eran pequeñas, tornándose ligeramente significativas sólo en la necesidad de Logro. La clase social también afectó a los puntajes, pero su importancia es secundaria en comparación con la nacionalidad.

TABLA 5.2

Puntaje medio de los industriales en la Primacía del Trabajo y necesidad de Logro, por nacionalidad y clase social

	Primacía del trabajo			Necesidad de Logro		
	peruanos	europeos occidentales	t	peruanos	europeos occidentales	t
Oligarquía	(2.83)	–		(2.00)	–	
Media Alta	3.00	2.84	0.30	2.33	1.83	1.61°
Media, Media Baja	2.82	2.50	0.64	2.30	2.00	0.80
t	0.72	0.68		0.19	0.47	

° $p < .20$

20 Es interesante agregar alguna información sobre las diferencias entre los industriales extranjeros. Dado el limitado número de casos de industriales extranjeros (N = 36), sólo se podía distinguir dos grupos con propósitos comparativos: europeos del Sur (N = 9) y los demás europeos (de Europa Occidental, del Norte y Central (N = 27). La comparación se llevó a cabo sobre dos motivos: orientación del logro y la sumisión ante el autoritarismo. Los españoles y los italianos tuvieron el puntaje más alto en ambas motivaciones (2.11 frente a 1.97 y 3.22 frente a 2.18). El mismo patrón se obtuvo cuando se comparó a los peruanos de primera generación cuyos padres eran oriundos de estas dos regiones (2.33 frente a 1.80 y 2.78 frente a 2.20). Estos datos destacan la importancia de la cultura. Principalmente porque la investigación preliminar y exploratoria sugirió que las diferencias entre estos dos grupos extranjeros no podían ser tomadas en cuenta para las variables de clase social: cuando se mantuvo constante la clase, las diferencias observadas permanecieron casi coherentemente. Los resultados son tentativos, sin embargo, en vista del limitado número de extranjeros (de 3 a 9 en cada una de las cuatro celdas) y de los descendientes de los extranjeros (sólo del estrato MA: 6 del Sur de Europa, 4 de las otras partes de Europa).

La tabla 5.2 también sugiere que la nacionalidad tuvo algo que ver con ambas motivaciones: los peruanos tuvieron mayor puntaje en la Primacía del Trabajo y en la necesidad de Logro, al margen de la clase social. Las diferencias eran significativas dentro de la necesidad de Logro. Para mayor precisión, los peruanos MA mostraban una necesidad mayor que los europeos occidentales con antecedentes sociales semejantes. Además, las variaciones de acuerdo a la nacionalidad eran más constantes que las relacionadas con la clase social. En el agregado, la importancia de los MA era mayor pues trabajaban más arduamente que los industriales MMB, mientras los últimos tenían mayor necesidad de Logro. La tabla 5.2 demuestra que ello sólo era aplicable a los europeos; los industriales MA y MMB diferían poco en sus necesidades de Logro.

La Maestría y la Independencia de la Familia

Hemos visto en la Tabla 5.1 que en la Maestría y la Independencia de la Familia, las dos motivaciones más influidas por la nacionalidad, los europeos occidentales tuvieron un puntaje significativamente más alto que los peruanos. La tabla 5.3 demuestra que se sentían más capaces de dirigir sus vidas y menos dependientes de sus familias que los peruanos, al margen del antecedente social. Las más grandes diferencias de clase se daban entre los peruanos; los peruanos MMB se sentían los menos dueños de su destino. Entre los europeos occidentales, las posiciones de clase eran invertidas: Los MMB y no los MA (como en el caso de los peruanos) tuvieron el puntaje mayor .

TABLA 5.3

Puntaje medio de la motivación de los industriales en la Maestría y en la Independencia de la Familia por nacionalidad y clase social

	Maestría			Independencia de la Familia		
	Peruanos	Europeos Occidentales	t	Peruanos	Europeos Occidentales	t
Oligarquía	(2.33)	–		(1.83)		
Medio Alto	2.57	2.84	0.55	2.22	3.00	1.92*
Medio, Medio Bajo	2.00	3.00	2.23**	2.09	3.25	2.40**
t	1.21	0.32		0.25	0.55	

* $p < .10$
** $p < .05$

La Confianza y la Sumisión ante el Autoritarismo

Finalmente, las dos últimas motivaciones están principalmente afectadas por el antecedente social. El puntaje de los MA es significativamente mayor en la Confianza y menor en la Sumisión ante la Autoridad que aquel de los industriales MMB.

La tabulación cruzada en la Tabla 5.4 confirma la primacía del antecedente social: los industriales del estrato medio alto eran más confiados y menos autoritarios que sus colegas del estrato MMB, al margen de la nacionalidad. No obstante, la diferencia más grande de clase se dio entre los peruanos, tanto en la Confianza como en el grado de Autoritarismo; por ejemplo, es entre los peruanos que encontramos a las personas más autoritarias, pero también a las menos.

TABLA 5.4

Puntaje medio de los industriales en la Confianza y la Sumisión ante el Autoritarismo, por nacionalidad y clase

	Confianza			Sumisión ante el Auroritarismo		
	Peruanos	Europeos Occidentales	t	Peruanos	Europeos Occidentales	t
Oligarquía	(2.00)	–		(2.50)	–	
Medio Alto	2.44	2.00	1.20o	2.11	2.15	0.07
Medio, Medio Bajo	1.82	1.50	0.91	3.09	2.87	0.42
	1.72*	1.67o		1.76*	1.41o	

(o) $p < .20$

* $p < .10$

¿Cuál es el resultado final de esta información? Sugiere –mínimamente– que son injustificadas las teorías únicamente culturales al igual que las simples teorías de clase: mucho depende de la clase de motivaciones y de las personas con quienes estamos tratando. Por lo tanto, el papel primordial lo desempeña indistintamente la cultura o la clase, pero nunca aislada una de

otra. Una formulación más enérgica sería rechazar, por ejemplo, la tesis de que los industriales latinoamericanos; por ejemplo los peruanos, carecen de dedicación al trabajo y de necesidad de logro, son desconfiados y autoritarios. En todos estos tipos de motivación se perfilaban igual o incluso mejor dispuestos que los europeos occidentales[21]. Lo que se puede confirmar es que eran menos activos y quizás más fatalistas y dependientes de la familia. Aún así, las diferencias de clase continuaron entre los peruanos, en estos aspectos, tanto como en los otros cuatro. El generalizar acerca de los peruanos, es por lo tanto, una empresa azarosa. Principalmente, porque el universo aquí examinado es más bien limitado, homogéneo y muy probablemente no es representativo de todos los industriales peruanos[22], y menos aún de la población peruana en general.

Ahora examinaremos los tres subtipos peruanos con más detalle, sometiendo a la capa superior al análisis con fines descriptivos. Los hijos de los oligarcas y de las familias socialmente de élite ocuparon cuatro veces una posición intermedia entre los industriales MA y MMB: en el Trabajo, la Primacía, la Maestría, la Confianza y la Sumisión ante el Autoritarismo. En dos de las otras motivaciones aparecieron como los más bajos: combinando la

---

21 No es fácil interpretar la información sobre la Confianza. En el caso de los extranjeros, el promedio más bajo bien puede reflejar su respuesta al ambiente local, a menudo poco familiar. Dicha interpretación de la situación también puede aplicarse a los peruanos, ver el análisis siguiente.

22 Considérese, por ejemplo, a los peruanos de primera generación (que representan cerca de un tercio de todos los industriales peruanos). Desde el punto de vista sociocultural pueden ser considerados como individuos marginados, interponiéndose entre los extranjeros y los puramente peruanos. ¿Podemos rastrear algunos de los efectos de esta marginación al nivel de la motivación? Por ejemplo, si fuera la cultura la que estuviera en juego, la primera generación ocuparía una posición intermedia entre las categorías mencionadas, especialmente en los tipos de motivación que estaban principalmente determinados por la influencia cultural. Tomemos el puntaje promedio de todos los europeos (no sólo de los occidentales), los de primera generación y los puramente peruanos. Vemos una distribución bastante unilateral en la Maestría (2.86, 2.64 y 2.25); pero no es así en la Independencia de la Familia (2.59, 2.07 y 2.08). Ello sugeriría que los peruanos de primera generación se adaptaron bastante rápido a los valores familiares de la sociedad peruana; su puntaje fue idéntico al obtenido por los puramente peruanos. En términos de necesidad de Logro y de Confianza encontramos una vez más una tendencia más bien unilateral (2.02, 2.18 y 2.24, y 1.78, 2.03, 2.08 respectivamente), pero cada vez la primera generación estuvo más cerca de los puramente peruanos que de los extranjeros. En la Primacía de la Ocupación y la Sumisión ante el Autoritarismo la curva en U obtuvo (2.80, 2.47, 2.88 y 2.50, 2.44, 2.6 respectivamente). Al juzgar por esta información, la primera generación se perfiló menos claramente que los puramente peruanos, por lo menos en lo que concierne a su motivación. Sobre los detalles del papel de los industriales de primera generación, ver nuestro informe preliminar, "Industry and Industrialists in Lima-Callao, Peru" (Instituto de Estudios Sociales, 1970), 58-62 y 120-126.

más baja necesidad de Logro con el más alto grado de apego familiar de todos los puramente peruanos. Resulta algo irónico que en la medida que ciertas ideas, casi de estereotipo, tenían cierta validez, debían aplicarse a los círculos más altos del Perú. En sí mismo ello no era tan impredecible, como veremos. Además, los industriales de los círculos más elevados tuvieron un puntaje considerablemente más alto en la Sumisión ante el Autoritarismo que los industriales MA, más liberales (2.50 frente a 2.11), mientras que su confianza en la posibilidad de planificar sus propias vidas era comparativamente más débil (2.33 frente a 2.57). Los peruanos *en general* estaban más apegados a sus familias que los extranjeros. También se sentían menos capaces de determinar autónomamente su destino (personal). Esta información, insistiendo en la primacía de la variable cultural por encima de la clase social, puede ser vista, por lo menos parcialmente, como una confirmación de las teorías formuladas en términos de amplias diferencias culturales, en especial aquellas que destacan el resaltante papel de las relaciones familiares en América Latina[23]. En el caso de la Maestría, así mismo se conciben ciertas diferencias entre el desarrollo cultural europeo y el latinoamericano[24].

Sin embargo dichas explicaciones culturales tan amplias pueden ser fácilmente exageradas. El apego familiar latinoamericano, por ejemplo, también puede interpretarse como una respuesta a un ambiente inseguro. Igualmente, se puede sostener que los peruanos tenían buenas razones para sentirse menos capaces para determinar sus propias vidas. Las condiciones históricas y contemporáneas han demostrado que era dependientes de una intervención y de un poderío externo superior y quizás hasta sus víctimas[25]. Además, el papel de la clase social no debe ser pasado por alto: los peruanos MMB se sentían los más dependientes. Ello demuestra que las sensaciones de maestría no sólo estaban arraigadas en las condiciones históricas y de la

---

23 Cochran, *The Inner Revolution*, 114-116 y 126-127. Strassmann, "The Industrialist", 168 y ss. Lipset, "Values, Education and Entrepreneurship", 7 ss. Strasmann adopta una visión más relativa que los otros dos.

24 Hay que pensar, por ejemplo, en la ilustración y el positivismo, los cuales tuvieron probablemente más influencia en el moldeado de la moderna cultura europea que en la de América Latina (y en este caso, también en España y Portugal). Comparar, por ejemplo, las referencias mencionadas en las notas 1, 2 y 3.

25 Ver A. Salazar Bondy, "La cultura de la dominación", 57-83. Larry R. Williams en "Some Psychological Correlates of a System of Domination" (mimeo) proporciona una teoría elaborada y promovedora en este aspecto, ver también su "Some Developmental Correlates of Scarcity", *Human Relations*, 26, 1, 51-65.

civilización, sino también en la estructura social, especialmente en las que afectaban la distribución de las oportunidades en la vida.

Luego, no sorprende, el que la influencia combinada de la clase y de la cultura produjera la más baja sensación de maestría entre los peruanos MMB. Lo que llama la atención hasta cierto punto, es que los miembros de la oligarquía y de la élite social tuvieran un puntaje menor que aquellos del estrato MA (2.33 frente a 2.59). Después de todo, disfrutaban de una posición muy poderosa en la sociedad; tenían poder, en lugar de la unilateral dependencia de otros, ya fueran extranjeros o nacionales. Quizás estos datos indiquen una ideología conservadora por su parte, tal como la descrita por Mannheim[26]. Si fuera así, los altos círculos del Perú tendrían que ser definidos como algo más que un grupo de poder económico. Se aproximarían, por cierto, a la descripción de Bourricaud y constituirían un grupo de posición establecida, conservador y dependiente de la familia. En otras palabras, no estaría compuesto por individuos con firmes convicciones en la racionalización voluntaria o en la efectividad y posibilidad de una planificación consciente[27].

Los puramente peruanos del estrato medio alto, en lugar de aquellos de los círculos más altos, aparecieron como la agrupación menos dependiente de la familia y menos autoritaria y mejor dispuesta para confiar en otros. En términos de Maestría, necesidad de Logro y Primacía del Trabajo tuvieron el puntaje más alto de todos los puramente peruanos. Estos rasgos los definieron como los más activos y abiertos de los peruanos en mentalidad y en relaciones con los demás; y en cierto sentido, como la agrupación más ilustrada y más racionalmente profesional. En efecto, se puede decir que tenían el mejor perfil de motivación de todos, sin excluir a los estratos medio y medio bajo.

Los peruanos MMB surgieron como una agrupación caracterizada por su dedicación al trabajo y una fuerte necesidad de logro. Pero combinaron estas motivaciones con la poca confianza en otros, la poca seguridad en su habilidad para determinar su destino, un alto grado de autoritarismo y tal vez el ser muy ligados a sus familias. En general, una agrupación más alejada de los industriales MA que de los más altos círculos del Perú. En efecto, compartían —en una curva en forma de U— ciertos rasgos con estos últimos.

---

26 K. Mannheim, *Ideology and Utopia,* (Nueva York, 1936) 119-122.
27 F. Bourricaud, "Caracteres originales de la oligarquía peruana", 21-53.

Nuevamente, debemos adoptar los lineamientos sugeridos en el razonamiento sobre la Maestría. Diversos estudios han demostrado que una configuración de alto desempeño en la motivación por un lado, y una mayor desconfianza y autoritarismo unidos a una menor sensación de Maestría en el otro; parece ser una correlación sociopsicológica de las sociedades estratificadas, en este caso de la(s) clase(s) comparativamente más baja(s)[28]. Pero hemos llegado a comprender dichos perfiles como una función de la posición que estas clases ocupan en el sistema general, un punto que *a fortiori* se aplica a todas las clases o estratos y no sólo a los MMB o de los niveles más bajos. Los perfiles de clase de la motivación recién revisados, tanto como la curva en U en el campo del autoritarismo, representan patrones periódicos que se han vuelto familiares a través de otros estudios, inclusive los internacionales comparados[29]. Como tales, aparecerán y reaparecerán en forma *relativamente independiente de la cultura y hasta de los niveles de desarrollo:* firmemente determinados por las estructuras de la estratificación, de la desigual distribución de ventajas y desventajas y por las mutuas percepciones e interrelaciones entre las clases sociales en la sociedad.

Vistos desde esta perspectiva los altos círculos no necesitaban interesarse en el logro a través del desempeño de la ocupación: "estaban arriba"; su problema era más bien como evitar la osificación y la decadencia. Ya hemos visto algunas de sus soluciones a estos problemas: inyecciones de capital nuevo, fusionar su propio capital con la experiencia extranjera, asociarse con el capital extranjero, adquiriendo su ingreso a las empresas existentes establecidas por otros y obteniendo el control financiero de las mismas[30]. En este proceso sus recursos de capital más las ventajas de tipo social y político, les sirvieron de base para la ampliación. Podían proporcionar a su descenden-

28 Ver Merton, *Social Theory;* Hyman, "The Value System of Different Classes"; Rosen, "The Achievement Syndrome", y Kahl, "Some Measurements of Achievement Motivation".

29 Ver especialmente, J. Kahl, "Some Measurements of Achievement Motivation". Es interesante, desde este punto de vista, el que las posiciones de clase de los europeos occidentales MA y MMB no encajaban en estas tres motivaciones: necesidad de Logro, Maestría e Independencia de la Familia. Aquí el perfil mostrado por los MMB; comparado con los europeos MA debían haber tenido un puntaje más alto en el Logro y más bajo en la Maestría. Es verdad, que las diferencias no eran significativas y el número de casos pequeño; no obstante, yo esperaba mayor coherencia con el patrón general. Esto no ocurrió cuando todos los extranjeros fueron sometidos al análisis. No sé como explicar las divergencias entre los europeos occidentales.

30 Ver el capítulo 3 y el capítulo 6

cia –aparentemente no muy motivada hacia el logro– oportunidades de trabajo seguras y satisfactorias. Sería un error, sin embargo, plantear su conducta únicamente en términos de racionalidad capitalista. Su apego familiar y sus intereses de familia eran para ellos un parámetro estratégico de lealtad y de acción[31]. Su configuración de motivos era: un alto nivel de vínculos familiares, un grado bastante alto de autoritarismo y desconfianza; una sensación relativamente baja de Maestría, que probablemente tuvo consecuencias económicas (además de políticas); y trabó su transformación en una élite económica más abierta, progresista y modernamente capitalista[32].

En contraste, los industriales con antecedentes menos privilegiados estaban todavía bregando. Para ellos el trabajo no era sólo una necesidad: significaba un canal para avanzar. Había muchas razones para que se sintieran dependientes de fuerzas sobreexcedentes a su control, arriagados tanto en la

---

31 Comparese la siguiente informacion. Se verifico en todas las firmas que la oligarquía actuó ya sea con una o unas cuantas familias (3/5); o en unión de "amigos". En todos los otros tipos de inversionistas, los "conocidos" o aún las "personas apenas conocidas" contribuyeron, en una proporción distribuida desde cerca de un tercio a más de la mitad de las firmas establecidas. Igualmente, solamente un tercio de las firmas de la oligarquía no tenían a ningún familiar como miembro del Directorio frente a un promedio del 70 5°/o; los dueños de consorcios, en contraste, mostraban un porcentaje de firmas sin familiares en el Directorio del 76°/o. Compárese también Bourricaud, "Caracteres", 35 40.

32 Ver también F. Bourricaud en este punto y el precoz veredicto de José Carlos Mariátegui: 'Pesan sobre el propietario criollo la herencia y la educación españolas, que le impiden percibir y entender netamente todo lo que distingue al capitalismo de la feudalidad. Los elementos morales, políticos, psicológicos del capitalismo no parecen haber encontrado aquí su clima. (En una nota a pie de página agrega: El capitalismo no es sólo una técnica: es además un espíritu. Este espíritu que en los países anglo sajones alcanza su plenitud, entre nosotros es exiguo, incipiente, rudimentario.) El capitalista, o mejor dicho el propietario criollo, tiene el concepto de la renta antes que el de la producción. El sentimiento de aventura, el ímpetu de creación, el poder organizador, que caracterizan al capitalista auténtico, son entre nosotros casi desconocidos". . . En el Perú, contra el sentido de la emancipación republicana, se ha encargado al espíritu del feudo antítesis y negación del espíritu del burgo la creación de una economía capitalista. *Siete Ensayos*, 28. Un poco antes había expresado que 'algunos de los cuales habrían podido hacer lo mismo que la empresa alemana ha hecho, si hubiesen tenido condiciones de capitanes de industria (p. 27). No es que la oligarquía se cruzara de brazos: ingresó a la industria como hemos visto. El asunto es, más bien, que, mientras estaban comprometidos en la industria como en tantos otros sectores, conservaban rasgos preindustriales o quizás incluso antiindustriales. Estos estaban probablemente vinculados a su elevada posición y a su idiosincracia como clase terrateniente.

socialización como en una adecuada reflexión de su situación real: dependían del crédito, de grupos más poderosos y demás afines. Se puede hacer un razonamiento análogo respecto a su prudente y más autoritaria disposición. Como en el caso de la oligarquía, estos motivos probablemente fijaron ciertos parámetros sobre su actividad comercial, acrecentando –conjuntamente con su apego familiar– su preferencia por el apartamiento y el control. Ello pudo haber sido una virtud y una debilidad al mismo tiempo: una debilidad porque pudo haberles impedido colaborar con mayor facilidad y más a menudo con otros en su ambiente inmediato, una virtud, en tanto que les proporcione una fuerza de propulsión propia, que los concentró en sí mismos[33].

Estas observaciones nos ayudan a entender los perfiles de la motivación como diversas formas de responder a un ambiente común y no obstante desigual. Las respuestas no estaban desprovistas de una racionalización de la situación. Había, por ejemplo, suficientes intrigas y maquinaciones en el Perú para hacer de la desconfianza una forma racional de conducta; bastantes cambios excéntricos para tener confianza en los patrones premeditados –tan típicos de los industriales MA– algo utópicos. En un sentido más general, estas contestaciones deben ser vistas siempre en relación con la distribución diferencial de seguridad, limitaciones y posibilidades del Perú.

El último comentario se refiere a una importante consecuencia del análisis anterior. He señalado el contraste entre las motivaciones de los más altos círculos del Perú y aquellas de los industriales MA y, en particular, las motivaciones de los MMB, especialmente en lo que concierne a la necesidad de logro. En este aspecto, las familias más altas estaban marcadamente menos motivadas, en realidad eran las menos motivadas de todas. Ello respalda mi hipótesis inicial respecto a que en el Perú, el acceso a los recursos y la ordenación de éstos no estaban muy asociados con la motivación (del logro).

---

33 Es importante señalar que estaban menos apegados a sus familias que la oligarquía, ambos en términos de las motivaciones como es medida aquí, y en términos de familiares en el Directorio de sus firmas (el 41% frente al 66%). Es posible, por lo tanto que a este nivel "las mutuas obligaciones de parentesco" consideradas por Foster como una barrera para las innovaciones en las sociedades campesinas tradicionales, no funcionaban en la misma forma y en la misma medida. G. H. Foster, *Traditional Cultures*, 91-95.

5.3 *GERENTES Y PROPIETARIOS: ALGUNAS DIFERENCIAS EN LA MOTIVACION*

Conviene ahora introducir otra distinción: aquella entre los industriales propietarios de las firmas y a menudo también sus fundadores[34], y los gerentes empleados por otros. Dos preguntas se vienen a la mente. La primera se refiere a esta diferenciación de papeles como un posible índice o corolario de motivación, la segunda a posibles diferencias en la motivación de los gerentes y propietarios en general. ¿Supongamos que los rasgos que muy a menudo se presentan en las caracterizaciones de los empresarios dentro de las condiciones capitalistas estaban mucho mejor ejemplarizados en los propietarios, y menos en los gerentes? Los propietarios demostrarían más empuje, mayor disposición a correr riesgos, una inclinación más firme a la independencia y así sucesivamente. No representarían tanto como los gerentes el prototipo del profesional, que desempeñaba un papel asalariado al servicio de otros. Es imposible examinar todas estas diferencias o aquellas vinculadas a la motivación; por ejemplo, resultaron infructuosos mis esfuerzos por lograr un sistema de medida aplicable a la exposición voluntaria al riesgo[35]. Pero sí

---

34 Sobre los detalles ver el cap. 3, nota 9.

35 Traté de utilizar la escala para medir el "asumir los riesgos" de L. Williams. Esta se basa en el cuestionario de papel y lápiz, preguntando a los entrevistados para que manifestaran sus preferencias de trabajo, comprendiendo muchas o pocas reglas, mayor o menor independencia, menor o mayor riesgo de equivocarse y asumir las consecuencias, y demás afines. En esta escala, los peruanos tuvieron un puntaje mayor que los extranjeros (5.64 frente a 5.37), la oligarquía la más baja (5.25), los peruanos del estrato MA los más altos (5.60); los peruanos MMB cerca de la oligarquía (5.27). Además, los gerentes tuvieron un puntaje mayor que los propietarios (5.66 frente a 5.20), prácticamente siempre sin tener en cuenta la clase social, ya fueran peruanos o extranjeros; sólo los propietarios MMB peruanos de primera generación, obtuvieron un puntaje mayor que los gerentes con antecedentes semejantes (6.25 frente a 5.00). Podría añadir que los gerentes peruanos mostraron una disposición a los riesgos mayor que los gerentes extranjeros (5.86 frente a 5.71); al controlar por clase y al tomar sólo a los puramente peruanos, tenemos para aquellos con antecedentes MA 6.17 frente a 5.50 y para aquellos del estrató MMB 6.00 frente a 5.85. Encuentro difícil interpretar la información de todos los industriales: la escala parece más directamente orientada hacia los gerentes que hacia la situación enfrentada por los propietarios e inversionistas: los ítemes de la escala presuponen, por ejemplo, una situación donde existen instrucciones, asignaturas a largo y corto plazo, entre otras semejantes. Al tener en cuenta estas restricciones, los puntajes de los gerentes adquieren un interés especial: una vez más encontramos que una valoración cercana al estereotipo es rechazada. Ver, L.K. Williams, "Some Correlates of Risk-Takings", *Personnel Psychology*, 18, 3. (otoño de 1965), 297-310.

resultó posible comprobar si es que los gerentes estaban menos motivados hacia el logro que los propietarios. Quizás ello no sea lo más discriminatorio en lo que respecta a los gerentes y a los propietarios, pero en un terreno poco estudiado, vale la pena verificar el papel de la motivación del logro en un sentido más específico del que generalmente se ha hecho.

Este ejercicio adquiere un significado especial cuando se le enlaza con el razonamiento anterior. ¿Estarían algunos círculos sociales más inclinados a desempeñarse como gerentes y otros más como propietarios? Sus perfiles de motivación tanto como sus bases de recursos diferenciales podrían haber resultado así, ya sea reforzándose mutuamente u ocupándose en propósitos inversos. Hemos visto que los círculos más elevados del Perú eran los menos orientados hacia la motivación y, sin embargo, gozaban del acceso más fácil a recursos. Los estratos medio y medio bajo eran los más altamente motivados a pesar de no disfrutar de un acceso natural, sobre todo en los inicios. ¿Cuál era el efecto de la "baja motivación y del buen acceso"? ¿conducía al papel de gerente o al de inversionista? ¿El buen acceso compensaba la falta de motivación, transformándose los individuos de tales círculos en inversionistas y propietarios de todas maneras? ¿O es que se daban por satisfechos con sacar provecho de los beneficios de la riqueza familiar ya establecida, de la posición y el poder? ¿aceptaban un papel gerencial en la industria, ya fuese en el negocio de la familia o en el de otros? También examinaremos, a manera de contraste, el efecto de la mayor motivación y el poco acceso por parte de los industriales MMB, ¿Qué se debería esperar en este caso? Una posibilidad es que los encontremos desempeñando el papel de gerentes para poder entrar en la industria, subir socialmente o quizás ahorrar capital para subsecuentes empresas propias. Pero también es posible que la elevada motivación se materialice en la propiedad de una industria independiente, forjada en el proceso lento y gradual ya visto. Si el acceso era el determinante principal en ambos casos, veríamos los papeles de gerente incrementándose mientras descendemos de la cumbre a la base en la estratificación social. Si la motivación fuera lo más importante, encontraríamos otra distribución: de preferencia un incremento en los papeles de gerentes de la base hacia la cumbre, pero inclusive una distribución bastante constante sería suficiente. En el último caso, las semejanzas serían el resultado de diferentes condiciones: en la cúpula todavía indicarían una falta de estímulo a pesar del acceso a los recursos, en los niveles más bajos podrían significar una solución a la

mayor motivación sin los recursos requeridos.

5.3.1 Una comparación entre los propietarios y los gerentes

Vamos a comenzar con la hipótesis que los propietarios mostraban una mayor necesidad de Logro que los gerentes, la cual es respaldada por la información (cfr. la tabla 5.5; $t = 2.03$; $p < 0.5$). Los propietarios aparecen con un puntaje constantemente más alto en la escala de 3 puntos que los gerentes, y que los extranjeros o los puramente peruanos. El mismo resultado aflora si nos limitamos a los peruanos, pero en tal caso los incluimos a todos, (2.22 frente a 2.07) ya sea con parentesco extranjero o no. Resulta significativo que, los menos motivados fueran los gerentes de las familias más encumbradas del Perú (1.75), mientras las diferencias entre los gerentes y los propietarios disminuían de arriba a bajo.

TABLA 5.5

Puntaje promedio de la motivación de los gerentes y los propietarios en necesidad de Logro

	Extranjeros	Peruanos*	Total	(N)
Gerentes	1.86	2.08	2.00	(34)
Propietarios	2.10	2.21	2.15	(34)
Total	2.02	2.15	2.07	(68)

* Sólo los puramente peruanos

5.3.2 Los papeles de los gerentes y de los propietarios

Respecto a la segunda serie de preguntas, primero necesitamos tener cierta idea de la clase de personas que se desempeñaron con más frecuencia como gerentes y las que lo hicieron más a menudo como propietarios o inversionistas. Ya he tratado de demostrar la importancia de factores determinantes tales como el grado de peruanización, el género del ambiente de trabajo y el nivel de socialización de la cultura burguesa[36]; ahora me

36 Ver mi informe preliminar "Industry and Industrialist", 116-126.

restringiré al papel del origen social. La tabla 5.6 demuestra que los gerentes peruanos eran en su mayoría de orígenes sociales más encumbrados que los propietarios, pero el contraste es más evidente aún, cuando tenemos en cuenta la proporción entre gerentes y propietarios, según el antecedente social. La proporción era menor entre los del estrato MMB (el 23°/o y el 32°/o respectivamente). Llama la atención constatar que la oligarquía y las familias socialmente de élite presentaban considerablemente más gerentes que el promedio (el 48°/o frente al 29°/o).

TABLA 5.6

Los papeles de gerente y de propietario según el origen social

	Familias Oligarcas	Medio Alto	Medio y Medio bajo	Total
Gerentes	11	46	43	100
Propietarios	4	54	42	100
Promedio	6	52	42	100

Estas proporciones deben ser vistas en contraste con los antecedentes de la industria estratificada[37]. Aun así, los descendientes de los más altos círculos del Perú no supieron hacer uso de su mayor accesibilidad a los recursos, incluso de su educación[38], para iniciar sus propias empresas industriales. El contraste es evidente con los que comenzaron con una base menos ventajosa y no obstante gradualmente se fueron independizando, algunas veces con gran éxito. En el capítulo 6 se darán más detalles de la

37 En las industrias de gran tamaño los industriales de los altos círculos eran propietarios en un 67°/o, los del estrato MMB en un tercio. Recíprocamente, en las firmas de tamaño mediano los primeros eran gerentes en un 66°/o, mientras el 75°/o de los últimos eran propietarios. Esta información obviamente califica el significado de la proporción entre los papeles de gerentes y los de inversionistas, aunque no desde nuestro punto de vista. El 43°/o, por ejemplo, de los hijos de la clase alta trabajaba para firmas "independientes", el 50°/o trabajaba para compañías extranjeras (principal y mayoritariamente las empresas conjuntas ya vistas) y el 7°/o eran empleados de los dueños de consorcios: ¿por qué no se iniciaron por sí mismos? Para una descripción más elaborada de la localización de la selección de gerentes y su ubicación, ver mi informe preliminar, 93 ss. Respecto a comentarios sobre posibles fuerzas en acción durante este proceso, ver el capítulo 6.

38 Sobre educación, ver posteriormente el capítulo 6.

relación entre el origen social y la actividad industrial; información que también tiende a respaldar la falta de dinamismo por parte de los más encumbrados del Perú y a destacar la existencia de esta cualidad entre los industriales MA y MMB.

Volviendo a la relación entre la motivación y la base de recursos, ensayo las siguientes conclusiones: existen razones para creer que la combinación "baja motivación y fácil acceso" merma los estímulos para invertir, por lo menos entre algunos. Por otro lado, la "mayor motivación y difícil acceso" no disuadió a muchos de invertir sus ahorros propios y/o familiares en la industria.

Esta interpretación destaca la importancia de la motivación –si bien condicionada por otros factores, entre ellos el histórico– como una variable independiente. Con todo lo privilegiados que podían ser los de arriba en comparación con los demás, no debemos pasar por alto o subestimar la dialéctica conexa a la motivación. Como el siguiente capítulo lo destaca con más detalle, dicha dialéctica ha llamado la atención de los científicos sociales durante años; por ejemplo, la rotación de las familias en la escala social. Al respecto, se puede hacer referencia a "las desventajas de los privilegiados" y viceversa. En términos del razonamiento anterior, se pueden mencionar los inconvenientes de la motivación que se desprenden de una posición ventajosa por un lado y la tensión producida por la falta de acceso para superar las barreras objetivas del otro.

5.4 REFLEXIONES Y CONCLUSIONES

Al igual que en el capítulo anterior, podríamos pensar en una apreciación aproximada. ¿Qué hemos averiguado respecto a la tesis pesimista sobre la motivación de los peruanos? En general, podemos concluir, provisionalmente, que dicha tesis es errónea: ya que carece de valor y/o es demasiado simplista. Carece de valor en el caso de la necesidad de logro, de la valoración del trabajo, de la confianza y del autoritarismo: en todos estos aspectos los puramente peruanos aparecen como igual o incluso más motivados que los europeos occidentales; o las diferencias, eran muy pequeñas, como en el caso del autoritarismo. Sólo en la sensación de maestría y el apego familiar los peruanos tuvieron un puntaje coherentemente más bajo y más alto, respectivamente.

La tesis pesimista es demasiado simplista porque tiende con mucha facilidad a generalizar acerca de los peruanos como tales. Al tener en cuenta que las dos motivaciones aparecen principalmente condicionadas por la variable de clase antes que por la cultural, encontramos que se dieron diferenciales de clase, también bastantes constantes, en aquellas afectadas esencialmente por la variable cultural. Además, la imagen estática presentada hasta ahora tiende a subestimar la dinámica de la motivación a través del tiempo. Como sostuve en la última sección, un perfil de "león" es en relación a la motivación, el resultado de una exitosa movilidad ascendente seguida por la continuidad de una posición de clase; como tales, los perfiles de la motivación podrían estar más directamente asociados a las posiciones de clase, en un sentido, que con las personas que las ocuparon de generación en generación. Igualmente en el caso de la cultura: el apego familiar y la maestría muy bien podrían experimentar un cambio conforme continúa el desarrollo peruano.

Reformulando las conclusiones en términos más concretos: algunas veces, como en el apego familiar y la necesidad de logro, encontramos la motivación más desfavorable de parte de las familias más encumbradas del Perú. En el caso de la maestría, la confianza y el autoritarismo, los peruanos de los estratos medio y medio bajo obtuvieron un puntaje menos favorable, mientras, en general, aquellos del estrato medio alto resultaron los mejores. Respecto al contraste del perfil de la motivación entre los subgrupos superiores y los más bajos comparativamente, tanto los paralelos como las diferencias fueron evidentes. Los últimos eran prominentes en el caso de esa motivación idealizada —la necesidad de logro: la motivación que comúnmente se supone que desempeña un papel fundamental en el empresario industrial. Algunos de los otros estudios sobre la motivación tienden a fortalecer la reputación de estas diferencias; al igual que el patrón de selección de personal de las subsidiarias extranjeras en el Perú[39].

39 La investigación de W. F. Whyte sobre la motivación ofrece evidencias que corroboran estas tesis. Su investigación se basa en datos sobre 768 muchachos de colegios secundarios de Lima. Una comparación entre los hijos de las familias de la élite y los descendientes del estrato bajo —en tres colegios particulares y estatales respectivamente— demostró que diferían claramente. Para resumir los puntos más importantes, en los mismos términos de Whyte: "1. En salir adelante en el mundo; los muchachos de la élite están más inclinados a buscar vinculaciones personales e influencias. 2. Los chicos de la élite están más inclinados a copiarse uno de otros el trabajo en clase. Aparte de la implicancia ética, nosotros consideramos el ítem como una medida de la inclinación de los informantes a depender de su propio esfuerzo o del ajeno para lograr las recompensas buscadas. 3. Los alumnos de la élite están menos dispuestos a usar la iniciativa en los deberes escolares (por ejemplo, consultar diversos libros) y tienden más a querer que el profesor les proporcione todo lo que necesitan saber. 4. Los jóvenes más privilegiados se

Sea como fuese en términos más precisos y definidos, sugiero que esta información sea interpretada como un testimonio adicional para una valoración más favorable de los industriales peruanos, que la que sugiere la tesis pesimista. Mi juicio se basó hasta ahora principalmente en índices objetivos del desempeño en la industria: el crecimiento de la firma, el tamaño del mercado, el volumen de las inversiones y otros afines. A este nivel se puede llamar la atención sobre dos subgrupos: la oligarquía y los peruanos del estrato MMB. Hemos visto que los últimos eran bastante dinámicos y alcanzaron un nivel de operaciones que no puede estimarse como ajustado a su limitada base inicial; en algunos aspectos hasta sobrepasaron a los del estrato Medio Alto, verbigracia, con su interés y actividad en el campo de la tecnología. Desde esta perspectiva, la información sobre la necesidad de logro igualó a aquella del desempeño objetivo.

Una argumentación análoga puede desarrollarse en el caso de la oligarquía. Aquí también la información sobre la motivación puede aclarar su actitud comprometida sólo a medias y de "esperar a ver qué pasa" hacia la industria en el Perú. También concuerda con su orientación hacia los papeles de gerentes y las diferencias asociadas con la motivación o el significado de la misma. En un sentido más general, hemos llegado a ver esta agrupación no sólo como 'leones' –establecidos y poderosos y sin embargo no carentes de energía– sino también como más tradicionales de lo que su conducta capitalista nos podría hacer creer. Desde esta perspectiva ostentaron muy bien

---

inclinan a elegir al profesor poco riguroso con tendencia a calificar alto, frente al exigente. 5. Los muchachos de élite suelen renunciar a la tarea frente a los obstáculos W. F. Whyte, "High Level Manpower for Peru" en F. H. Harbison y C. Meyer (eds.) *Manpower and Education: Country Studies* (Nueva York, 1965), 6. Anteriormente Whyte concluyó al respecto: "El ver la relativa falta de motivación entre los muchachos de los colegios de élite sugiere una predicción pesimista sobre el futuro del Perú. En el lado optimista, está el descubrimiento que entre los muchachos de humilde origen social hay una reserva de motivación que podría ser dirigida hacia el avance de la prosperidad en el Perú; *idem*, "Culture, Industrial Relations and Economic Development: the Case of Peru, *Industrial and Labour Relations Review*, 16, 4 (julio de 1963), 592. A pesar de ser obviamente diferentes a los industriales por generación y probablemente, en cierta medida, en antecedentes sociales estos jóvenes de segunda enseñanza reflejan quizás las más amplias diferencias motivadoras. Así mismo, aunque se pueda buscar alguna evidencia en el hecho que tanto las subsidiarias extranjeras como los propietarios de consorcios se apoyaban principalmente en gerentes del estrato MMB; éstos no eran los únicos disponibles, ni podemos suponer que el criterio de selección estaba explícitamente enfocado en las variables de clase social.

el estilo capitalista, ya visto en el capítulo anterior y a menudo adscrito a los latinoamericanos en general. Este estilo no debe ser condenado sin más. Si hablamos en un sentido práctico, no carecía de base teórica, especialmente desde su punto de vista. En esta etapa parece permisible considerar sus mecanismos de adaptación —el contratar expertos extranjeros, el fusionar el capital local con el extranjero (de refuerzo), el adquirir su ingreso a la industria— como medios bien equipados para garantizar la continuidad del grupo; en especial, como medios capaces de mantener una opción en lo industrial sin demasiado riesgo. En una línea semejante se puede decir que la oligarquía se las arregló para compensar su falta de orientación hacia el logro, inclusive el problema de ver cómo su descendencia se transformaba en industriales por derecho propio.

Ello me lleva a otro punto. Las observaciones sobre la oligarquía demuestran gráficamente que la motivación desempeña un papel diferencial en la empresa industrial. Las relaciones convenientes, la posesión del capital acumulado o el acceso al mismo, el conocimiento de mercados y las redes de distribución y, finalmente, pero no por ello lo menos importante, las ventajas de una base ya existente de producción exportadora para la transformación industrial (o para los insumos industriales) representan medios poderosos. Y por cierto, también la capacidad para obtener los talentos que fueran necesarios. Las personas cuya base inicial era modesta, por otro lado, no tenían otro estímulo que su deseo de salir adelante, quizás su mayor valor. Estos dos casos relativizan a la par que destacan la importancia de la motivación[40].

Hasta ahora me he referido esencialmente a las formas de motivación orientadas hacia el trabajo, aunque las motivaciones con enfoque social entran ocasionalmente. ¿Puede la valoración, generalmente más favorable respecto a

40 El argumento a favor de mantener la motivación como una variable independiente puede, por supuesto, hacerse en otros sentidos. Había probablemente en el Perú bastantes personas que por sus condiciones financieras y/o de educación estaban calificadas para la empresa industrial, sin embargo carecían de la dirección apropiada: ¿Qué importan dichos juicios sin el requisito de la motivación? La tendencia actual de apartar la motivación como una variable residual o epifonémica me parece limitada. No sólo porque a menudo se encuentran enunciados contradictorios —verbigracia, insistir en la importancia de la forma correcta de motivar a los campesinos, a los trabajadores y a los funcionarios; ya sea bajo condiciones capitalistas o socialistas— sino también porque el análisis de clase (marxista), para tomar un ejemplo, no tiene lo suficientemente en cuenta problemas tales como los ya evocados. El capítulo siguiente se ocupará de la falta de iniciativa industrial en los latifundistas tradicionales.

los primeros, tener validez aplicable a los últimos? La Independencia de la Familia por ejemplo, junto con otras variables relacionadas a la producción y a las finanzas, probablemente desempeñó un papel en la balcanización de la industria peruana. Aquí estamos atrapados en los tentáculos del dilema: sería etnocéntrico y simplista al mismo tiempo, considerar la dependencia familiar como un factor meramente enemigo de la industrialización. Se sabe de bastantes casos con sólidos lazos familiares compatibles con el progreso capitalista y hasta conducentes a éste. Se da en ello toda una gama, desde la costumbre japonesa de adoptar a sucesores calificados para los negocios familiares y de ampliar el concepto familiar a la firma en general, hasta las familias tan "zaristas" como los Rockefeller, los Rosthschild, los Krupp y los Nobel[41]. Por otro lado, hay necesidad de marcos de trabajo más amplios desde la perspectiva de la selección del personal y el agregado de capital a favor de empresas industriales más grandes y la necesidad de integración y colaboración industrial. Los explícitos ejemplos mencionados no pueden ser aislados del contexto en el cual ocurrieron, sin embargo: prácticamente en todos los casos donde la familia y la dependencia familiar persistió, fue parcial o paralelamente a los acuerdos de organización o financieros que abrieron la perspectiva industrial (por ejemplo el papel de los bancos, del Estado, de los clubes de amigos, de las medidas legislativas, del mercado de los valores, etc.).

El aspecto social parece ser el talón de Aquiles de los industriales peruanos, por lo menos en lo que concierne a la motivación. La colaboración permaneció limitada y, por razones comprensibles tanto económicas como políticas,[42] a menudo se le cinculó a la participación extranjera.

Desde una perspectiva Sansimoniana, o desde el punto de vista de la

---

41 J. G. Abegglen, *The Japanese Factory* (Glencoe, 1958), J. R. Sawyer, "Strains in the Social Structure of France" y D. Landes, "French Business and the Businessman: a Social and Cultural Analysis", ambos en E. Earle (ed.), *Modern France* (Princeton, 1951), 293-312 y 334 y 353. D. Granick, *The European Executive* (Nueva York, 1962), partes 2 y 6. Action Trust. *The Men on the Boards* (Londres, 1951). Fed. Gen. du Travail de Belgique, *Holdings et démocratic économique* (Lieja, 1956). H. Ehrmen, *Organized Business in France* (Princeton, 1957).

42 El crédito y los socios extranjeros no sólo podían incluir tecnología, más capital, etc. y hasta préstamos con intereses más bajos. Para las personas cuyo marco de referencia es principalmente local, también pueden representar poco menos que una amenaza a su imperio vertical (están menos comprometidos localmente, etc.). Un vínculo extranjero también sería útil con fines de transferencia de utilidades, asumido como una garantía contra los riesgos políticos internos.

teoría de Gerschenkon, la industria peruana se mantuvo demasiado circunscrita, privada y en pequeña escala. De hecho permaneció demasiado limitada para conducir lo que estos dos investigadores vislumbraron como el papel para otras, para instituciones más amplias en el desarrollo industrial. Sugiero que esta estructura balcánica y circunscripta deba ser vista no sólo como condicionada por el nivel inicial de la industria en el Perú ni únicamente como una respuesta a un ambiente a menudo imprevisible e inseguro. También se apoyaba en una estructura de motivación que daba a la dependencia y a los intereses familiares un valor normativo y expresivo (y no sólo instrumental). Me pregunto, si, los industriales peruanos habrían sido capaces por sí solos de sobreponerse a lo que considero su mayor limitación.

No obstante, el resultado final de este capítulo y del anterior puede ser planteado en términos absolutos. Si el proceso industrial del Perú era tan deficiente como se ha descrito, insisto en la tesis que ello no se debía en primer lugar, a la carencia de industriales dinámicos y bien motivados. Las deficiencias existían pero su explicación debe ser procurada en otras partes: en las condiciones sin techo del Perú, en la ausencia de un estado (nación) viable, en la falta de redistribución, en la dependencia externa y en otras condiciones ya mencionadas en este estudio.

APENDICE

1. *LAS ESCALAS DE ACTITUDES*

La fuente más importante de los ítemes usados para la Primacía del Trabajo, la Necesidad de Logro y la Maestría fue: J.A. Kahl, "Some Measurements of Achievement-Orientation", *Studies in Comparative Development*, I, 13 (1965), 199-211. Su estudio subsecuente, *The Measurement of Modernism* (Austin, 1968) no estaba disponible en el momento de plantear la investigación. Así mismo me he basado en el trabajo de Cox y Strodtbeck reseñado por Kahl.

1.1 Primacía del Trabajo

Definido brevemente como "Trabajo" o "Primacía de la Ocupación" se relaciona, en palabras de Kahl, con "una medida de los valores hacia el logro que coloca al éxito en la actividad a la cabeza de las posibles alternativas". Las frases o ítemes fueron tomadas del estudio de Kahl o de aquellos que éste divulga. Después del análisis factorial, quedaron las siguientes (ya indicadas las cargas factoriales):

Kahl/Cox	*Wils*	
+.74	+.44	1. "Lo más importante que puede hacer un padre es ayudar a sus hijos a ir más adelante que él en el mundo".
+.51	+.66	"El trabajo es lo primero, aunque signifique sacrificar el tiempo de la recreación".

+.67	+.63	3. "Al niño debe enseñársele desde la infancia a estar muy orgulloso de hacer las cosas bien".

Estos tres ítemes se mantuvieron bastante constantes inclusive cuando fueron sometidos con otros informes a una serie de análisis ortogonales y de factor, lo cual extractó de ocho a trece factores de toda la información sobre la motivación. El factor medido esta próximo a la "actitud hacia el trabajo de un pueblo", aunque yo no iría tan lejos como para interpretarlo en los bien conocidos términos de Weber de sanción religiosa *Beruf*. Este factor está vinculado al siguiente, "Logro", si bien no es idéntico a él.

1.2 El logro

En este tipo de motivación el énfasis se apoya algo menos sobre el trabajo como tal y más en el progreso competitivo a través del logro en la actividad. Las frases utilizadas también se tomaron del artículo de Kahl y de la investigación de Cox referida por Kahl; algunas veces las frases fueron ligeramente reformuladas. H. Cox, "Study of Social Class Variations in Value-Orientations in Selected Areas of Mother-Child Behavior" (Tesis doctoral, no publicada, Washington University, St. Louis, 1964). La relación entre esta motivación y el "Trabajo" o la "Primacía Ocasional" aparece no sólo en el propio trabajo y escritos de Kahl, sino que también se constata en el hecho que una de las frases (No. 3) obtuvo carga en ambos factores y que las otras dos frases (No. 1 y No. 2) se tomaron de la escala de Kahl sobre la "Primacía de la Ocupación" y de la escala de Cox sobre la "Realización", respectivamente.

Kahl/Cox	*Wils*		
+.68	+.79	1.	"La tarea más importante del colegio es preparar a los alumnos para el éxito en la ocupación".
+.74	+.46	2.	"Los niños deben aprender a tratar de estar siempre entre los ganadores en los juegos y deportes".
+.46	.46	3.	"Lo más importante que puede hacer un padre es ayudar a sus hijos a ir más adelante que él en el mundo".

La relativa independencia de este factor frente a la Primacía del Trabajo apareció de las bajas cargas del factor que estas dos frases obtuvieron en la Primacía del Trabajo. No me llamaría la atención, sin embargo, si análisis posteriores demostraran que ambos factores pertenecen más o menos al mismo campo a lo largo de un eje principal.

1.3 Maestría

También mencionada por otros como "Activismo", adoptaré la definición de "Maestría" de Kahl en relación a "las oportunidades en la vida" y "planificación para una futuro previsible". Se tomaron frases de las escalas de Strodtbeck, Cox y Kahl, y se añadieron algunas nuevas. (F. L. Strodtbeck, "Family, Interaction, Values and Achievement" en D. McClelland et. al. *Talent and Society* (Nueva York, 1958).

Cox/Kahl	*Wils*		
	—.78	1.	"Los niños deben aprender que el triunfo en la vida depende más de la suerte que de la habilidad personal".
(—.67)*	—.68	2.	"Los niños deben aprender que uno no puede cambiar su destino".
	—.64	3.	"En general, el pasado fue mejor; ¿cuál es su opinión? ".
—.80	—.57	4.	"Los niños deben aprender que no depende de uno cómo salgan las cosas en la vida".
—.70	—.45	5.	"Los niños deben aprender que la planificación sólo hace infeliz a la persona ya que después de todo los planes apenas si se cumplen.

* La formulación de Cox era: "Se debe enseñar a los niños que cuando nace un hombre el éxito que va a tener ya está en las cartas, por lo tanto, mejor lo acepta y no lucha contra ésto", y se aproxima bastante a mi propia formulación.

1.4 Sumisión ante el Autoritarismo

La escala F de Adorno (formas 45 y 40) fue una de las fuentes para elegir los ítemes, además se añadió algunos nuevos (2 y 3). Los siguientes ítemes fueron los que permanecieron después del análisis de factores. La

variable medida, puede ser definida brevemente como una actitud de atribuir gran importancia a la autoridad y a los acuerdos establecidos.

Wil		
+.72	1.	"La obediencia y el respeto por la autoridad son las virtudes más importantes que los niños deben aprender".
+.70	2.	"El tiempo libre de los niños debe ser planificado por sus padres para evitar los peligros a los cuales están expuestos".
+.62	3.	"Algunas personas nacen para mandar, otras para obedecer".
+.33	4.	"Las mejores guías de la conducta humana son siempre la costumbre y la tradición".
+.23	5.	"La gente joven tiene algunas veces ideas rebeldes, pero cuando crece, debe sobreponerse a ellas y comportarse bien".

Los puntajes del ítem (5) pesaron la mitad. Dudaba entre llamar a este factor "Sumisión ante el Autoritarismo" o "Conformismo" pero me incliné por el primero como implicando más o menos conformidad y como más apto para revelar apego a las reglas establecidas.

1.5 Independencia de la Familia

Cuatro frases formaron la base; algunas (la 4, y parcialmente la 3) fueron tomadas de la escala de Kahl "Integración con los Familiares", y otras (la 2 y la 3) de la escala en V de Strodtbeck; el ítem(1) se tomó de la escala F de Adorno (la parte C sobre la Agresión del Autoritarismo). Todas las frases utilizadas estuvieron muy correlacionadas unas de otras (0.75-87). Las frases:

1. "No hay nadie más vil que el que no siente un gran amor, respeto y gratitud hacia sus padres".
2. Las personas, así sean casadas, deben su principal lealtad a sus padres.
3. Nada en la vida compensa el sacrificio de alejarse de sus padres.
4. Cuando tenemos un problema, sólo se puede confiar en un familiar para que nos ayude.

No se aplicó el análisis de factor; en su lugar las sumas de los puntajes fueron computadas y posteriormente procesadas. La motivación puede ser

definida en términos de vínculos normativos y emocionales hacia los familiares de uno, especialmente los padres.

1.6 La Confianza en otros

La motivación comprendida se refiere a la creencia que otros son dignos de confianza, veraces y básicamente motivados por buenas intenciones en el proceder hacia los demás.

Las frases (2, 3 y 4 en una versión revisada) fueron entresacadas del estudio de Cox; las otras fueron agregadas recientemente. Las correlaciones entre los ítemes eran altas (.68-.91).

1. "Cuando se busca trabajo, en que tipo de recomendación confiarían más los jóvenes; ¿en la de alguien de reconocido prestigio, pero a quién no conocen, o en la de alguien menos prestigioso pero que sí conocen bien? "
2. "En estos tiempos, ya una persona no sabe en quién confiar".
3. "Si uno no se cuida a sí mismo, los otros se aprovecharán".
4. "La naturaleza humana es básicamente cooperadora".
5. "No tiene sentido ser cortés, porque los otros se valdrán de ello para sacarnos ventaja".
6. "Algunos dicen que podemos confiar en la mayoría de la gente, otros dicen que no podemos".
7. "¿Ud. diría que a la mayoría de las personas les gusta ayudar a otros, o que prefieren ocuparse sólo de ellos? "

2. *EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS*

Se pidió a los industriales que llenaran un cuestionario. Parte de este cuestionario consistía en frases sobre actitudes con las cuales los entrevistados podían estar "completamente de acuerdo", "de acuerdo", "en desacuerdo" o "completamente en desacuerdo". Para evitar "repetir" las frases –especialmente las que se presume referentes a una motivación u otra estrechamente relacionadas– se distribuyeron al azar.

Sólo se conservó los ítemes que mostraron un patrón bastante constante de cargas factoriales. Primero, se tabularon sumas aproximadas de puntajes, en base a la distribución obtenida, se computaron los puntajes y subsecuentemente se aplicaron por medio de una escala de intervalos de 4

puntos. Este procedimiento también se usó en la computación de los promedios aparecidos en las tablas. Este procedimiento fue usado en el caso de la Primacía del Trabajo, la necesidad de Logro, la Maestría y la Sumisión ante el Autoritarismo. Se llegó a los puntajes promedios de la Confianza y la Independencia de la Familia por el mismo medio, con la excepción que aquí no hubo ningún análisis de factores previo aplicado a la selección de los ítemes que servían de base a la escala. La investigación previa y la índole comparativamente más simple de estas motivaciones parecía no requerir un tratamiento más elaborado.

Una vez más, insisto en el carácter propedéutico de este ejercicio. Los problemas del idioma y la traducción de las frases del inglés al español se unieron a las limitaciones inherentes al procesamiento de los resultados. Quienes se interesen en ello, pueden obtener del autor la traducción al español en el Instituto de Estudios Sociales, 251 Badhuisweg, La Haya.

VI

LOS ORIGENES DE LOS INDUSTRIALES PERUANOS Y SU POSICION SOCIAL

6.1 INTRODUCCION

Hasta ahora me he concentrado en el industrial peruano como hombre económico. En este capítulo se girará el lente para que pueda ser visto como hombre social, como una categoría social. Los principales temas a examinar ya han sido planteados en el primer capítulo: están íntimamente vinculados a la presunta fusión u ósmosis entre la ya instituída oligarquía y los latifundistas por un lado, y los industriales del otro. A menudo se piensa en esta fusión como multidimensional: es decir que se extiende desde inversiones y papeles económicos superpuestos hasta posiciones análogas en materia de ideología y política. En lo que respecta a la dimensión social, el énfasis recae en los orígenes sociales y regionales comunes, en la interacción social y en la filiación de grupo. Esta imagen corresponde a una burguesía diferenciada, aunque básicamente coherente e integrada. ¿Hasta qué punto es esta imagen adecuada y válida? Para que las ideas puedan ser sometidas a la investigación empírica, debemos desenredar diversos elementos en el nivel social.

El primero, es la cuestión de los orígenes sociales y regionales. ¿Eran los industriales peruanos vástagos de familias bien establecidas, probablemente limeñas? ¿Cuál era la contribución específica de los círculos de la oligarquía (exportadora) y de los latifundistas? ¿Cuál era el papel de las otras familias ya establecidas en la vida comercial o en otros campos de actividad, por

ejemplo, las profesiones y el servicio público? ¿Había algunos indicios de movilidad social ascendente, o de migración interna de las provincias hacia Lima? El segundo, es la preparación general y profesional de los industriales: ¿debe ser vista como una extensión natural de un privilegio y/o como un canal de movilidad? El tercero, es la posible presencia de recién llegados: aunque se pudiera demostrar la existencia de la movilidad social y regional, todavía era posible que los individuos en ascenso se ligaran a los círculos oligárquicos y terratenientes por medio de las relaciones sociales, del matrimonio, de la afiliación a prestigiosos clubes y así sucesivamente.

Desde el punto de vista social la así llamada fusión u ósmosis es aún más compleja. Los industriales podían, por ejemplo, alternar con los profesionales, los militares, los grupos de altos empleados, otros hombres de negocios y semejantes; antes que con los círculos establecidos. Esto es, menos con las personas de la clase superior y más con la clase media superior. Ello, a su vez, está ligado a otro elemento: la posición relativa de los industriales en la sociedad peruana en general. No debemos pasar por alto o desestimar la probable importancia del hecho que la industria era, después de todo, un fenómeno comparativamente reciente en una economía todavía predominantemente agraria y dependiente de la exportación. El análisis hasta este punto ciertamente justifica la hipótesis de que no se puede dar por sentado automáticamente que los industriales se hicieran de una posición comparable, por ejemplo, a la que tienen en los Estados Unidos o Europa Occidental. Podían pertenecer a una burguesía capitalista en un sentido general; con todo eran relativamente recién llegados al escenario peruano, especialmente cuando se les compara con la oligarquía, y en menor grado, con otros grupos cuyo prestigio deriva del apellido, la posición tradicional y demás afines. Más aun, la estrategia general del Perú y sus condiciones "sin techo" no tendían a encaramar a los industriales en una posición elevada en la sociedad y el desarrollo.

¿Cómo se ubicaban los industriales a sí mismos socialmente, en particular respecto a la capa superior? ¿Cómo percibían la composición y la unidad de ésta y el grado en que cerraba sus filas? Ello es obviamente muy significativo. Además, es importante la caracterización social de los industriales por sí mismos: ¿representan acaso un grupo ya integrado a las capas superiores, uno en pleno proceso de ascenso social, o uno que no está particularmente interesado en ingresar a los rangos elitistas de la sociedad?

También, para variar algo nuestra perspectiva, ¿cómo se ubicaban así mismos en comparación con otros grupos como los profesionales, los militares de alta graduación, los empleados públicos y el clero? ¿Había aquí alguna diferencia entre los grandes industriales y los medianos? Las respuestas a estas preguntas deben ayudarnos a tener una idea de cómo se percibían a sí mismos. Una vez más, es importante saber si se consideraban o no pertenecientes a los más encumbrados círculos sociales.

Estos son los tipos de cuestiones a examinarse en este capítulo. Los resultados pueden ayudarnos a confirmar o revisar las generalizaciones del género recién aludido y ya visto en el primer capítulo. El análisis abordará la secuencia de los temas fijados hasta ahora. Dada la complejidad de la materia expuesta, me mantendré en el análisis agregado, añadiendo detalles sólo cuando sea necesario.

6.2 LOS PRIVILEGIOS HEREDADOS Y LA MOVILIDAD

Cardoso proporciona una base de partida útil, al resumir lo que sostiene que es la típica experiencia latinoamericana:

> "Los rasgos típicos exhibidos por los empresarios, y las condiciones sociales en las que comenzó a existir la burguesía latinoamericana no invalidan la teoría general que, como en Norteamérica, este sector fue seleccionado de entre artesanos urbanos o trabajadores industriales"[1].

Supongamos que este sea un resumen bastante exacto de la teoría general de la experiencia latinoamericana. En lo que concierne a esta última, implica un pronunciado énfasis sobre el origen burgués de los industriales y la falta de movilidad ascendente de la clase trabajadora. Esta tesis, bastante conocida, se basa en los orígenes sociales de los industriales (juzgados principalmente por la ocupación del padre) y en su nivel de instrucción. Existen suficientes evidencias para respaldar la generalización de Cardoso en el caso peruano; cada vez mayor conforme se agregan más datos como por ejemplo, la identidad étnica y los orígenes regionales.

6.2.1 Los orígenes sociales

Considerando primero en términos de clase social los orígenes de los industriales (Tabla 6.1). El 57o/o de los industriales descendía del estrato

1 F. Cardoso, "The Industrial Elite" en S. Lipset y A. Solari (eds.) *Elites in Latin America*, 106.

superior o medio superior, y las jerarquías social e industrial estaban obviamente vinculadas. El porcentaje de descendientes de la oligarquía, por ejemplo, se incrementó del 4o/o en el tamaño medio, al 13o/o en el grande y al 31o/o de los industriales en las más grandes industrias del país. Los industriales del estrato MMB, por el otro lado, decrecían en proporción del 46o/o al 26o/o y a sólo el 12o/o. Haciendo referencia específica al enfoque de Cardoso en la movilidad social ascendente por parte de la clase trabajadora: únicamente el 1o/o eran hijos de trabajadores y sólo el 4o/o eran hijos de artesanos independientes.

TABLA 6.1

Los industriales peruanos por antecedente social y tamaño de la firma (o/o)

	Familias Oligárquicas	Media Superior	Media y Media Baja	S.D.	Total	(N)
Firmas más grandes del Perú	31	57	12	---	100	(23)
Firmas grandes de Lima-Callao	13	56	26	5	100	(43)
Firmas de tamaño mediano de Lima-Callao	4	50	46	---	100	(68)
Total de Lima-Callao (ponderado)	6	51	42	1	100	(111)

6.2.2 La instrucción, la procedencia y los orígenes regionales

i) Los industriales peruanos constituían una singular y bien instruida agrupación; todos tenían más instrucción que la primaria y el 64o/o educación superior, ubicándose muy por encima del promedio nacional. En 1961 sólo el 1o/o de la población peruana tenía educación superior y el 89o/o tenía únicamente primaria o aún menos (inclusive una tasa del 46o/o de analfabetos). De hecho, los

industriales eran más instruidos que los profesionales y que los altos funcionarios que trabajaban en Lima[2], y su nivel era perfectamente comparable con el de sus colegas extranjeros en el Perú y el de los ejecutivos en Norteamérica (el 66o/o y el 67o/o, respectivamente).[3]

ii) En cuanto al origen étnico, los industriales peruanos eran el 71o/o de raza blanca, el 24o/o descendientes de mestizos y el 5o/o de asiáticos; en las industrias más grandes del país prácticamente todos eran blancos (96o/o).

iii) La mayoría (83o/o) eran nacidos y/o educados en Lima, sólo el 5o/o representaba migrantes nacidos en provincias y criados también en el interior. Por cierto que, sólo por lugar de nacimiento, formaban una agrupación más metropolitana que la población de Lima en general[4].

Por estas pautas, no se puede dudar que los industriales procedían de la burguesía y pertenecían al estrato más privilegiado de la sumamente estratificada sociedad del Perú.

6.2.3 La burguesía frente a la clase trabajadora, o la movilidad dentro de la burguesía.

Es bastante frecuente abandonar el tema al llegar uno a este punto, como sí la conclusión recién deducida fuera precisamente lo que queríamos demostrar. Sin embargo, tal como está presenta una visión muy superficial y tergiversada de la realidad. La dinámica de incorporación no puede calibrarse adecuadamente por la mera dicotomía de burguesía o proletariado, como lo hacen muchos, incluso Cardoso[5]. De hecho, hay suficiente fundamento hasta como para dudar de la validez del resumen de Cardoso que he utilizado como punto de partida.

---

2 Sólo el 48o/o de los profesionales y el 26o/o de los altos funcionarios en Lima tenían educación universitaria; el 33o/o y el 37o/o respectivamente, primaria; y el 19o/o y el 37o/o respectivamente, educación secundaria. Cfr. SERH, "Informe sobre la situación ocupacional del Perú" (Lima, 1968-1969), 12, tabla 9.

3 S. M. Lipset y R. Bendix, *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley, 1962), 126.

4 Al tomar sólo cohortes de edad, encontramos el 34o/o de nacidos en Lima entre los 35 y 49 años de edad, (frente al 64o/o de los industriales) y el 37o/o entre aquellos con 50 años de edad o más. CISM, "Algunos aspectos de estratificación, movilidad social y migración en Lima e Iquitos" (Lima, 1967), 30, Cuadro 1.

5 La división entre burguesía y proletariado tiene un extenso y permanente paralelo en el estudio sociológico de la estratificación, el que a menudo parte de la división de ocupación entre obreros y empleados-profesionales, y examina la movilidad social entre ellos, o de las clases trabajadores hacia arriba. Ver, por ejemplo, a Lipset y Bendix, *Social Mobility*.

TABLA 6.2

Los industriales latinoamericanos con la inclusión de los industriales peruanos y norteamericanos, según la ocupación paterna (o/o)

	1960ss			EE.UU.	PERU*	(1969)
	Chile	Colombia	Argentina	(1891-1920)	Las Firmas más grandes	Lima-Callao
Industriales	38	45	24	69	18	16
Comerciantes	17	20	36	—	41	42
Empleados	12	7	20	3	28	30
Profesionales	28	15	12	11	4	6
Agricultores, campesinos	5	—	4	9	9	5
Trabajadores	—	10	4	9**	—	1
Total	100	100	100	100	100	100
(N)	(46)	(65)	(27)	(106)	(22)	(105)

Fuente: F. Cardoso, "The Industrial Elite" en S.M. Lipset y A. Solari (eds), *Elites in Latin America*, 107; proporciona la información sobre Chile, Colombia y Argentina. La información de los Estados Unidos la toma Cardoso de S.M. Lipset y R. Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, Tabla 4.2; estos datos se refieren a los ejecutivos en general y no sólo a los industriales.

* La información peruana se refiere solo a los industriales.

** Compuesto del 3o/o de obreros y el 6o/o de empleados.

Como tantos otros en América Latina, Cardoso se suscribe al "mito darwinista" de la movilidad social de la clase trabajadora en la empresa industrial norteamericana. Resulta bastante irónico, pues los mismos autores de quienes tomó sus datos comparativos (cf. Tabla 6.2), Bendix y Lipset, se esfuerzan bastante para rechazar este mito[6]. En cuanto a mi conocimiento sobre la industrialización europea occidental y del Japón, este aspecto también es aplicable aquí: los hijos de una clase con antecedentes laborales

6 Ibidem, 128-143. Es interesante que estos autores demostraran cierto incremento, bastante significativo, de los hijos de las clases trabajadoras hacia posiciones ejecutivas en la cúspide, junto con la burocratización y la incorporación a los negocios. La movilidad de las clases trabajadoras, entonces, es en un amplio sentido una función de la organización industrial, inclusive el incremento de la balanza, la decadencia de los negocios directamente controlados por una familia, la división del trabajo y la diferencia entre la propiedad y la gerencia.

desempeñaron sólo un papel menor en la moderna industrialización capitalista. Los industriales provenían predominantemente de los estratos medios y más altos, inclusive de los grupos terratenientes y de la aristocracia[7]. Entonces, desde esta perspectiva, había similitudes en lugar de contrastes entre el capitalismo occidental y la experiencia latinoamericana. En segundo lugar, una tesis tan importante como la de Cardoso apenas si puede encajar en las diferencias de porcentajes en las cercanías de una máxima de 9o/o o una mínima de 4o/o. Esto es aún más cierto si consideramos que el porcentaje de "hijos de trabajadores" no era el 9o/o sino el 3o/o, al menos si limitamos (siguiendo a Bendix y Lipset) el concepto de trabajador solamente al trabajador obrero.[8]

En tercer lugar, pero de gran importancia, es el que si los datos de Cardoso demuestran, después de todo, algo respecto a las diferencias más o menos sitemáticas entre los modelos de incorporación latinoamericanos y los norteamericanos, ello no debe buscarse en la movilidad de la clase trabajadora. Tampoco, dicho sea de paso, en el ingreso a la industria de

---

7 Respecto a las fuentes, ver el capítulo I, las notas 1, 4 y 23. Hago referencia a una moderna industrialización capitalista, comenzando por la revolución industrial en Inglaterra, alrededor de mediados del siglo XVIII. Los hijos de proyectistas y de artesanos, ya estuvieran organizados en gremios o no, desempeñaron por supuesto un notable papel en las etapas propiamente iniciales, en los tejidos, en la industria del hierro, en los astilleros y demás afines. Pero aún en este período, la empresa del Estado, las casas de bancas, los mercaderes y los comerciantes, y otros grupos e instituciones prominentes tuvieron una importancia estratégica en el desarrollo de las manufacturas. Ver, por ejemplo: Max Weber, *General Economic History*, 97-207.

8 En su mayoría debido a dos circunstancias. Primero, Cardoso combinó —del Cuadro de Lipset y Bendix— a los empleados y profesionales (inclusive capataces) con los "trabajadores manuales". Los hijos de estos últimos representaban sólo el 3o/o durante el período de 1891 a 1920; en el período anterior, desde 1771 habían sumado no más del 0o/o o el 1o/o. Segundo, debemos tener cuidado con los datos sobre América Latina en vista del tipo de muestra parcializada de Cardoso: quien como muchos otros que trabajaron en el ILPES se limitaron únicamente a unas cuantas industrias muy grandes (el tamaño se define por el valor bruto de producción).

personas con antecedentes agrícolas[9]. El giro de la agricultura hacia la industria parece problemático, como ya lo veremos en el caso del Perú. Las diferencias aludidas pueden buscarse en cualquier otra parte: quizás en una mayor herencia de ocupaciones o en la propia incorporación en Norteamérica y en el papel más decisivo de los hijos de los empleados y de los profesionales en América Latina. Estas diferencias[10] probablemente reflejen lo que

9 Cardoso desbarata a los "agricultores de clase alta" (5%) y a los "agricultores" (4%) distinguidos entre sí en la información de Lipset y Bendix. Efectivamente, estos dos autores clasifican a los anteriores como "hombres de negocios" norteamericanos (el grupo en la cúpula) ello para respaldar su tesis de que alrededor de las dos terceras partes de las personas durante el período de 1771 a 1920 tenían antecedentes familiares favorables. En el caso peruano, es difícil hacer dicha distinción en vista de que la información no es completa. Hasta donde llega mi limitada información los "agricultores y campesinos" en el Perú no deben ser equiparados automáticamente con las grandes familias terratenientes (habían los que descendían de pequeños y medianos agricultores), ni el tamaño de la propiedad de la tierra estaba perfectamente correlacionado con el tamaño de la industria; aparte de los hijos de terratenientes en las firmas más grandes del Perú, también habían hijos de agricultores más pequeños (inclusive propietarios) a este nivel; los primeros también pueden hallarse en las firmas de tamaño mediano; los segundos asimismo en las firmas grandes. Respecto a los detalles, ver mi artículo en *Development and Change* y lo que sigue. Sin embargo, podría ser como en el período de los EE.UU. que nos interesa, que los hijos de círculos agrícolas *in toto* formaron una categoría limitada. Johnson, 96, informa de un dato semejante en Chile (5%). Sin embargo, si estos hijos desempeñaron un papel menor en la industria contemporánea latinoamericana, según Lipset y Bendix fueron responsables entre los años de 1771 a 1800 de un tercio (el 25% de los hijos de agricultores de clase alta y el 9% de hijos de agricultores) de la élite comercial de EE.UU., el porcentaje fue disminuyendo a lo largo del tiempo. Este papel al comienzo más importante y posteriormente decadente debe ser visto en relación con i) una agricultura capitalista más abierta en los Estados Unidos, que facilitaba el paso a otros negocios y ii) el desplazamiento del grupo agricultor por otros grupos de base urbana como los más prestigiosos y poderosos en América del Norte.

10 Aquí se presentan dos problemas: Lipset y Bendix se refieren a los hombres de negocios en general, no sólo a los industriales. Si se añade el grupo de los "comerciantes" al de los industriales —como ellos lo hacen— entonces las diferencias entre EE.UU. y América Latina a este nivel disminuyen considerablemente (el 69% frente al 55% al 65%). Entonces, no es seguro que en este sentido existiera el contraste y, si era así, en qué medida se refiere a los hombres de negocios en general o (únicamente) a los industriales. Sin embargo, respecto a las categorías de empleados y profesionales los datos parecen menos ambiguos.

Cardoso considera como "las condiciones sociales bajo las cuales apareció la burguesía"[11] Por ejemplo, podemos especular con factores tales como la relativa importancia del tercer sector en las economías dependientes. Al nivel de la firma, la industrialización dependiente de América Latina puede asociarse con un enfasis en la venta y en las funciones de organización, en comparación al mayor énfasis que recibió la tecnología y la producción por sí misma en el proceso de industrialización de quienes lo iniciaron. También debemos tener en cuenta el factor temporal: con los años la industria se volvió más burocrática; en América Latina ello podría significar que la industria de mediados del siglo XX se hizo más aceptable para las personas de los círculos de empleados y profesionales que la industria tal como era en el siglo XIX.

En todo caso, tales condiciones determinaron claramente el tipo de procedencia de los industriales. Esto es, se originan *dentro* del universo de la burguesía, compuesto por todas las capas por encima de la misma clase

---

11 Nóteses que en la medida que existiera un patrón latinoamericano, el Perú lo exhibía claramente: combinaba una tasa muy baja de herencia de la ocupación (16%) en la industria y una proporción muy elevada (42%) de descendientes de hombres de negocios no industriales por un lado, con una alta incidencia en los hijos de empleados y profesionales (36%) por el otro; los últimos a su vez, incluían un porcentaje muy bajo de hijos de profesionales (6%). Los factores que desempeñaban un papel incluían al alto nivel de dependencia del Perú, su economía de enclave y lo reciente de su proceso industrial. Se debe tener cuidado, sin embargo, con la (presunta) asociación entre la extensión de la trayectoria industrial y el grado de herencia de ocupación en la industria. Esto se demuestra con la información: si esta asociación fuera grande, Argentina y Chile debían haber mostrado la más alta de todas, Colombia y el Perú el más bajo grado de herencia de ocupación. En vez de ello, Colombia muestra el más alto (45%), Argentina un grado bajo (24%). Pero no debemos excluir la posibilidad de que tales diferencias entre los países latinoamericanos puedan explicarse como resultado de las diferencias de los grupos investigados y en las definiciones operativas de los industriales.

trabajadora[12]. Mi opinión es que la dinámica dentro de este universo es importante, aún más que el grado de movilidad de la clase trabajadora que podemos tomar como un fenómeno excepcional en la moderna industrialización capitalista. A continuación, intentaré dar a conocer algo de esta dinámica en el caso peruano.

6.2.4 La industrialización del Perú y la importancia de la migración

Hemos visto que la mayoría de los industriales peruanos eran nacidos y/o educados en Lima. Ello probablemente constituía una ventaja en diversas formas: para iniciarse en el trato social, para entrar en contacto con las modernas corrientes del pensamiento, con las vinculaciones y otros rasgos semejantes. Se educaban en la única ciudad importante que luego proporcionaba muchas de las ventajas y oportunidades generalmente asociadas con un ambiente más grande e internacional (la demanda, la proximidad a las instituciones financieras y oficiales, etc.). Sin embargo, debemos distinguir entre estas oportunidades y las personas que tenían acceso a ellas. Al contrario de lo que el análisis podría haber sugerido hasta ahora, no eran las familias ya establecidas y oriundas de Lima, quienes hacían uso de las ventajas

12 Esta vaga definición de la burguesía no es coextensiva con la usada normalmente por los marxistas. No insistiré sobre lo que desde un punto de vista marxista es el elemento crucial: su posición en las relaciones de producción, o sea la propiedad de los medios de producción. Para mi uso, y lo sugiero para el de muchos más, este elemento de la propiedad o su control debe mitigarse considerablemente, sí es que básicamente no se desagrega. Lo menos que uno puede decir es que sí se mantiene dicho control como un elemento determinante de la burguesía, seguramente implica grados excesivamente diferentes y hasta diversos tipos de control: clasificados desde inmediatos como en el caso de los hombres de negocios vinculados a la la exportación y producción o a la industria, a los más apartados como en el caso de los pequeños comerciantes, hasta estar prácticamente ausentes en lo que se refiere a los dependientes de niveles más bajos. Por otro lado, los altos funcionarios, los militares y los profesionales vinculados a las instituciones públicas, a sus profesiones o instituciones privadas tales como las universidades, etc. ocupaban otra posición. Dichas posiciones al igual que los grados de control sólo pueden ser reducidas al "control sobre los medios de producción" en alguna fórmula reduccionista y simplista. Tampoco uno puede simplemente presumir que todos ellos —verbigracia los trabajadores— están automáticamente y unánimemente en favor o en contra del capitalismo. Recuérdese también, en este sentido, que muchas condiciones en el Perú se prestaban al uso de la definición marxista de la problemática burguesa: el desempeño urbano nacional y el alto grado de penetración extranjera, por un lado, apenas sí dejaban sitio para la formación de esta burguesía capitalista propia. Las condiciones "sin techo" del Perú por otro lado, también debilitaban su base, a condición de que por lo menos la vinculación con un poderoso estado nación se considere como un requisito básico para (la formación de) una burguesía capitalista.

y oportunidades, sino principalmente un grupo de migrantes extranjeros y provincianos, y sus descendientes.

La mayoría de los industriales estaban poco arraigados en Lima, como lo demostraron unos cuantos datos. La mitad de los abuelos y el 27o/o de los padres eran nacidos en el extranjero, el 30o/o y el 32o/o respectivamente eran naturales de las provincias del Perú. En otras palabras, los descendientes de las familias limeñas, es decir, aquellas cuyos ascendientes paternos habían nacido en Lima, representaban solo el 14o/o, los de familias de la costa y de la sierra, el doble de la proporción de los industriales (28o/o). Más de la mitad (52o/o) de los industriales descendían de inmigrantes extranjeros –la mitad eran peruanos de primera generación, la otra mitad de segunda generación. Finalmente, pero no lo menos importante, los industriales de familias limeñas eran gerentes antes que propietarios dentro de la industria, en una proporción de cerca al doble del promedio (el 56o/o frente al 29o/o). Estos gerentes, incidentalmente, venían no sólo de la oligarquía y de la élite social si bien estos grupos básicamente limeños tenían tendencia a desempeñarse como gerentes. También los gerentes peruanos provenían desproporcionadamente de las familias MA de Lima.

Se puede inferir de esta información que el ambiente de la capital no conducía por sí solo hacia las actividades industriales. Paradójicamente, pudo serlo para algunos, pero no para otros. La condición de migrante parece haber actuado como un importante estimulante; se incluyo tanto las motivaciones como los canales. Las familias migrantes estaban, presumiblemente menos aculturadas y quizás algo marginadas de la cultura burguesa de las familias limeñas, para quienes los canales de las profesiones y de los empleos eran probablemente más familiares, aceptables y atrayentes. Lima era tradicionalmente el centro mas grande de burocracia y servicios del país, y quizás dichas tradiciones coaccionaron a las familias oriundas a no elegir carreras industriales; pero para los (in)migrantes y sus descendientes la industria representaba una vía abierta relativamente nueva. Una educación urbana en la niñez puede conducir a la innovación, pero en una forma compleja y dialéctica: la ciudad parece encerrar una promesa para los grupos marginales antes que para los céntricos, por lo menos en lo que concierne a los nuevos canales de actividad.

6.2.5 La movilidad intergeneracional

Los datos sobre la movilidad de los industriales peruanos frente a las generaciones precedentes se presentan en la Tabla 6.3 que resume los perfiles de ocupación agregados de los ascendientes paternos, y la información desagregada sobre los industriales. Estos datos permiten las siguientes conclusiones:

i) Por antecedentes sociales, los padres ascendían socialmente más que los abuelos. Al dejar a un lado a los agricultores por un momento, vemos un incremento en las cuatro ocupaciones más elevadas del 37o/o al 53o/o, y una disminución en las cuatro ocupaciones de más bajo nivel, del 52o/o al 33o/o. Lo cual es un giro de cerca de un quinto. Una tabulación cruzada directa (N = 76) confirma esta imagen: el 18o/o o más o menos un cuarto avanzaron socialmente, el 23o/o o el 30o/o se mantuvieron igualmente elevados, el 25o/o o el 33o/o permanecieron igualmente abajo, mientras el 10o/o el 13o/o de hecho decayeron socialmente frente a sus abuelos.

ii) Este avance social continuó de padres a hijos. El 28o/o de los industriales de las más grandes industrias del Perú tenían padres que eran pequeños comerciantes, artesanos independientes o empleados de mediano o bajo nivel. Las personas de antecedentes sociales semejantes representaron el 32o/o de los industriales de las firmas grandes de Lima y el Callao. Al margen de que estemos tratando con gerentes o con propietarios, todos estos hombres evidentemente ascendieron en la escala social. Un cómputo más abierto también incluiría el 45o/o de aquellos con el mismo origen social que se transformaron en industriales en empresas de mediano tamaño y la mayoría de los cuales eran dueños de sus industrias.

Entonces, la movilidad intergeneracional era un rasgo resaltante en un buen número de industriales peruanos.

Es útil considerar esta movilidad en términos sectoriales, inclusive el giro de la agricultura hacia la industria. Como lo muestra la tabla 6.3, el cambio más importante de abuelos a padres se dio en el caso de la agricultura: un éxodo del 24o/o. La información disfraza a la par que sugiere, sin embargo, un posible ingreso de estas personas a la industria (+ 12o/o). No obstante, la tabulación cruzada directa demuestra que de 19 padres con antecedentes agrícolas sólo tres entraron a la industria inmediatamente; la

mayoría trocó a otras actividades no industriales[13]. Este patrón "paso a paso" es también evidente en el bajo porcentaje (5%) de los industriales cuyos padres eran agricultores. ¿Esto implica que debemos aceptar este giro —aunque tomara dos generaciones del primer sector al segundo? No parece así, por lo menos en la medida de lo que nos lleva a creer la información de la Tabla 6.3. Primero porque un tercio de los abuelos que trabajaban en la agricultura eran extranjeros, de este modo se reducía "la peruanización" del éxodo considerablemente; un fenómeno semejante ocurrió en el 77% de los padres que estaban vinculados a la agricultura.

TABLA 6.3

Antecedentes de la ocupación agregada de los abuelos y padres de los industriales peruanos, de acuerdo al tamaño de la firma

	Abuelos	Ocupación paterna				
		Total (L–C)	Diferencia	Grandes Firmas de Perú	Lima y el Callao firmas por tamaño	
	(1)	(2)	(2)–(1)		grandes	medianas
Grandes hombres de negocios*	11	15	+ 4	27	24	13
Industriales	4	16	+12	18	13	16
Profesionales	8	6	– 2	4	16	5
(Altos) empleados	14	16	+ 2	14	10	16
Agricultores (internos)	29	5	–24	9	5	5
Empleados (medios y bajos)	11	14	+ 3	14	16	14
Pequeños comerciantes	19	23	+ 4	14	13	25
Artesanos independientes	4	4	ninguno	0	0	4
Trabajadores	—	1	+ 1	0	3	2
Total**	100	100		100	100	100
(N)	(77)	(105)		(22)	(38)	(67)

* todo lo no industrial, inclusive la agricultura de exportación.
** todos los casos en los cuales no existía información completa han sido omitidos.

13 Estas incluían otros grandes negocios (3), comercio (3), actividades de empleados y profesionales de nivel intermedio (3), artesanos independientes (3), las profesiones (2) y las actividades de empleados y profesionales de alto nivel (2). Nótese también que tal etapa intermedia prácticamente siempre se dio en la región de origen: no estaba combinada con la migración hacia Lima. Tal migración era típica de los padres cuyos orígenes no estaban ligados a la agricultura.

Segundo, todos los que hicieron el cambio inmediatamente eran extranjeros o sus descendientes: sus abuelos habían estado vinculados a la agricultura en sus países de origen o la habían ejercido en el Perú. La mayoría de los hijos de los agricultores puramente peruanos, a su vez, entraban primero a otra actividad antes que sus hijos se transformaran en industriales[14].

¿Qué significado tiene esto respecto al vínculo inicialmente sugerido entre la agricultura y la industria, especialmente en la cumbre? Estos vínculos se refieren principalmente a la agricultura de exportación y no a la actividad agropecuaria interna. Además, cuando quiera que se dieran estos vínculos en ambas instancias, se debía en la mayoría de los casos a los inmigrantes extranjeros (o sus descendientes). Esta información también se aplica a la oligarquía, la cual estaba compuesta, como hemos visto, de elementos extranjeros y nacionales. A juzgar por mi limitada información, los elementos extranjeros en particular establecieron lazos con la industria, a la cual entraron sus hijos. No habían descendientes de las familias terratenientes de la sierra, y muy pocos de familias de la costa; en la medida que dichos círculos puramente peruanos generaron industrias, descendían en su mayoría de los terratenientes que residían en Lima[15]. Final y muy significativamente, encontamos un contraste en el ejercicio de los papeles industriales: mientras prácticamente todos los descendientes de extranjeros eran propietarios, la mayoría de los descendientes de los círculos de agricultores puramente peruanos trabajaban en la industria como gerentes.

Esta información sugiere que el giro de la agricultura hacia la industria no fue algo sencillo, por lo menos no para los agricultores peruanos en mayor proporción. La industria no era un tobogán de fácil acceso, menos aún un ascensor para los latifundistas tradicionales; esto es válido tanto para las personas como para el capital[16]. La distancia entre estos dos sectores, especialmente entre el latifundismo y la industria, es considerable: los latifundistas disfrutaban de prerrogativas y seguridades quasifeudales, ambos mostraban discrepancias en la diferenciación interna, el presupuesto temporal,

---

14 Respecto a patrones más bien semejantes en Chile, ver Johnson, *Industry and Industrialists en Chile*, 94-98.

15 Estos incluyen a las familias de la oligarquía.

16 Sobre transferencia de capital, ver el capítulo 4, tabla 4.1 y mi artículo en *Development and Change*.

la fuerza laboral, la necesidad de cálculo y de planificación, las vinculaciones en los mercados y la tecnología entre otros. El factor viviente interpuesto fue la migración. Los inmigrantes extranjeros usaban de sus tierras y recursos laborales en un sentido más capitalista que los terratenientes peruanos. Esto se desprende además del hecho que los primeros recurrían a la agricultura como una etapa transitoria para la acumulación de capital, apartándose subsecuentemente hacia la industria. Este patrón se dio particularmente en el caso de (algunos) propietarios de consorcios. Las familias terratenientes totalmente peruanas, por el otro lado, habían estado ligadas a la agricultura por lo menos durante dos generaciones. Como resultado, no es la propiedad de tierras de por sí la cual es necesariamente hostil a la industria, sino el uso que se hace de ella[17].

Los hijos de los industriales se dividen en dos grupos: una mayoría de hijos (o nietos) de los inmigrantes extranjeros, y los hijos de las familias de la costa, los últimos especialmente de pequeños industriales de la costa norte. Podemos pensar en el desplazamiento ocasionado por las haciendas en las primeras décadas de este siglo[18]. Por otro lado, hemos visto, que pocos industriales peruanos tenían padres profesionales (6%), aún desde el punto de vista comparativo (cfr. la Tabla 6.3). Es interesante que la mayoría procediera de familias de la sierra (34%), por lo menos mientras no fueran los hijos (o nietos) de inmigrantes extranjeros (36%). Descendían en menor proporción de las familias de Lima o de la costa (el 6% y el 18% respectivamente). Estos datos, al igual que los correspondientes a los hijos de los artesanos independientes, sugieren que si el desplazamiento era un factor de "empuje" en la costa, en la sierra era el estancamiento del latifundismo lo que impulsaba hacia afuera a la gente[19]. Vistos en conjunto, tales patrones de

---

17 Ello significa que las causas del estancamiento del latifundio también deben buscarse en las áreas rurales y no —como han sostenido algunos— solo en las ciudades explotadoras. Más específicamente, deben ser buscadas en los valores y en la forma de vida de los latifundistas.

18 Esto también es racional dado el factor temporal comprendido: el referido desplazamiento alcanzó su cúspide en las primeras décadas del siglo XX.

19 El patrón de migración del Perú parece que comenzó con las familias de élites provincianas, remontándose por lo menos hasta 1880; después venían las provincianas de mediano nivel, especialmente alrededor de la 2a. Guerra Mundial, seguidas por una migración masiva del campesinado indígena pauperizado. En este sentido, tenemos una curva que ascendería empinadamente en números, pero que declinaba en términos sociales. Los industriales de la sierra incluían a los descendientes de los dos primeros grupos sociales, en general, sus abuelos ocupaban posiciones más encumbradas que sus padres.

selección parecen reflejar los problemas y las desigualdades del crecimiento del Perú.

6.2.6 La movilidad intrageneracional

Bajo este encabezamiento examinaremos brevemente dos aspectos: la educación y las ocupaciones.

i) Hemos visto que el nivel educativo de los industriales era bastante alto y como podía esperarse, se correlacionaba con la clase social. Los industriales con educación secundaria eran el 13°/o de aquellos de los círculos más altos, incrementándose al 23°/o y al 39°/o entre los industriales de los estratos MA y MMB, respectivamente. Pero es menos impresionante que el hecho que el 61°/o de los últimos (y el 76°/o de la MA) tenían educación universitaria, mientras el 45°/o tenía un título. Esto implica un grado considerable de movilidad entre y dentro de las generaciones[20]. Muchos de estos MMB y otros graduados habían ingresado al mercado laboral antes de concluir su educación, forzados a hacerlo así por la necesidad de pagarse sus estudios. Sólo el 19°/o de los industriales terminó su educación antes de comenzar a trabajar, el 22°/o comenzó a trabajar regularmente antes de los 15 años, el 23°/o antes de cumplir 17; el 74°/o trabajaba a tiempo completo antes de los 20 años. Durante este período de trabajo y estudio alternado, muchos industriales incrementaron su nivel de capacitación intelectual. Como consecuencia, la proporción de industriales con estudios universitarios casi se duplicó del 35°/o al 64°/o; mientras tanto la proporción con educación secundaria declinó del 56 al 36 por ciento.

ii) En relación a la clase de capacitación especial, también encontramos

20 Puedo ser más específico. Primero el gran avance de la educación tuvo lugar en la propia generación de industriales, entonces, el porcentaje de aquellos con educación universitaria ascendió del 31°/o de los abuelos y el 37°/o de los padres al 64°/o de los mismos industriales. Segundo, en lo que se refiere a su educación secundaria, el 68°/o asistió a colegios particulares, un claro signo de entrada a la clase media o más elevada. Tercero, tres cuartas partes hicieron sus estudios superiores en el Perú, el 26°/o en un país extranjero (el 10°/o en los EE.UU., el 10°/o en Europa, y el 6°/o en otro país latinoamericano). De los que se quedaron en el Perú, el 35°/o estaba registrado en la Universidad de San Marcos, el 28°/o en la Universidad de Ingeniería, el 20°/o en las universidades de provincias o en la Villarreal, y el 17°/o en la Universidad Católica de Lima.

fenómenos interesantes. Tómese la estereotipada visión de que los latinoamericanos están predispuestos hacia las humanidades y no se inclinan por la alternativa de modernas carreras de ingeniería, economía y otras semejantes. La información sobre los industriales peruanos contradice abiertamente tales estereotipos: el 42o/o de los industriales habían estudiado ciencias económicas, administración de negocios o contabilidad (¡un 10o/o más que sus colegas extranjeros!), un porcentaje semejante estudió ingeniería (el 42o/o frente al 40o/o), sólo el 9o/o humanidades (frente al 18o/o) y el 7o/o otra disciplina menos ligada a la industria[21]. Como en el caso de la motivación, encontramos que los estereotipos demasiado comunes sobre los latinoamericanos habían de tener alguna validez, si se aplicaba a las más encumbradas familias del Perú. Mientras sólo el 5o/o de los industriales MMB habían estudiado humanidades, el 30o/o de aquellos de la oligarquía y de la élite social también lo habían hecho. Así mismo, los primeros incluían más ingenieros que los últimos (el 37o/o frente al 35o/o), aunque ambos tuvieron un porcentaje más bajo que los MA (el 53o/o). Nótese en este sentido que los títulos económicos y administrativos constituían un canal más importante de movilidad ascendente que la ingeniería, casi la mitad de los industriales MMB tenían estos grados en comparación al 25o/o y el 30o/o de los industriales de las clases MA y superior respectivamente.

Unos cuantos comentarios sobre la importancia diferencial de la educación en la industria pueden ayudarnos a darnos cuenta por qué la clase superior del Perú se desempeñó con tanta frecuencia en funciones gerenciales. Hay ciertas evidencias sobre que la "correcta" capacitación era menos importante para la gerencia si se pertenecía a una familia de la clase

21 Cfr. también las respuestas a la pregui ta "que tipo de educación aconsejaría a su hijo mayor", a continuación: el 68o/o de los peruanos dijo "ingeniería" (frente al 58o/o de los extranjeros), el 8o/o "economía" o "administración de negocios" (frente al 13o/o), mientras el 12o/o (frente al 2o/o) pensaba que sus hijos deberían decidir por sí mismos.

superior[22]. Las vinculaciones, debidas, el apellido y otras condiciones personales hacían que tales personas fuesen solicitadas como gerentes, no obstante las deficiencias de su instrucción. Este mecanismo podría haber asegurado una redistribución de vinculaciones útiles en poca oferta, y podría haber mitigado lo que de otra manera hubiera sido un refuerzo acumulativo de los grupos de poder. Por otro lado, algunas personas con las debidas cualidades pero carentes de respaldo social podrían haber sido marginadas de la gerencia hacia la inversión: transformándose en inversionistas "por omisión" por decirlo así. Ello obviamente se aplica con más fuerza aún a los que carecían tanto de una capacitación especializada regular como de respaldo social[23].

Respecto a las carreras profesionales la pregunta sería: ¿Es verdad que la mayoría de los industriales peruanos, como sugiere la tesis burguesa, comenzaron más bien en niveles intermedios o altos en lugar de abrirse camino? Hemos visto que muchos empezaron a trabajar antes de terminar su educación. Lo que esto sugiere ha probado ser lo correcto: había una gran movilidad intrageneracional durante la carrera profesional. Para resumir:

---

22 Primero comparemos a los gerentes y a los propietarios en el agregado. Como se esperaba, los primeros tenían más y mejor capacitación. Los propietarios, por ejemplo, incluían el doble de la proporción (el 33% frente al 17%) de las personas con (sólo) educación secundaria. Los gerentes habían estudiado ingeniería casi con el doble de frecuencia (el 34% frente al 18%), pero unos cuantos menos tenían grados en economía, en contaduría o en administración de negocios (el 15% frente al 20%).Cuando se les analizo por clase social, la proporción de gerentes sin la "adecuada" capacitación para la industria alcanzaba un tercio bien cumplido de aquellos de los círculos superiores, mientras prácticamente todos los gerentes MA y MMB ostentaban un grado ya sea en ingeniería o en economía y negocios. En este caso las personas sin el adecuado tipo o nivel de capacitación sólo podían encontrarse entre los propietarios.

23 Todo esto no debe ser mal interpretado en el sentido de que las personas con la conveniente clase de capacitación, por inclinación, preferían papeles gerenciales antes que de inversionistas y propietarios. Que muchos con la adecuada capacitación dejaban su antiguo empleo asalariado por una industria propia, es un indicio de lo contrario; la información anterior sobre la motivación proporciona otra. No debemos descuidar el hecho que una buena capacitación no era (necesariamente) indispensable para la industria, aunque era indudablemente una ventaja: una quinta parte de los dueños de consorcios prósperos, por ejemplo, no tenían una capacitación subsecuente. La clase de ambiente de donde uno proviene parece ser un importante factor intermedio; compárese, por ejemplo, la franca tendencia entre los hijos de profesionales quienes —bien capacitados— se desempeñaban en su mayoría como gerentes (77%). Las "ventajas de lo ventajoso", el encontrarse con las puertas abiertas a pesar de la falta de la "adecuada" capacitación, formaba otra variable intermedia.

i) Cerca de un tercio (32%) ya había ascendido de ocupaciones de niveles bajos y medianos a otro más alto antes de entrar a la firma. Entonces, el sesenta por ciento se movilizó directamente a la cumbre, ya que a menudo eran los fundadores. Sólo para algo más de la mitad (51%) significaba un avance social desde una posición de empleado a mediano nivel, de pequeño comerciante, de artesano independiente y aun de obrero (no) calificado.

ii) Los que no avanzaron inmediatamente a la cúpula sino que atravezaron una etapa intermedia, también ascendieron socialmente, aunque sea sólo teóricamente. Cerca de un tercio (32%) comenzó en un nivel bajo (6%) o intermedio (26%), esto es, como obrero, vendedor o dependiente. Otro 27% comenzó como especialista: ingenieros, contadores, etc. Sólo cerca del 40% se movió directamente a una posición cercana, o idéntica a su actual situación ejecutiva.

6.2.7 Reflexiones y conclusiones

Estos datos respaldan el punto que los industriales peruanos no eran una agrupación que disfrutó de todas las ventajas desde el comienzo. Un buen número eran hombres que se hicieron a sí mismos en el sentido tradicional. La movilidad social y regional en unión del crecimiento interno, del estancamiento y el desplazamiento, acompañó su formación. El hecho que prácticamente todos tuvieran un antecedente social más alto que la clase trabajadora no invalida el significado de esta conclusión. El rastrear sus raíces ha hecho algo más que elaborar lo que es obvio: ha sacado a la luz algunas de las fuerzas dinámicas en la incorporación, tanto como en la estructura y el cambio del Perú.

La mayoría de las reflexiones precedentes enlazan con lo que hemos aprendido en los capítulos anteriores sobre la motivación y el crecimiento. Muchas personas con antecedentes modestos empezaron gradualmente y algunos, inclusive los de la sierra, consiguieron edificar poderosos imperios comerciales[24].

El argumento que la industria moderna y sus requerimientos interfieren

24 Un poco más de un cuarto (27%) de los propietarios de consorcios eran descendientes de pequeños comerciantes, artesanos independientes y empleados de niveles más bajos de la sierra; los restantes eran del estrato MA, frecuentemente tenían parentesco extranjero (especialmente de Europa Central y Occidental).

con la movilidad social, no es válido. La industrialización como proceso permite un modesto inicio y una expansión gradual. Este factor tiempo y su relación con la expansión de las operaciones, se infiere no sólo de la información presentada, sino también de otros datos. Los hijos de la oligarquía, por ejemplo, incluían a los nietos antes que a los hijos de los inmigrantes extranjeros; entre los dueños de consorcios, era justamente lo contrario. Igualmente, encontramos que los nietos de las familias costeñas y de la sierra ocupaban posiciones de mayor poderío en la industria que los hijos de las familias de inmigrantes extranjeros. Entonces, está claro, la expansión toma tiempo. Sin embargo, la disección de la industria en un determinado momento fue suficiente para demostrar que las jerarquías industriales y sociales estaban asociadas, pero de ninguna manera totalmente. En términos de Pirenne y, aun mejor, en los de Pareto, encontramos una "circulación" de familias, —o ¿deberíamos decir, de "leones y zorros"?

6.3 LAS RELACIONES SOCIALES

A pesar que eran pocos los industriales peruanos relacionados con la oligarquía o la élite social por nacimiento, y aún menos los que descendían de los círculos latifundistas, por lo menos podían mantener estrechas relaciones sociales con estos grupos por medio del matrimonio, las amistades o por afiliación a los mismos clubes sociales. A continuación se examina si es que existieron tales relaciones y en que medida se dieron.

Hay pocos testimonios de lazos debidos a matrimonios con la capa superior del Perú; después de todo, esto ocurría más entre los extranjeros que entre los peruanos. Sólo del uno al seis por ciento contaba entre sus íntimos amigos a los banqueros, los exportadores o las personas ligadas a la industria agropecuaria, la mayoría hizo referencia a otros tipos: los colegas, los profesionales, los altos funcionarios, los militares y otros afines. Cuando se les pidió que indicaran con qué tipo de personas tenían relaciones, el 57o/o mencionó a los banqueros, el 53o/o a los exportadores y cerca del 24o/o a los hacendados de la sierra; pero también aquí resaltaron a otros industriales (90o/o) y, por ejemplo, destacaron a los profesionales universitarios (60o/o). Cuando se les invitó a especificar con quien se reunían más a menudo, sólo el 9o/o hizo referencia a los banqueros, el 2o/o a los exportadores y nadie mencionó a los hacendados. El hecho que la red de relaciones sociales de los

extranjeros sea ligeramente divergente de aquella de los peruanos es también significativo: el trato con los banqueros y los exportadores –entre quienes debemos buscar a los representantes de la oligarquía– puede verse tanto como parte del negocio, como del mundo social de los industriales.

En lo que respecta a la afiliación de un club, la imagen es más o menos la misma. La mayoría de los industriales (80o/o) pertenecía a uno o más clubes sociales. En la mayoría de los casos hacían referencia a clubes de clase media o media alta tales como la Granja Azul, Los Cóndores, El Bosque y otros semejantes. Sólo el 5o/o pertenecía al famoso y exclusivo Club Nacional, otro 10o/o pertenecía a prestigiosos clubes como el Lima Jockey Club, el Lima Golf Club, Yacht Club o el Club Náutico de Ancón. Si incluimos al 2o/o que eran miembros del Club Fenix y del Club de la Banca y Comercio, tendríamos a lo más un 17o/o afiliado a los más caros y prestigios clubes de Lima. Si restamos al 11o/o aproximadamente que provenían de la capa superior –prácticamente todos miembros de estos clubes– nos quedamos con un número muy limitado de industriales de quienes se puede decir que actuaban socialmente en reciprocidad con los círculos superiores. La mayoría parecía, por lo menos de acuerdo a esta información, que formaban parte integral del mundo de las personas de clase media y media alta. Este mundo incluía a los representantes de los negocios grandes y medianos, a los profesionales, a los políticos, a los altos funcionarios, a los militares, y al clero –en resumen, aquellos que por su educación, posición e ingresos pertenecían a las partes más privilegiadas de una sociedad peruana muy desigual.

Esta clase media y media alta de Lima se expandió considerablemente durante el período de crecimiento de la posguerra, y vivía en los opulentos y cómodos suburbios limeños. Es muy significativo que ninguno de los dueños de consorcios perteneciera al Club Nacional, aunque algunos eran miembros del Jockey Club de Lima[25]. Los industriales peruanos del estrato MMB, por

25 Se me dijo en Lima que el Club Nacional ya estaba "fuera" y que ya no se reputaba como el club más importante del país, que había sido remplazado por el Jockey Club. Puede que sea posible. pero es difícil de verificar. Si es verdad, entonces, el Jockey Club habría alcanzado una posición similar a la detentada por su contraparte en Sao Paulo; proporcionando al mismo tiempo un marco de exclusividad en el sentido social y el tipo de mercado de valores donde el capital podía reunirse con fines de negocios. En este caso, los dueños de consorcios habrían penetrado ya a los más encumbrados círculos del país.

otro lado, se afiliaron a los clubes de clase media y media alta. Ello parece marcar bastante bien los límites superiores e inferiores del avance social. No debemos dejar de lado las ventajas comerciales que acarreaban a los socios el pertenecer a los clubes. Como a menudo sostenían (incluso los extranjeros): "es importante tener las relaciones correctas, sin ellas poco se puede hacer en el Perú". La asociación a un club por lo tanto no debe ser considerada sólo un premio para el éxito social, es también un valor desde el punto de vista industrial.

6.4 LA POSICION SOCIAL RELATIVA DE LOS INDUSTRIALES

Para concluir, un breve razonamiento sobre la posición de los industriales peruanos en la sociedad frente a otros grupos: aquellos en la cúspide y los otros en posiciones prominentes pero no en la misma cumbre. Desgraciadamente, no puedo examinar estos aspectos en base a una clasificación de prestigio profesional hecha a la población en general. Ello hubiera sido deseable dado el tipo de tema comprendido, pero la escala existente para Lima es demasiado imperfecta para mis fines[26]. A partir de esta escala podríamos inferir que los industriales, junto con los administradores, los gerentes y los profesionales, disfrutaban de la posición más privilegiada; pero no distingue entre los industriales y otros tipos de hombres de negocios ni tampoco entre los industriales y los grupos de empleados de la clase media y media superior. Por lo tanto sólo podemos examinar la clasificación hecha por los industriales de su posición, primero en comparación con otros grupos específicos y luego en un sentido más amplio de clase social.

El orden de clasificación de las ocupaciones en términos del prestigio social que les otorgan los industriales se muestra en la Tabla 6.4. Este orden de clasificación —casi igual al desarrollado por los industriales extranjeros (rho = 0.86)— es interesante por diversos motivos. Una es la posición tan baja asignada a los latifundistas, los cuales estaban al último —al igual que en otros cómputos como veremos. Anteriormente hemos visto que los indusdustriales peruanos tenían poco contacto con ellos: departir con los latifundistas incluso no era atrayente probablemente por razones sociales. Otro aspecto

26 CISM, "Algunos aspectos de estratificación", 7

que carece de valor es que el mayor prestigio era conferido a los banqueros; a ojos de los industriales el grupo más reputado de la sociedad peruana. Como los exportadores, entre los banqueros había muchos miembros de la oligarquía; pero los exportadores estaban clasificados socialmente bastante más abajo, aún por debajo de los industriales y los comerciantes. Es bastante probable que los industriales no pensaran en términos de indentificar a la oligarquía principalmente con los grupos exportadores. Por cierto que la oligarquía estaba presente en muchos sectores y papeles, incluso en la industria. Por lo tanto, no parece permisible concluir de este ordenamiento que los industriales tenían a la oligarquía en baja estima.

TABLA 6.4

Clasificación de ocupaciones de acuerdo al prestigio
(puntajes promedio*)

1.	banqueros	3.13
2.	industriales	4.09
3.	grandes comerciantes	5.29
4.	exportadores	5.47
5.	profesionales "modernos"[a]	5.77
6.	profesionales "tradicionales"[b]	5.98
7.	profesores universitarios	6.99
8.	militares de alta graduación	7.27
9.	políticos	7.60
10.	altos funcionarios públicos	8.12
11.	clero	8.79
12.	hacendados de la sierra	9.08

* clasificados desde un tope de 1 hasta un mínimo de 12.
a economistas, ingenieros, científicos.
b humanidades, leyes.

Para nuestros propósitos, el fenómeno más sorprendente es el prestigio tan encumbrado que los industriales se atribuyen a sí mismos. En efecto, sobrepasaba el nivel de prestigio que le atribuían a los grupos de empleados y

de profesionales más destacados. Desde su punto de vista, parecería que un control efectivo sobre los medios de producción en el sentido marxista, también constituía la base principal de la posición social. La importancia de dicho control excedería la del control institucional. Esto, a su vez, no resulta sorprendente dada la poca importancia que de hecho tenían las instituciones (públicas) en el Perú. Refleja una sociedad en la cual las fuerzas vivas* predominaban: "el poder (vital) de las fuerzas productoras". Ello también facilita la comprensión de por qué los industriales se atribuían a sí mismos un encumbrado nivel de prestigio. Puede en muchas formas representar un fenómeno de la posguerra, pero aparentemente tenían poca duda de su aceptación social[27].

Una profunda percepción se puede obtener a través de otro conjunto de preguntas. Primero, las relacionadas con su visión de la estratificación peruana en términos sociales más amplios, y en segundo lugar, de su propia posición en ella. Cuando se visualizó la sociedad peruana como dividia en tres amplias capas y se invitó a los industriales a ubicarse en ellas, el 79o/o localizó a los representantes de la gran industria en la capa superior, mientras los de la industria de mediano tamaño fueron asignados al medio (61o/o) y algunas veces al nivel más encumbrado (21o/o)[28]. También desde su punto de vista, la jerarquía social e industrial estaban ligadas, los industriales diferenciaban entre ellos mismos. No es necesario añadir, que esto define la prominente posición que se atribuían a sí mismos como colectividad. Otra pregunta es: ¿Cómo veían a esta capa superior? Sus fronteras se determinaron como bastante amplias y su composición como heterogénea. Las tres cuartas partes (76o/o) percibió dos o más elementos componentes antes que un solo grupo predominante. como criterio, los industriales mencionaron: los intereses, el grado de poder político, el sector económico y algunas veces hasta la base institucional (por ejemplo, como en el caso de los militares distinguidos, los

27 Posiblemente le daban a la palabra "industriales" un significado más amplio, incluso, por ejemplo, los dueños de los ingenios azucareros y de compañías mineras. Si fuera así, esto hubiera tendido a inflar la posición que se atribuían. Todavía me pregunto si esto podía considerarse válido para el consenso de los industriales sobre su propia posición.

28 Se pidió específicamente a los industriales que localizaran a los industriales de tamaño grande y mediano en tres capas: la distinción fue introducida en estos términos. Ello indudablemente ha influido en las respuestas. A pesar de todo, los respondientes no dejaron de señalar estas categorías diferencialmente en términos sociales.

* en español en el original

profesionales, los políticos).

Pero el factor considerado como el principal responsable de las diferenciaciones internas tanto como del acceso, siguió siendo el grado de poder económico. Se mencionó el poder político como un atributo, pero como canal autónomo se le otorgó un papel secundario. Se dio poca importancia (4o/o) a los rasgos étnicos o raciales, por ejemplo, los descendientes de europeos en comparación con los criollos o los mestizos. El apellido, por otra parte, contaba en algo según los industriales peruanos, aunque menos que el poder económico como tal. Ello es importante al menos por dos razones. Por un lado, una posición basada en el capital y en la riqueza es más difícil de monopolizar y de conservar que una derivada de apellidos tradicionales, cualidades étnicas y demás rasgos afines. Por cierto que hay ejemplos suficientes, tanto en la historia peruana como en el período contemporáneo, de hombres que amasaron una gran fortuna durante su vida y que ascendieron a posiciones de gran prestigio y poder en la sociedad peruana[29]. Por lo tanto no es sorprendente, que la mayoría de los industriales (77o/o) considerara posible que alguien con antecedentes de clase media ingresara a la realmente alta sociedad del Perú durante su propia generación. Sólo el 19o/o pensaba que tomaría más generaciones, un mero 4o/o lo estimó como fuera de la realidad.

Una segunda razón para darle importancia a la percepción de dicha capa superior basada en el dinero y en el logro (expreso), es la capacidad de absorción atribuida a los más encumbrados círculos del Perú: indudablemente un elemento que tiende a apoyar esta última posición. Ello será visto posteriormente en el capítulo siete. Una tercera razón, pero muy relacionada,

---

29 Es de menor importancia que esto también sea aplicado a (parte de) la oligarquía. Lo que parece de mayor significado es que, básicamente, el sistema de estratificación del Perú nunca se basó en la posición en el sentido sociocultural sino mayormente en el poder y la clase. No necesita comentario el uso de la riqueza y el poder económico para obtener los símbolos de la posición; también eran una base para el prestigio social por su propio derecho. No obstante, a pesar de ser algo más que únicamente un grupo de poder económico, la oligarquía nunca se aproximó a nada semejante a una aristocracia arraigada en la tradición. Esto ayuda a explicar por qué la estructura jerárquica del país estaba tan ásperamente moldeada en términos de poder. Lo mismo se aplica a la semi o cuasi posición feudal de los latifundistas a nivel local y regional. Ver estos puntos también en R. Adams, "Political Power and Social Structures", en C. Veliz (ed.), *The Politics of Conformity*, 15-45. R. P. Dore, "Latin America and Japan Compared" en J. Johnson (ed), *Change and Continuity in Latin America* (Standford, 1964).

es la importancia de la movilidad social ascendente en el caso de un buen número de industriales peruanos. Aun cuando (todavía) no hayan alcanzado la cúspide, veían poco –en principio– que obstaculizara su camino hacia ella. Se puede plantear la pregunta: ¿Lo querían así? Considérese, en este sentido, su propia valoración dada en la Tabla 6.5. Cerca de la tercera parte (32%) caracterizó a los industriales ya sea como personas de familias tradicionalmente poderosas o ya establecidas –digamos, clase media alta. Las dos terceras partes subrayaron el carácter movible de los industriales. Más importante aún, el 48% –inclusive personas socialmente móviles– se describieron como buscando la integración con la clase superior existente.

TABLA 6.5

Autocaracterización de los industriales peruanos

– o Representantes de las antiguas familias que tradicionalmente habían desempeñado un papel importante en el país	13
– o Representantes de familias que si bien no eran antiguas siempre, ocupaban una situación establecida y eran importantes	19
– o Representantes de familias de clase media, en movilidad ascendente y a la búsqueda de ubicarse en la clase alta existente	48
– o Representantes de nuevas familias que trataban de actuar con independencia	15
o Otros	5
Total	100

Esta valoración no sólo hace justicia a los hechos –y en cierta medida a los grupos de personas no móviles, según se les ha llegado a conocer. Subraya también la búsqueda de aceptación por parte de los muchos industriales en movilidad ascendente, una actitud que Véliz y otros han encontrado como más bien típica del industrial latinoamericano al igual que de otros grupos en

general. Véliz se refiere a ella como "conformista"[30]. Sólo una minoría de industriales percibió a las familias esforzándose por actuar con independencia –los extranjeros dicho sea de paso, aún menos (7.1/2%) que los peruanos.

6.5 *REFLEXIONES Y CONCLUSIONES*

Las evidencias presentadas en este capítulo demuestran en primer lugar, que no se puede sostener que los oligarcas y los latifundistas del Perú compartían un origen común con los industriales. Dicha tesis, imperfecta y estática, sólo podría ser defendida en base a una dicotomía entre la burguesía y el proletariado, una dicotomía que hemos visto que no es ni particularmente apropiada ni reveladora en este caso. Conjeturo que esta conclusión puede ser ampliada a otros países latinoamericanos[31], donde, como en el Perú, encontramos numerosos testimonios de movilidad internacional tanto como interna, y de movilidad social ascendente. Todo ello unido a la continuidad de clase y a privilegios heredados, sin duda; pero dicha continuidad no era ni manifiesta en lo que concierne a los latifundistas, ni exenta de problemas en el caso de la oligarquía.

Hay más razones para afirmar que los industriales peruanos venían a formar parte integral del cómodo, influyente e instituido mundo de Lima, de

---

30 Ver su introducción a C. Veliz (ed), *The Politics of Conformity*, 1-14.

31 Los patrones usuales parecen ser una combinación de personas en movilidad social, al principio en su mayoría inmigrantes extranjeros, pero luego se incorporaron personas del lugar de los estratos MMB y MA y los representantes de familias ya instituidas. Recientemente, la continuidad de clase ha recibido mayor énfasis, especialmente desde el lado radical. A mi entender, esta perspectiva implica una teoría clasista de la política bastante cruda. Si algo sugiere la información, es el conformismo por parte de las personas en ascenso social. Ver, por ejemplo, el artículo de O. Cornblitt, "European Inmigrants in Argentine Industry and Politics", en Ibidem, 221-249. Sobre Chile, Dale Johnson sugiere una falta de movilidad social y en cambio insiste en la movilidad de grupo y en la transición de una posición (establecida) a otra. Aunque su propia información demuestra que en el 20% de todos los casos se dio la movilidad intergeneracional, de la clase media superior y de ésta a la superior. D. Johnson, *Industry and Industrialists in Chile*, 99. El hecho que el 31% de los padres no tuvieran educación secundaria completa apunta en esta dirección. El segundo conjunto de información más sistematizado sobre los industriales de América Latina, también basado en el muestreo al azar, lo proporciona Flavia Derossi del Centro OECD. En México utilizando un índice de movilidad social, esta investigadora encontró que el 24.5% de los industriales no habían experimentado ningún cambio de posición social en comparación con sus abuelos; el 30.8% había ascendido socialmente debido a la movilidad ascendente de sus padres; y el 44.7% había escalado socialmente durante su vida. F. Derossi, *The Role of the Mexican Private Industrial Entrepreneurs in the Development of Mexico*, 21.

la "burguesía" (sí se prefiere el término). Por lo menos del treinta al cuarenta por ciento podrían haber sido hombres que se hicieron a sí mismos, que comenzaron a trabajar muy pronto, se costearon sus estudios universitarios y ascendieron socialmente durante su carrera ocupacional y su actividad industrial. Pero teniendo en cuenta tanto la red de sus relaciones sociales y sus afiliaciones a clubes, como la posición social que se atribuyeron a sí mismos, sin considerar su origen social, ciertamente que pueden ser clasificados como pertenecientes a las altas capas y, en parte, a los más prominentes sectores de la sociedad peruana. En contraste con la situación que encararon los ciudadanos bajo las condiciones feudales, su exclusión de los círculos más prominentes no se vio como ocasionada por criterios imputables. Por consiguiente podían, y de hecho lo hacían, alimentar aspiraciones para continuar ascendiendo no sólo de una posición media a una más elevada, sino de ésta a posiciones en la cúspide. Ello a su vez, no puede ser aislado de su visión de la capa en la misma cumbre: más amplia que el limitado círculo de la oligarquía, de estructura mixta y con posibilidades para más de un grupo.

Unos cuantos comentarios adicionales sobre las diferencias sociales entre los grandes industriales y los de tamaño mediano. Esta diferencia era tanto real como perceptible por los industriales: los primeros ya partícipes de las altas esferas, los últimos (aún) no. No obstante, me parece sorprendente que ambos compartieran en general un marco más bien semejante de relaciones y de percepciones sociales. A juzgar por esta información, en su vida social y en su toma de conciencia figuraban socialmente como una categoría aproximada en lugar de una claramente diferenciada. En el capítulo siguiente, referente a los puntos de vista políticos de los industriales, encontraremos una situación aproximadamente semejante.

Los elementos de movilidad social, las recompensas sociales y la percepción de una clase alta abierta y accesible, indudablemente representan importantes guías para estas perspectivas. Probablemente ayudaron a mantener el orden existente. Sin embargo, esto se aplica más directamente a la oligarquía que a los latifundistas tradicionales quienes, según los industriales, estaban excluídos de los más elevados círculos del Perú. Como resultado, los industriales pueden haber sido más críticos frente a los latifundistas que a la oligarquía.

VII

EL INDUSTRIAL PERUANO COMO "HOMBRE POLITICO"

7.1 INTRODUCCION

Durante un tiempo, como hemos visto, se confió a los industriales una misión histórica más allá del ámbito de la empresa misma: se esperaba que pensaran y actuaran como un elemento progresista y que percibieran la necesidad de reformas estructurales, verbigracia, la eliminación de los obstáculos feudaldes o pre-industriales que se interponían a la industrialización capitalista[1]. Esta expectativa se basaba no sólo en una extensión de los valores de la experiencia occidental; también se derivaba de una valoración del propio interés ilustrado de los industriales: una proyección de la esfera económica a la política. Se suponía que se interesaban en la reforma agraria y el desarrollo rural como requisitos para la industrialización, es decir, para la formación de un mercado interno y una base de insumos para la transformación industrial. Igualmente, se esperaba que insistieran en reformas fiscales y educativas, incluso hasta en la redistribución del poder; si es que las políticas de industrialización y las reformas necesarias habían de tener alguna posibilidad de ser llevadas a cabo. En todo ello, los industriales presumiblemente se plegarían a otras fuerzas progresistas, inclusive a los trabajadores y empleados. La variable nacionalista de este síndrome de ideas vio a los industriales locales como los protagonistas lógicos del creciente control

1 Respecto a una reflexión de estas perspectivas y fuentes, véase el cap. I.

nacional sobre las inversiones extranjeras.

Hemos visto que este conjunto de expectativas fracasó en otros países de América Latina, donde fue sustituido por una visión pesimista. En este capítulo se intentará demostrar que había buenas razones para confirmar esta visión pesimista también en el caso peruano. El énfasis fundamental descansará sobre los peruanos; se recurrirá a los extranjeros mayormente con fines comparativos. En general, los industriales peruanos constituían una agrupación conservadora, a lo más, reformista cuyo conocimiento de las causas estructurales y de la necesidad de reformas estructurales era más bien limitado. También en términos de estrategia política, hay pocas evidencias de un respaldo efectivo para algún frente popular. Se prestará menos atención al tema nacional(ista) en tanto que ya ha sido visto en el capítulo tres. Pero además de calibrar los puntos de vista de los industriales y algunos mecanismos frente el criterio recién mencionado, sostendré en mis últimas secciones que este mismo criterio –el sueño de una misión histórica– era bastante ingenuo.

En la sección 5, combinaré los diversos hilos de los capítulos anteriores en un breve juicio general sobre al patrón de industrialización del Perú y el papel de los industriales locales. Ello preparará la escena para el capítulo 8 sobre el gobierno militar y sus esfuerzos para cambiar drásticamente el curso del desarrollo peruano.

7.2 *PROBLEMAS DE LA INDUSTRIALIZACION: DIAGNOSTICO Y TERAPIA.*

Los principales obstáculos al progreso industrial del Perú eran, desde la perspectiva de los industriales, de índole económica: por un lado limitaciones de mercado y, por otro, escasez laboral y de capital. Los impedimentos institucionales –especialmente la carencia de una política industrial y de respaldo público[2] venían después. Fieles a este diagnóstico, los industriales señalaron los siguientes cambios necesarios como los más importantes para mejorar las condiciones del país para la industrialización. La mayoría (26%)

2 Esta secuencia permanece esencialmente la misma, ya sea que se considere al primero, al segundo o al tercero de los obstáculos mencionados. Otros obstáculos, además de los ya indicados en el texto, rara vez obtienen frecuencias más altas que el 5%.

invocó asentar las medidas para promover inversiones, tales como un abaratamiento del crédito, inversiones extranjeras, mejores condiciones de inversión, impuestos empresariales más bajos sobre los negocios, incentivos fiscales y protección del pequeño inversionista, etc. En proporciones más o menos iguales (13-14o/o) hicieron referencia a medidas que estimularan la demanda (el control de las importaciones, una menor competencia, la promoción de las exportaciones, la creación de empleos) y la capacitación del personal adecuado (por medio de programas de capacitación técnica, reforma educativa, campañas de alfabetización). Otro 14o/o recomendó un mayor apoyo por parte del Estado y de la burocracia; y un porcentaje semejante, una política industrial más fuerte que incluyera la planificación (es decir, parques regionales, producción y empleo de insumos nacionales, industrias básicas).

Ante la pregunta de qué merecería prioridad de ser cada uno de ellos el presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), su asociación profesional más importante, dieron un conjunto de respuestas más o menos semejantes; sin embargo en este caso su énfasis se basó con toda equidad en la exigencia de dar a la industria una mayor prioridad[3]. Cuando se preguntó a cada uno que haría de ser presidente del Perú entre las respuestas, la mejora del nivel de vida obtuvo una prioridad tan alta como la industrialización; la instrucción ocupó el tercer lugar, seguida por el respaldo público a la industria, por la planificación y por el estímulo a las inversiones. Entonces, hay poca duda de que los industriales estaban descontentos con las débiles y hasta inexistentes, políticas industriales prevalecientes hasta 1969. Sin embargo, también está claro, que junto con la necesidad de reversión de las prioridades nacionales, los industriales buscaban el estímulo esencial a las causas del progreso industrial en las limitaciones de la demanda y en los factores de producción. Desde su punto de vista, eran las condiciones inmediatas o de primer orden las que determinaban la industrialización del Perú, y no la eliminación de las construcciones a través de reformas.

Sin duda, se mencionaban las reformas ocasionalmente, pero generalmente no lo hacía más del 5 al 10 por ciento de los industriales. La reforma agraria, por ejemplo, no era aludida en absoluto como una medida para ampliar el mercado; y sólo el 3o/o de los encuestados la dio como una

3 En realidad esta demanda vino primero y la mencionó el 32o/o; pero no debe simplemente identificarse como un deseo de planificación industrial en el sentido estricto; el porcentaje que pedía dicha planificación no era mayor del 15 al 20o/o.

prioridad en caso de ser el presidente de la SNI, y únicamente el 5°/o en el caso de ser elegidos como presidente del Perú. Se puede sostener el mismo punto respecto a la necesidad ya percibida de una reforma fiscal, los vínculos entre la industria y otros sectores, y la distribución de ingresos. Que dichas reformas también eran importantes para el Perú, dentro de la sensibilidad de los industriales, lo veremos a continuación. Pero no se adujeron espontáneamente como causas para el lento crecimiento de la industria, ni como objetivos prioritarios o requisitos para la industrialización del país. En otras palabras, los industriales no percibían ni establecían un estrecho nexo entre su propia actividad y (la necesidad de) las reformas estructurales.

Que la mayoría de los industriales tendía a percibir la estructura de la sociedad como un ambiente dado en el cual tenían que operar, también lo sugiere otra información. Al preguntárseles cual sería a su juicio la mejor manera de ampliar el mercado para sus productos, el 90°/o mencionó aquello que ellos mismos podían manipular: mejorar la distribución y la calidad de sus productos, bajar los precios o exigir menor competencia de los productos internos o de los importados. Sólo el 10°/o hizo referencia a la distribución de ingresos o a la dinámica de otros sectores de producción. Los que estaban algo más enterados de la dimensión estructural eran los extranjeros, que señalaban la importancia de la distribución de los ingresos y los vínculos sectoriales. También comprendían la función económica de jornales y salarios: el 60°/o de los extranjeros, en comparación al 32°/o de los peruanos, estaba en desacuerdo con la siguiente proposición: 'los jornales y los salarios deben ser vistos, en un sentido económico, como costos en lugar de factores decisivos para la demanda local'. La redistribución, al igual que los jornales más altos, o incluso la reforma agraria y el desarrollo rural eran constantemente señalados, por lo menos en la medida en que de alguna manera eran aludidos. Lo mismo se aplica a la necesidad de planificación (planificación inter e intra sectorial), a la incorporación de las provincias y grupos marginales, etc.[4]. Sin embargo, dicha comprensión era más bien la

4 Otro ejemplo interesante de la línea de pensamiento de los industriales puede encontrarse en sus respuestas a la pregunta: ¿a qué factores se debe el estancamiento de la Sierra?. La mayoría buscó la explicación en factores tales como la topografía, la mala tierra, falta de voluntad de trabajo, negligencia del gobierno. Pocos hicieron referencias al latifundismo, los extranjeros algo más que los peruanos (el 16°/o frente al 4°/o). Para una reflexión más exhaustiva, véase mi artículo en *Development and Change*, 92-97.

excepción que la regla. En general, los industriales emitían su diagnóstico y su terapia en términos concretos, económicos y hasta pragmáticos, limitados a sus propios predios.

Aludiré ahora a la estrategia económica que los industriales recomendaban para la industrialización del Perú. La mayoría avalaba una estrategia de desarrollo centrada, alrededor de la industrialización antes que en el ámbito del sector exportador; sólo el 17o/o quería dar igual importancia a ambos. Este proceso de industrialización debía sobrepasar la sustitución de importaciones de bienes de consumo, e incluir el desarrollo de bienes de capital e industrias básicas. Las dos terceras partes pensaba que la industria debía ser mecanizada y de uso intensivo de capital en lugar de asignar la máxima importancia al empleo de mano de obra. Nuevamente a este nivel aparecen interesantes diferencias entre los extranjeros y los peruanos. Los últimos se inclinaban casi todos (92o/o) por un proceso industrial comprensivo (en lo que se refiere a los tipos de industrias) y la mayoría (75o/o) prefería industrias con uso intensivo de capital. Por otro lado, los extranjeros, especialmente los ejecutivos de subsidiarias, se inclinaban menos por una industria con uso intensivo de capital (58o/o), y pensaban que el Perú debía utilizar una de sus ventajas comparativas, la mano de obra barata, y mejorar la situación para los empleos. El 75o/o pensaba que el país debía ir hacia industrias estratégicas, en comparación con el 92o/o de los peruanos.

¿Qué se puede inferir de estos puntos de vista? Los peruanos en particular daban muy poca importancia a la necesidad de empleos en su país. Incluso si pensaban en un rápido crecimiento basado en industrias con uso intensivo de capital, ya podían estar enterados por otros países, verbigracia el Brasil, que ésta no era la solución adecuada. Probablemente no era sólo una coincidencia que los industriales extranjeros pensaran en las industrias con uso intensivo de mano de obra. Su concepto encajaba, y probablemente derivaba, en parte, de la división internacional del trabajo, por medio de la cual los países desarrollados y subdesarrollados hacían más funcionales y efectivas sus ventajas comparativas. Los industriales peruanos tendían a descartar este tipo de división, cuando la misma se planteaba en esos términos.

Sin embargo, nos enfrentamos aquí con una paradoja subyacente entre la preferencia y la realidad o entre la idea y la capacidad de actuar de acuerdo a ella. Los extranjeros –especialmente las subsidiarias de las multinacionales–

podían alabar el uso de mano de obra, pero también aplicaron en su mayoría métodos de producción con uso intensivo de capital, y probablemente eran menos capaces de girar rápidamente hacia la tecnología con uso intensivo de mano de obra. Los peruanos podían alabar el empleo de métodos con uso intensivo de capital por diversas razones[5], y por lo tanto pensar menos en armonía con la necesidad de empleos de su país, sin embargo, a menudo carecían de recursos para introducir tales métodos por encima y más allá del nivel en el cual ya lo intentaban[6]. Lo mismo es aplicable, hasta cierto punto, al tema de la composición industrial: los extranjeros podían aconsejar al Perú un avance industrial lento, presumiblemente dejando los bienes de capital y las industrias básicas en los países desarrollados, sin embargo eran los más comprometidos, como hemos visto, en la producción de bienes intermedios y de capital: en este sentido, actuaban en contra de la división internacional del trabajo. Los peruanos querían comportarse de igual forma, y en la medida en que no fue así, se debió probablemente a que estaban limitados por la falta de recursos[7].

Me parece que es justo concluir que, a juzgar por el deseo de los peruanos y la realidad de los extranjeros, el proceso industrial del país pudo haber fortalecido su orientación hacia el uso intensivo de capital. Pero la falta de industrias estratégicas, tan característica del proceso hasta ahora pudo haber sido atenuado. Mucho dependería de las políticas concretas y de los procedimientos de planificación que acompañarían a dicho proceso, de la libertad que se concediese a la empresa privada, al papel del Estado, a la puesta en ejecución de controles, etc. ¿Cuál era el punto de vista de los

---

5 Aparte de las consideraciones sobre la productividad y la rentabilidad, probablemente también estaban motivados por las exigencias y los conflictos con los trabajadores organizados; tampoco la mano de obra especializada era barata y abundante.

6 Tal como ya he indicado, los industriales peruanos demostraron gran interés en la mecanización, y aplicaban con frecuencia tecnología más nueva durante la ampliación de sus firmas (capítulo 3). A juzgar por sus preferencias, sus industrias quizás hacían un uso aún más intenso de mano de obra, pero entonces era por omisión para decirlo así.

7 Ver el cap. 3, sobre las actividades de los peruanos en las industrias dinámicas. La posición del Perú en el Grupo Andino y en la economía internacional, al igual que la lógica de (incluso una limitada) sustitución de importaciones, parecían proporcionar una justificación en este caso, desde el punto de vista de los peruanos: el Perú necesitaba una base industrial más sólida, incluso de bienes de capital e industrias básicas, si lo que quería era alcanzar un nivel más alto de autonomía industrial.

industriales al respecto? ¿Preveían un cambio significativo en la tradicionalmente irrestricta libertad de empresa, como una condición necesaria para el proceso de industrialización del Perú?

Mi información no es tan específica como para proporcionar una respuesta definitiva a esta pregunta. Hay indicios que los industriales atribuían un papel mas importante al Estado. Cerca de la mitad pensaba que su tarea más importante consistía en llevar a cabo un plan de desarrollo. La otra mitad discurría que el Estado debía, o bien dejar al sector privado completamente libre y regular algunas actividades por ley, o limitarse a unos cuantos lineamientos generales. Si los industriales pensaban en el plan existente[8], entonces la discrepancia es menos obvia de lo que parece: este plan era algo general y dejaba bastante oportunidad y libertad a la empresa privada; incluso el papel del Estado en la industria seguía limitado. Sin embargo, parecería que un buen número de industriales y, nuevamente, los extranjeros en particular, veían la necesidad de un Estado más activo. Hay indicios que los peruanos pensaban más en el apoyo a la industria, y los extranjeros más en el respaldo y planificación específica del sector[9]. En lo referente al papel de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), cerca de la mitad percibía como su principal tarea la defensa de la libertad de empresa. Los otros, especialmente los extranjeros, le imputaban una responsabilidad en el proceso de planificación del sector, ya sea con cierta autonomía o compartiendo dicho papel con el Estado.

Estas nociones indican que un buen número de industriales pensaban en cierta medida en la línea de una moderna economía mixta; ello significaría un alejamiento del evangelio, largamente vigente, predicado por Beltrán, el portavoz* de los grupos de exportación, quien quería mantener el papel del Estado reducido al mínimo[10]. Pero no debemos juzgar apresuradamente. No

---

8 Instituto Nacional de Planificación, *Plan de desarrollo económico y social* 1967-1970, (Lima s.f.).

9 Estas diferencias aparecieron a lo largo de un conjunto de preguntas relativas a los obstáculos, soluciones y prioridades percibidas en el caso de ser el presidente de la SNI o del Perú, además de otros ítemes relacionados.

10 Beltrán atribuía al Estado, por ejemplo, sólo un papel transitorio en lo concerniente al desarrollo de las industrias básicas. Pensaba que la planta siderúrgica de Chimbote, la cual tenía grandes problemas, probablemente porque nunca se le dio la importancia, la atención y el respaldo que requería, debía ser transferida a manos privadas.

* En español en el original.

creo que sea permisible decir, por ejemplo, que los industriales estaban preparados para que el Estado desempeñara un papel mayor como empresario por derecho propio, ni para planificar en un sentido estricto. Como hemos visto, el número de los que solicitaban una planificación de sector, no iba más allá del 14o/o. Ello me lleva a sugerir que mientras el Estado asumiera un interés más activo en sectores ajenos a la industria y ayudara a establecer un equilibrio de prioridades inclinado más en favor del desarrollo de la industria, la mayoría de los industriales tenía pocas objeciones. Hasta donde incumbe al papel del Estado en la industria misma, su posición permanecía ambivalente. Presumiblemente permanecieron recelosos respecto al equilibrio entre ventajas como pueden ser el incremento de la demanda y la ayuda, y semejantes desventajas como la posible competencia y el control. En este sentido, también debemos pensar en el papel del Estado en un sentido político más amplio: el Estado como el principal custodio de la ley y el orden que obviamente es de gran importancia para el ambiente de inversión, de seguridad y de estabilidad en los negocios.

Hasta ahora he destacado la diferenciación entre los extranjeros –corporaciones de inversionistas extranjeros en particular– y los peruanos. Esta línea divisoria era muy constantemente asociada a diferencias de opinión, incluso a pesar que tales diferencias eran limitadas en magnitud. Un segundo renglón de diferenciación, parcialmente vinculado al primero era, o tendía a ser, el tamaño de la firma; pero ello no era constante. Las subsidiarias de las multinacionales y los propietarios de consorcios demostraron estar más al tanto de los problemas estructurales y de la necesidad de soluciones estructurales, inclusive de las reformas y de un papel más dinámico por parte del Estado. Ello es interesante porque hacia 1968 y 1969, los representantes de los consorcios asumieron un papel dirigente en la Sociedad Nacional de Industrias, incluso gente como Dibós, Raffo y Labarthe. Muchos de ellos eran miembros de la agrupación Acción para el Desarrollo en Lima, que organizaba seminarios y grupos de estudio, y divulgaba su posición sobre muchos aspectos del desarrollo[11]. El enfoque que este grupo adoptó, y su influencia en la SNI durante los últimos años de Belaúnde y los primeros años del

11 Un estudio detallado y completo de la posición de este grupo y de la SNI, que incluya la relación entre los dos, se necesita con urgencia. A pesar de mis estudios y entrevistas con los involucrados, no puedo decir que sea capaz de hacer un análisis más concreto.

Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada, dan testimonio de su comprensión, tanto de los elementos estructurales como de los pragmáticos y concretos del desarrollo del Perú en general, al igual que de su desarrollo industrial[12]. Por otro lado, los representantes de la oligarquía y la matoría de los independientes (principalmente de la industria de mediano tamaño), eran más limitados en sus perspectivas.

7.3 LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION

Habiéndome ocupado de los puntos de vista de los industriales en relación con los problemas del proceso de la industrialización del Perú y las soluciones que propone, vuelvo ahora sobre la forma en que creían que estas soluciones debían conseguirse políticamente. ¿A qué grupos veían como sus principales aliados, y a cuáles como sus principales opositores? Aquí podemos ver si es que consideraban a la oligarquía y a los latifundistas como fuerzas opuestas a la industria, como obstáculos políticos originados en un período anterior. También es interesante en este sentido verificar si es que optaron por un frente popular (o algo semejante) con los empleados y trabajadores para poder obtener una redistribución del poder y una revocación de la política. Independientemente a estas preguntas, pero relacionadas con ellas podemos plantear otro conjunto de preguntas: ¿Cómo debería, en su opinión, librarse la lucha por el logro de diferentes estrategias de desarrollo: ¿a través de la democracia parlamentaria o bajo los auspicios de un régimen autocrático? Un tema afín es el papel de la movilización de masas. Podría ser, por ejemplo, que los industriales vieran positivamente la movilización de masas como había ocurrido varias veces en las dos últimas décadas. Dicha movilización puede considerarse como parte más o menos normal de las políticas populistas y ser aceptable en vista de la incorporación segmentaria que aseguraba y el respaldo que obtuvo para algunos cambios en política. Pero también podía ser que los industriales, como muchos de los grupos urbanos en América Latina, temieran dicha movilización porque podía ocasionar redistribución, desorden, o incluso representar una amenaza para el

12 Sobre estas posiciones, ver lo que sigue y el capítulo 8. En general, iba en aumento su respaldo a las reformas vinculadas con un proceso de industrialización más sistemático y estructurado. Que esta actitud era más típica de este grupo y de la dirección de la SNI, que del público comercial más amplio, lo sugiere la evolución subsecuente y los conflictos dentro de la SNI.

capitalismo.

7.3.1 Adversarios y aliados: la opción ambivalente

Los industriales mencionaron, principalmente, tres obstáculos o adversarios políticos: el Estado (inclusive su burocracia), los trabajadores y los políticos. Ellos sobrepasaban ampliamente a los comerciantes y a los banqueros, a los terratenientes y a los grupos exportadores. Sin embargo, además de los banqueros y grupos exportadores, los trabajadores y empleados fueron singularizados como los principales aliados en la lucha por una política de industrialización. También se mencionó a los comerciantes como posibles aliados, pero en cuarto lugar. Este patrón se aplica principalmente a los peruanos. ¿Cuáles son sus consecuencias? Primero, que contrariamente a las expectativas señaladas inicialmente, los industriales no consideraron a los grupos de terratenientes, exportadores y financieros -los últimos incluyendo a la oligarquía- como sus mayores opositores; en lugar de ello los veían como aliados estratégicos, especialmente a los banqueros. Sin embargo, los industriales consideraban a los trabajadores y a los empleados como aliados íntimos en segundo término, muy vinculados en la lucha por una estrategia de industrialización, incluso a pesar de que los trabajadores organizados representaban desde su punto de vista un obstáculo importante. Dentro del contexto de un marco capitalista en el sector moderno, esta fórmula tenía sentido: un interés común de las fuerzas vivas* con los trabajadores y con los empleados en la industrialización, aún cuando estaba combinada con un conflicto entre el capital y los trabajadores. Segundo, el Estado no era considerado un aliado, como tampoco los militares, sino más bien un obstáculo. Esto no es necesario o totalmente contradictorio con lo que hemos visto oportunamente. Por una parte, los peruanos en particular pensaban así, pues de todas maneras estaban más apegados a la libre empresa. Por otra parte con frecuencia aludían a la ineficacia de la burocracia pública; sin embargo, es probable que cuando hacían referencia al Estado también pensaran en la falta de apoyo durante el período anterior. No obstante, la autoridad del Estado no fue indicada como un aliado de los industriales, señal de la ambivalencia de estos frente al Estado.

Estas nociones de opositores y aliados deben ser vistas en conjunto con

* En español en el original.

otros elementos que fortalecían a la par que calificaban la perspectiva de los industriales. Está, antes que nada, su opinión de que la jerarquía de los grupos que influían en la política económica debía cambiarse; en lugar de tener a los grupos de militares, banqueros y exportadores con los industriales compartiendo el cuarto lugar, los últimos merecían una mayor influencia; los grupos financieros y exportadores debían venir después, seguidos por los comerciantes y los trabajadores, con los militares rezagados al último lugar. Esta jerarquía social estaba probablemente relacionada tanto con su insistencia en la industria como el sector prioritario, como con su opinión que los industriales fueron los que dieron el mayor 'impulso' al desarrollo[13]. Ello acarreaba una mejora de lo que reconocían como su posición secundaria frente a los grupos exportadores y financieros tradicionalmente predominantes. No obstante, no era lo que los marxistas llamarían una contradicción antagónica, como lo demuestra su alternativa entre estos dos grupos –de todas maneras íntimamente entrelazados– como sus principales aliados.

Otro conjunto de informaciones plantea dudas acerca del deseo manifestado por los industriales de una alianza con los trabajadores y empleados, especialmente con los primeros. Se les invitó a clasificar a los grupos institucionales según su grado de poder actual y preferido en el Perú (abajo, respectivamente a la izquierda y derecha):

ACTUAL	PREFERIDO
Militar	Estado
Estado	Asociaciones profesionales
Iglesia	Partidos políticos
Asociaciones profesionales	Iglesia
Sindicatos	Militares
Partidos políticos	Sindicatos

13 Después de los industriales venían los profesionales, la clase media y los banqueros; una vez más los extranjeros diferían al atribuir más importancia a los industriales (el 62°/o frente al 50°/o). Dichas diferencias también aparecieron en los grupos vistos como en el desarrollo más 'retrasado': los peruanos llamados indígenas (el 18°/o frente al 3°/o); burocracia estatal (11°/o frente al 5°/o), los extranjeros, los círculos terratenientes (el 17 frente al 10°/o), los banqueros (el 9 frente al 3°/o), la iglesia (el 10 frente al 6°/o), los exportadores (el 4 frente al 0°/o). No obstante, ambas culparon principalmente a los políticos (el 33°/o respecto al 37°/o).

Al observar la clasificación del poder preferido, los industriales reprodujeron lo que era básicamente el orden de cosas antes que los militares asumieran el gobierno: 'el dominio de los gobiernos civiles' de las fuerzas vivas* agrupadas íntimamente alrededor del Estado. Los sindicatos fueron relegados —como los militares— a posiciones inferiores. Dejemos para después la ambigua actitud de los industriales hacia los políticos y los militares, y examinemos su actitud hacia los trabajadores: ¿Cómo relacionar el deseo de una alianza con los trabajadores con una degradación de los sindicatos? Por cierto que podían haber pensado en una alianza política amplia (verbigracia, electoral) con la masa de trabajadores. Si era así, es decir, si se hacía una distinción entre la masa y los sindicatos organizados, ello reduce enormemente la credibilidad de la alternativa de los industriales hacia una alianza: ¿qué garantías podían tener los trabajadores como una colectividad amorfa sin los sindicatos? En base a esta información, me inclino a concluir que había más de 'simbólico' en la posición de los industriales en relación con los trabajadores que de verdadero interés en un frente político común.

Respecto a la posición y al papel del Estado este es el momento para introducir otra distinción que no se ha hecho. Hasta ahora hemos considerado al Estado como una institución con un papel en la economía, especialmente en relación a la industria. Pero las funciones del Estado obviamente no son tratadas exhaustivamente en este sentido: también se constituye como una institución con funciones más amplias, incluso políticas. La posición general de los industriales respecto al Estado no puede comprenderse, me parece, sin haber examinado estas otras dimensiones.

7.3.2 Las Reformas: la democracia, la movilización y el control de masas

Para comenzar, los industriales favorecían ciertas reformas aunque rara vez como requisitos del proceso de industrialización. Principalmente respaldaron las reformas, moderadas o de centro. Ello es evidente, por ejemplo, en su perspectiva de la reforma agraria. Solo el 18o/o consideraba la actual distribución de tierras (es decir, antes de 1970) como justa. La mayoría optaba por reformar los latifundios mal cultivados —en la práctica, principalmente los de la Sierra— y solo el 20o/o por la expropiación total de la tierra, entregándosela a los que la cultivaban. La opción que atrajo más votos era muy parecida al 'trato' ofrecido por la oligarquía a fines de los años cincuenta; respaldo a la reforma agraria y otras medidas, a condición que sus

propias haciendas fueran exceptuadas[14]. La tercera opción fue la que aplicó el Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada. En relación a la reforma fiscal, encontramos al 15o/o a favor de la estructura existente; el 53o/o convino que los empresarios y las personas con ingresos altos debían pagar más impuestos (para permitir al Estado levantar el nivel de vida de la población), pero el 24o/o fue de opinión que ellos debían pagar menos para incrementar su capital e inversiones. En este caso el porcentaje de los que sostenían una posición conservadora era más del doble (del 13o/o al 42o/o) En comparación a la opinión sobre la reforma agraria: los industriales adoptaron una actitud más conservadora en tanto que la cuestión incumbía a sus propios asuntos. En el capítulo 8 veremos nuevamente esta tendencia.

Tabla 7.1

La opinión de los industriales peruanos sobre la reforma agraria (o/o)

– La distribución existente de la tierra es justa; el Estado solo debe estimular la producción agrícola a través del crédito y de la ayuda técnica.	18o/o
– Solo para mejorar la agricultura, los latifundios mal cultivados deben ser expropiados con indemnización.	60o/o
– El problema agrario será solucionado con la expropiación de todos los latifundios, pagando indemnizaciones y promoviendo nuevas formas de tenencia de la tierra.	20o/o
– Todos los latifundios deben ser expropiados sin indemnización, y dados a quienes trabajan la tierra	2o/o
Total	100o/o

Esta actitud moderada y conservadora hacia las reformas estaba de acuerdo con su propia evaluación en términos políticos: el 24o/o se clasificó así mismo como de 'derecha', otro 47o/o como en una posición de 'centro', y el 17o/o se situaba como de 'centro izquierda'. Cuando se les solicitó que

14 Ver el cap. 2.

describieran la posición de la 'mayoría' de los industriales, los porcentajes fueron 65o/o, 33o/o y 3o/o, un giro muy claro hacia la derecha. En este sentido debe tratarse otro punto: quizás sería mejor decir que es algo que merece ser repetido o incluso formulado. Se refiere al vínculo entre estas reformas y la actividad de los mismos industriales y, en relación a ésta, al grado de compromiso o de responsabilidad que sentían como industriales hacia dichas reformas. La gran mayoría –del 75o/o al 96o/o– pensaba que 'debía' actuar en favor de ésta y otras reformas (verbigracia, la educación, la incorporación de los grupos marginados), sin embargo, la mayoría reconocía el hecho que en la realidad los industriales no lo hacían así[15]. Ello sugiere nuevamente que se sentían algo comprometidos, pero no veían estas reformas como íntimamente ligadas con sus intereses inmediatos, especialmente desde un punto de vista de Weber-Hintze[16]. Ello es reforzado por la forma en que formularon sus principales objetivos de papeles: un tercio únicamente los vio como asentados a un nivel nacional (verbigracia, "como una contribución al desarrollo nacional", 'partícipes en el proceso de planificación del desarrollo"), la mayoría de los otros al nivel de la empresa (verbigracia, 'para ampliar la empresa', 'para producir a bajo costo', 'asegurar utilidades'). Cuando se les preguntó cuáles eran sus objetivos principales en el ejercicio efectivo y cómo creía la gente que debía ser el comportamiento de los industriales, los macro objetivos disminuyeron (al 15 y 20o/o) mientras los objetivos al nivel de la empresa se incrementaron al 70o/o y 72o/o)[17].

Es bastante probable que el modo de pensar de los industriales abarcara cierta noción de división de papeles entre ellos, el Estado y otros grupos. Su papel en el desarrollo y en la transformación del Perú estaba principalmente enfocado y limitado al ámbito de la fábrica y a los factores que afectaban de inmediato el negocio y la ampliación de la firma. Los determinantes

15 Este conocimiento difería del tema involucrado: del 86o/o, el 76o/o y el 73o/o en el caso de la reforma educativa, la incorporación de los sectores marginados, y la reforma agraria, respectivamente, al 52o/o en el caso de la reforma fiscal, y al 49o/o en el caso de los subdesarrollados y no desarrollados.

16 Cfr. el cap. 5, especialmente la cita 14, sobre este punto de vista. Dicho brevemente, se refiere a la impotencia de las ideas sin intereses que las respalden y viceversa.

17 Sólo el 13o/o vio las utilidades como objetivo, como una finalidad ('que debería ser') principal, el 52o/o como el principal afán y el 69o/o como la intención que la mayoría de las personas les atribuía. Aparte de demostrar que estaban al tanto socialmente y el reconocimiento parcial que la gente estaba en lo cierto, estos giros también insisten en la complejidad de las utilidades.

estructurales más amplios apenas si eran percibidos, aunque las reformas moderadas se veían como convenientes, incluso por alguna razón y en cierta medida, también las consideraban como asunto suyo, en un sentido más general de modernización, y/o como medidas para evitar un levantamiento radical. Ello no excluye la posibilidad, sin embargo, de un vínculo indirecto con la misma industria. No estoy pensando sólo en la cuestión evidente del derecho y el orden, y la obligación asociada al Estado para que actuara como agente de policía. También pienso en las consecuencias del crecimiento industrial bajo el capitalismo para los diversos problemas del país: desde la perspectiva de los industriales, su actividad a nivel de la firma constituía probablemente su mejor y más importante contribución para colaborar con los macro problemas. Pensaban, por ejemplo, que hacían más para aliviar el problema del subempleo que por la reforma agraria. Una concepción semejante fundamentaba probablemente su auto evaluación como el grupo que dio el máximo 'impulso' al desarrollo. Es también sorprendente comprobar que esta división de papeles no era sólo cuestión de personas. También abarcaba a su asociación profesional cuya principal tarea, según los industriales, debía ser la defensa de los intereses industriales, incluso la libertad de empresa y asuntos concretos (aranceles, tributación, etc.) al igual que la planificación del sector. Estos intereses industriales no fueron definidos claramente a un nivel político y macro, como un brazo político de los industriales, o como un grupo de interés con la autoridad (delegada) para exigir y luchar por un cambio político importante.

Esto plantea la pregunta respecto a ¿quién cargaba con la responsabilidad principal de los cambios y conflictos políticos? ¿El Estado, los partidos políticos u otros grupos? ¿Qué valor le atribuían los industriales a la democracia parlamentaria y/o a la movilización de masas, después del desborde de la década de 1960? Los industriales peruanos aparentemente fueron atrapados en un atolladero en 1969, por lo menos en la medida que afectaba a la democracia parlamentaria y al papel de los partidos políticos y de los políticos. No es difícil demostrar su alienación de la política parlamentaria tal como ésta prevalecía en el Perú: por ejemplo, el 72o/o consideraba inútiles a todos los partidos; los políticos y su politiquería eran vistos como una de las causas principales y quizás como 'la' principal causa del estancamiento del país en el desarrollo; el 86o/o no pudo nombrar a ningún partido cuando se le preguntó a cuál consideraba el 'mejor'. Debe destacarse otros dos puntos: primero, el 79o/o de los industriales era de opinión que sus intereses estaban

insuficientemente representados por los partidos políticos, los cuales también apenas sí fueron mencionados anteriormente como vías útiles en el caso de que los industriales estuvieran en serios problemas. Es bastante posible, por lo tanto, que su alienación de la política –que era bastante frecuente– estuviera vinculada y fuera causada por la inutilidad de la política desde el punto de vista del sector industrial. En general, los industriales preferían vías diferentes y las seguían, en primer lugar su propia asociación de interés, pero también empleaban canales privados[18].

Segundo, sólo el 9o/o de los industriales había ostentado alguna vez un cargo político, o aun público. La mayoría, incluso no tenía experiencia política ni eran miembros de partidos políticos[19] lo cual incluía a los miembros de su familia. En otras palabras, constituían una agrupación divorciada de la posición política establecida específicamente, de la cual la mayoría se expresaba bastante despectivamente. Entonces, si no se puede considerar que los industriales tuvieran un 'brazo político' en el Parlamento, semejante al de los grupos exportadores y los círculos terratenientes, podemos tener una visión algo mejor de su posición política relativa. Podían desear tener más poder que los grupos financieros y exportadores en la formulación de las estrategias económicas nacionales, podían desear una política de industrialización más abierta e incluso favorecer reformas moderadas, pero su fuerza política era muda y más débil de lo que correspondía a la realidad de una fuerte burguesía industrial capitalista. Ni en su propio anhelo de revocación de la política nacional –que implicaría una oposición a los grupos rurales, exportadores, comerciales y los financieros asociados– ni en su respaldo limitado y a medio perpetrar a reformas más amplias, recurrieron a los partidos políticos existentes.

Este alejamiento de la política parlamentaria no era sólo el resultado de la ausencia de vínculos a través de relaciones familiares y papeles ambivalentes. Ni era únicamente causado por el hecho que los partidos y los políticos fracasaron al movilizar a los industriales como grupo; o viceversa, que los

18 Cerca de las dos terceras partes consideraba a la SNI la vía mejor y más útil, alrededor de 1/5 a 1/4 prefería los manejos privados con los funcionarios públicos, inclusive los ministros.

19 El 91o/o informó que no tenía parientes que hubieran detentado alguna vez un cargo público o político; cuando se incluyó a las generaciones anteriores, este porcentaje bajó al 66o/o.

industriales no lograron concretar su propia base política en el Parlamento. Ello implica una explicación que sólo puede someterse parcialmente a la prueba de cómo funcionaba verdaderamente la política en el Perú. Como hemos visto, los gobiernos privados de las fuerzas vivas efectivamente se tenían en cuenta. Ello clarifica la preferencia de los industriales por su propia SNI. En la medida en que existían tensiones con los grupos financieros y exportadores, éstas podían manejarse mejor al margen del Parlamento. Esta unificación no sólo era facilitada por vínculos e intereses comunes, sino también por otros factores. Hemos visto que los extranjeros estaban más al tanto del verdadero conflicto a este nivel y de la necesidad de un cambio, pero se encontraban excluidos de la actividad política abierta. Más aun, conforme aumentaba el grado de politización, la movilización de masas se elevaba y los grupos radicales se hacían más fuertes y más activos; fuerzas poderosas trabajaban para juntar a los grupos de industriales, exportadores y financistas; especialmente cuando los trabajadores organizados también estaban algo comprometidos, simultáneamente con otros sectores urbanos que veían con aprensión la marejada en alza de la movilización política y social del período de la posguerra.

La segunda mitad de la década de 1950 y la década de 1960 constituyeron un escenario de gran movilización social y política. Primero la revolución boliviana y después la cubana e incluso la respuesta a éstas –la Alianza para el Progreso– insistían en el potencial explosivo de las profundas desigualdades y en el alto grado de explotación existente en la región. En el Perú, los grupos radicales tanto como los reformistas, hicieron aflorar las tensiones. En la sierra se dieron las invasiones masivas de campesinos a los latifundios; en Lima, miles de habitantes de las barriadas en la periferia de la ciudad marcharon hacia Palacio exigiendo la posesión legal de sus lotes; los grupos de izquierda se volvieron cada vez más hacia los trabajadores y campesinos en la ciudad y en el campo. Con frecuencia –no siempre– encontramos una revivificación de la lucha, inicialmente aprista, antiimperialista, antioligárquica y antilatifundista. ¿Cuál era la posición de los industriales respecto a estos fenómenos?

La gran mayoría consideraba a las invasiones campesinas como (muy) peligrosas, solo el 17o/o las vieron como peligrosas, pero tambiín útiles; el 69o/o pensaba que los campesinos no debían estar organizados políticamente (pues debido a su ignorancia podrían ser manipulados por los políticos y

radicales, mientras que el 70o/o de los que pensaban que si debían estarlo, confiaban esta tarea al Estado (58o/o) o a los empleadores (12o/o). La "marcha de las barriadas" se juzgó como útil, como indudablemente lo fue,[20] solo por el 4o/o; la mayoría la vio como (muy) peligrosa (77o/o) o como útil, pero peligrosa. Por lo tanto, los industriales rexhazaron la movilización de masas, ni siquiera la aceptaron renuentemente como una de las pocas opciones abiertas a los sectores (institucionalmente) desamparados y de otra forma carentes de voz. El papel de los grupos extremistas fue, como se podía esperar, también rechazado: lo que resulta en cierta medida soprendente es que el 38o/o viera el lado positivo de los grupos radicales, es decir, que estimulan el cambio.[21] En el caso de todos estos procesos, el Estado emergió como la institución responsable de la ley y el orden, e incluso como el responsable de organicar a los grupos marginados.

Todo ello nos conduce nuevamente a la política de conformidad que también se halló característica de otros países latinoamericanos. Por un lado, se encontraba una visión limitada y el compromiso con amplias reformas para poder solucionar los grandes problemas del país. Por el otro, existía la alternativa de una alianza conservadora y el temor a la movilización de los sectores marginados. Puede dudarse en este sentido de la seriedad de la opción de los industriales respecto a una alianza con los trabajadores y empleados. Además encontramos desengaño y desapego hacia la política parlamentaria. ¿Ello conduciría a la preferencia por regímenes autocráticos de modernización; que traerían reformas, pero también desbande y control? Desde una perspectiva a lo Barrington Moore, podemos especular, sobre que habían en el Perú pocas condiciones para una democracia efectiva y estable; paralelamente se daban algunas, admitiendo la alianza conservadora con los grupos de interés modernos y (a través de ellos) con los terratenientes tradicionales, favorables a regímenes autocráticos, incluso fascistas. Permítaseme entonces concluir con un breve vistazo a la forma como percibieron los industriales al Gobierno Revolucionario Militar de la Fuerza Armada que asumió el poder en 1968 y que en ese momento actuaba por cierto como el brazo autocrático, fuerte,

20 Dirigida por un millonario la 'marcha' generó titulación legal a miles de personas y ayudó a mejorar la maquinaria burocrática con registro, títulos de propiedad y demás afines.

21 Los grupos radicales fueron considerados peligrosos principalmente debido a sus vinculaciones externas; la amenaza al orden establecido venía después.

poniendo en orden el caos labrado bajo la política parlamentaria y anunciando su intención de efectuar grandes reformas en el país.

La opinión de los industriales sobre el golpe de estado de 1968 da muy poco respaldo a la idea de que abrigaban sentimientos fascistas. La mitad de los extranjeros y de los peruanos aplaudieron por igual el golpe, sin embargo confiaban que dentro de unos pocos años volvería el gobierno civil. Otro 10 a 15o/o rechazó el golpe como contrario a la democracia, un porcentaje similar pensaba que era deplorable pero necesario después del fracaso de los políticos. Sólo el 20o/o era de opinión que ésta era la mejor salida. Otra evidencia indirecta de la preferencia democrática de los industriales puede hallarse en su evaluación de los regímenes posteriores a la segunda guerra mundial: sólo el 26o/o juzgó al dictador Odría, el cual siguió políticas autocráticas aunque populistas, como el 'mejor'. En las elecciones presidenciales de 1962, ningún industrial votó por el candidato de extrema derecha, en lugar de ello el 54o/o votó por Belaúnde, el 9o/o por Haya de la Torre, y el resto por otros candidatos. Por su trayectoria pasada, tanto como por su perspectiva del futuro, no puede decirse que las inclinaciones de los industrailes fueran fascistas en lugar de democráticas.

7.4 REFLEXIONES

Vistos a través del patrón de las expectativas establecido al comienzo de este capítulo, indudablemente los industriales 'fracasaron' en el Perú. Este fracaso se aplica tanto al pensamiento como a la acción política: vistos desde la utopía que podían desempeñarse de una manera ilustrada, aparecen como hombres mezquinos, incapaces de ver más allá de su propio ámbito, de entender las relaciones estructurales y la necesidad de una reforma estructural, ya fuese para ellos o para la mayoría; y poco dispuestos a colaborar con esta mayoría para efectuar la transformación de la sociedad peruana. Si lo que querían era una estrategia de industrialización más acelerada y sistemática, no pudieron ver sus consecuencias, es decir, un grado bastante mayor de intervención y planificación del Estado de lo que la mayoría aparentemente estaba dispuesta a aceptar, y conceder para desempeñar un papel sociopolítico a nivel nacional.

Este es un juicio bastante duro, y como la mayoría de los juicios está basado en un criterio: el patrón aplicado anteriormente. Enfrentados con esta

discrepancia entre sus expectativas y la realidad, la pregunta debe plantearse muy simplemente: ¿los industriales, en realidad, habían fracasado políticamente o sus expectativas eran erróneas o ambas? Esta pregunta y su respuesta son bastante pertinentes si queremos evitar dos cosas: por un lado, vernos forzados a concluir que las teorías eran ciertas y los individuos eran los equivocados porque fracasaron en amoldarse a ellas; y por el otro lado está la posición de que debemos dejar de teorizar y sólo observar como piensan y se comportan en la realidad los individuos. Si queremos avanzar en nuestra comprensión de cómo funcionaron en realidad las cosas en el Perú y, basados en esta comprensión, ser capaces de predecir mejor el curso que puedan tomar los acontecimientos y el pensamiento, la pregunta debe ser planteada y analizada seriamente. Es obvio que no puedo asumir todos los aspectos epistemológicos, teóricos y empíricos comprendidos, pero haré un esfuerzo para indicar cuáles, desde mi punto de vista, son los más importantes.

Debe recordarse, antes que nada, que el síndrome de expectativas respecto al papel ilustrado de los industriales surgió en un momento en que América Latina comenzaba a variar su posición: apartándose de la economía unilateral de exportación hacia una estrategia de industrialización. Los científicos sociales, los políticos y los forjadores de la política nacional, en su necesidad de instrumentos, voltearon hacia la experiencia capitalista occidental por un lado, y a lo que ciertas teorías económicas, sociológicas y políticas tenían que decir acerca de la industrialización capitalista por el otro. Ya he indicado que su tipo ideal de experiencia capitalista occidental era errónea en muchos sentidos, y también fue inmediatamente transferida a un contexto que, a pesar de sus semejanzas, difería claramente de Europa Occidental y los EE.UU. En esta etapa debo anotar más específicamente el vínculo más directo que se estableció entre lo económico y lo socio-político: los cambios políticos como 'buenos para', el capitalismo y quizás requeridos por éste. A partir del postulado que de los industriales de América Latina podía esperarse 'que hicieran aquello que les convenía', por lo menos si querían ampliar la industria, incrementar al máximo las utilidades y el crecimiento, fabricar producción en masa, etc. En este sentido, se comportarían de acuerdo con lo que podía considerarse como su interés y objetivos de clase.

La definición de cuales deberían ser estos intereses no era originalmente sólo histórica y teórica. A menudo era mencionada por gente comprometida en universidades, centros de estudios, oficinas (de planificación) y otros

semejantes, más o menos alejados del meollo de la vida de negocios. Esta distancia, y quizás hasta aislamiento, probablemente ha mezclado el efecto de la sistematización y del análisis como tal: el esfuerzo por comprender los verdaderos determinantes del fenómeno que permanecían latentes por abstracción y simplificación y el empeño por llegar a las interrelaciones entre dichos determinantes y formular teorías a nivel de sistemas modelados. Por estudio y/o capacitación, incluso por obligación profesional, tanto como por el nivel de acceso y actividad, estos científicos sociales lanzaron sus modelos al nivel macro, insistiendo en las interdependencias entre sectores, entre la política y la economía, entre los intereses y las ideas. No es que este intento sea sencillo: toma tiempo y estudio, investigación y reflexión para armar dichos modelos y discernimientos[22]. Si ello explica la existencia de dos mundos —aquel del científico social en el nivel macro y el del hombre de negocios en la fábrica— que no deben ser vistos como totalmente aislados uno de otro. Por cierto que, enfrentado con el persistente desengaño de sus propias expectativas —a pesar que eran difundidas a través de publicaciones, discursos e informes— el 'modelador' se vio forzado a bajar su escala y ajustar su nivel y tipo de instrumentos analíticos. Ello continúa ahora en América Latina y en otros lugares: una revisión de premisas y teorías anteriores, una crítica a su sesgo occidental, y una búsqueda por disponer de una nueva comprensión con un mayor entendimiento de las condiciones y los procesos específicamente regionales. En el sentido actual, los siguientes puntos parecen dignos de tenerse en cuenta.

Primero, la imagen del industrial: como actúa en la realidad y como se ve a sí mismo, cual considera que es su papel y su ambiente. Las anteriores secciones de este capítulo han proporcionado cierta materia prima para una imagen aproximada. Es un hombre para quien los elementos inmediatos y concretos hablan un lenguaje más claro que las abstracciones semánticas de los científicos sociales que se ocupan de los problemas macro. Si su mundo es más concreto, probablemente también es bastante complejo, partiendo de la preocupación por el crédito, el financiamiento, las inversiones en mano de obra, los sindicatos, los transportes, las ventas, la administración, la

22 Ver, por ejemplo A. Hirchman, *Journeys Towards Progress* (Nueva York 1965). En el proceso de repensar puntos de partida sucedieron dos cosas: de inmediato una formulación más precisa de las teorías y una orientación más empírica, las dos, obviamente, estaban vinculadas.

organización, la selección del personal, y así sucesivamente. Se ocupa de un conjunto múltiple de factores y es un individuo ocupado. Es bastante probable que no tenga mucho tiempo para la política, digamos que mucho menos que un latifundista. Además, mira al político con desdén, por lo menos en el Perú: lo ve como el hombre que sólo habla, promete y no cumple, que ni siquiera sabe lo que son los negocios. No podemos ni deberíamos hacer grandes abstracciones de estas inquietudes. Tampoco debemos salir con un cálculo muy simplista sobre 'lo que conviene'. Dentro de las condiciones del Perú, inclusive con elementos de oligopolio, aunque también bajo el proteccionismo, de crédito caro y la limitada demanda, la mayoría de los industriales tuvieron éxito en producir una razonable –quizás hasta buena– tasa de utilidades. La mezcla de capital, tecnología y mano de obra, calzaba con la demanda y permitía el crecimiento y las utilidades sin mayor reforma. Sólo una cuidadosa inspección de las condiciones concretas y las respuestas posibles a ellas, puede ayudarnos a evitar la clase de generalización típica del macromodelo en estudio.

Segundo, se debe distinguir entre las subsidiarias de las multinacionales y otras grandes industrias por un lado, y la multitud de firmas de mediano tamaño del otro. La medida en la cual las industrias llegan a depender de una transformación más amplia en la estructura de producción y demanda, varía con la escala y la clase de operaciones. Ello es importante por diversas razones: por su visión de la necesidad de dicha transformación y su uso para la ampliación de sus industrias y por la posición política que tienden a adoptar y el papel de los industriales como agrupación. Desde este punto de vista, casi no es una coincidencia que fueran las subsidiarias y los dueños de consorcios quienes demostraran una visión más amplia que la mayoría de los otros tipos, incluso que la oligarquía; mientras ésta poseía grandes industrias dinámicas, estaba atrapada entre sus intereses en los sectores externos e internos de la economía. Los otros dos eran principalmente de base industrial. No es mera coincidencia que estos dos salieran en defensa de las reformas que se introducían ahora en la industria y en toda la economía mientras casi todos los otros se oponían; ello se verá en el capítulo 8. Podría ir más lejos. Desde esta perspectiva se puede decir que la posición reformista moderada o hasta conservadora de los industriales como un todo se debía también a la etapa aún bastante incipiente del proceso industrial del Perú y al predominio de las industrias pequeñas y medianas.

Tercero, y más exactamente al nivel político, es simplista percibir o postular un conflicto de intereses objetivo y necesario entre los industriales por un lado y los latifundistas y la oligarquía por el otro. Hemos visto más o menos lo mismo en las relaciones entre la industria local y la extranjera. El observador puede estar finalmente acertado en considerar estos intereses como básicamente incompatibles; a la larga las posiciones y estrategias relativas que defendían podrían haber sufrido cambios significativos[23] si es que el gobierno militar no los hubiera puesto en vigencia enérgicamente. Pero en el Perú no vemos semejante conflicto ni en la percepción ni en la acción. No había necesidad de ello, a juzgar por las tasas de crecimiento y utilidad. El liberalismo criollo* pagaba altos dividendos a los industriales, mientras el dinámico sector externo proporcionaba los ahorros necesarios para sufragar la industria de ensamblaje del Perú. Las aspiraciones sociales, y una posición política muy semejante en relación a lo que sucedió y debía suceder en el Perú, también cimentaron los lazos. Desde esta perspectiva es cuestionable si es que los industriales consideraban a la oligarquía, por ejemplo, como un grupo feudal perteneciente al sector tradicional de la economía. Existen razones bastante buenas para sostener que la oligarquía era vista como parte integral y útil de las fuerzas vivas.

Finalmente, está la 'división de papeles' ya mencionada anteriormente. Ello no sólo conlleva una referencia de ocupación, sino que alcanza también a lo que las personas definen como sus tareas y responsabilidades principales: en el caso de los industriales, éstas estaban especialmente situadas a nivel de la firma. Ello, creo, es lo que ocurre normalmente bajo el capitalismo, en vez de ser una forma típicamente peruana[24]. Los conceptos más bien volubles de la clase media y de la burguesía capitalista colocan junto con mucha facilidad lo

---

23 En ese caso el giro probablemente fue gradual, producido por una transacción no abrupta ni aguda. Como por ejemplo, Chile bajo Frei, y el Perú bajo Prado (1956-62) sugieren que se podía hacer 'arreglos' que tomaban la diferencia entre latifundios productivos y los que no lo eran, como punto de partida. Un programa de reforma agraria limitado a los últimos dentro de esta estrategia política, además de tener efectos socialmente pacificadores, también beneficiaría a la industria. Sobre el Perú, ver el cap. 2; para Chile, B. Galjart, *Solidariteieit onder boeren* (Solidaridad entre campesinos, Wageningen, 1973), el cap. 3.

24 Por lo tanto, el desarrollar una tipología de las orientaciones de los industriales según los niveles de la firma y de la nación, como lo hace Cardoso, puede implicar una premisa errónea; puede servir como una clasificación de contenidos en lugar de ser una tipología básica de individuos e industrias. F. Cardoso, 'The Industrial Elite' en Lipset y Solari (eds.) *Elits in Latin America*, 95-99.

* En español en el original.

que debe mantenerse separado con fines analíticos. Me refiero no sólo a los políticos, profesionales, intelectuales y empleados –por no hablar de los militares– sino también a la distinción entre industriales y banqueros, comerciantes, exportadores y otros. Incluso frente a los cambios revolucionarios, las líneas de división se entrecruzan, separando y diferenciando, en lugar de simplemente convergir.

Por lo tanto, parece que el conjunto de expectativas iniciales fue ingenuo aunque útil con fines heurísticos. Al descartar sus connotaciones abstractas y algunas veces excesivamente materialistas, al trabajar más cerca de la realidad y estar alerta a las alternativas, a la convergencia tanto como a la separación entre las dimensiones económicas y políticas, podemos lograr una mejor perspectiva.

TERCERA PARTE

VIII

LA REVOLUCION PERUANA (1968 - 1974)

8.1 INTRODUCCION

El 3 de octubre de 1968, los militares llevaron a cabo un golpe de estado institucional[1], al destituir al gobierno constitucional del presidente Belaúnde. Su intervención iba a significar un pronunciado cambio en la historia peruana. Desde el comienzo, los militares anunciaron su firme intención de transformar las estructuras del Perú, y de quedarse en el poder hasta que su proceso revolucionario fuese 'irreversible'. Desde entonces han introducido y puesto en marcha una serie de reformas con amplias repercusiones que afectan prácticamente a todas las esferas de la sociedad. Se tratará de esta revolución en el presente capítulo y en el siguiente.

Desde la perspectiva de los cinco capítulos precedentes, el análisis vuelve al nivel macro. Una vez más el tema central será la relación entre el estado nación y la industrialización. Ello no significa que se dejará de lado a los industriales. Una buena parte del análisis siguiente, se referirá específicamente a ellos, en especial a su reacción frente a los cambios que los militares introdujeron en la estrategia industrial y a su opción de un 'socialismo humanista y libertario'. Pero esta atención hacia los industriales locales se

1 Golpe institucional como distinto del tipo caudillista que prevaleció en los períodos anteriores; al igual que en 1962-63, nuevamente en 1968 la Fuerza Armada del Perú asumió la responsabilidad del Gobierno.

sitúa en un marco más amplio –el de la revolución peruana[2]– que afecta principalmente al papel de los industriales en el proceso de industrialización del país. Por cierto que un tema que debe abordarse es si este papel aún conserva y hasta que punto, la posición de 'condición necesaria' para la industrialización autónoma dentro del ideal militar de un nuevo orden y una nueva estrategia.

En la Introducción a este estudio se hizo notar que no podemos permitirnos excluir a la Revolución Peruana del análisis. Dado el énfasis puesto en la importancia del vínculo entre la industrialización y la formación de un estado nación moderno y viable, semejante exclusión sería frustrante. Se puede sostener con argumentos válidos que los militares están comprometidos en el desarrollo del estado nación, tanto como una meta que se justifica por sí misma, como un requisito para un proceso de industrialización más autónomo. Desde una perspectiva "a lo Gerschenkron" (y usando su terminología) se puede incluso plantear la cuestión de si los militares pueden ser presentados como contrapartes contemporáneas desde un "recién llegado rezagado", hasta un estadista del siglo XIX; esto es, un nuevo grupo empeñado en proporcionar una base industrial al estado nación para poder garantizar su desarrollo y soberanía. Los militares procuran eliminar rápidamente los obstáculos más notorios del Perú para la industrialización, ya vistos en el capítulo II. Su estrategia industrial es dualista con una marcada preferencia por las industrias básicas y estratégicas –usando en la forma más ventajosa el sector externo. A continuación aduciré más razones para

2 A menudo se ha sostenido que una revolución debe ir acompañada de la movilización de masas, aun cuando tenga una dirección e ideología conservadora, liberal o radical. Yo no apruebo esta definición restrictiva, un cambio drástico y rápido en la distribución del poder, especialmente a nivel del Estado, me parece el primer rasgo. Este giro esta asociado a un resaltante cambio en el control sobre los medios de producción en vista de las inferencias del primer criterio: el acceso al Estado y el papel del Estado tienen repercusiones estratégicas en los tipos de grupos y clases, en su posición relativa y en sus mutuas relaciones. Pero ello no implica necesariamente una transición de las relaciones de producción capitalista a las socialistas, especialmente a nivel de producción (verbigracia, las revoluciones francesa y mexicana). En el caso peruano dicha transición está a medio camino, dirigida desde la cumbre. Si un cambio drástico en la distribución del poder ha de tener éxito a la larga, debe hacerse efectivo en las relaciones y en la legitimación a un nivel cultural de expresión, necesita de una base popular; pero entonces entramos en la anatomía de la revolución como un proceso en crecimiento; más específicamente, dentro de las condiciones que determinan el éxito o fracaso eventual de las revoluciones.

corroborar la teoría de Gerschenkron, tales como el abierto nacionalismo de los militares y su confianza en los instrumentos públicos.

Pero destacaré también ciertos elementos que plantean dudas acerca del paralelo con los recién llegados del siglo XIX, y en torno a la posible aplicación de la teoría de Gerschenkron. Estas se relacionan con las condiciones internas y externas del Perú, incluso con el desafío planteado por la desigual división internacional del trabajo. Luego está la preferencia de los militares por el socialismo, mientras que la teoría de Gerschenkron y sus casos europeos se ocupa conscientemente del desarrollo capitalista. Esta preferencia y las reformas que fluyen de ella llevan al Perú a un plano distinto. La autogestión yugoslava o el Sector de Propiedad Social, pero especialmente el programa de cogestión[3] llamado 'Comunidad Industrial' introdujo fórmulas socialistas de organización y socavó el futuro papel de la función empresarial privada. Los industriales peruanos pueden ser más enérgicos y capaces de lo que a menudo se supone, al menos en la esfera económica. ¿Pero cómo reaccionan frente a reformas que pretenden promover la democratización de la propiedad, de la gerencia y de las retribuciones? También es el momento para examinar la reacción de los trabajadores (organizados) al transformarse en 'socios' y algunas veces en propietarios dentro de la industria, el papel de los trabajadores es de importancia crucial para el futuro industrial del Perú. Por estas razones, el análisis tendrá como punto central la trascendencia de la comunidad industrial y las reacciones que generó.

Si regresamos al nivel macro, no es difícil comprobar que el Perú enfrenta grandes problemas para evolucionar hacia un moderno y viable estado nación. La herencia de la "sociedad sin techo" no puede borrarse fácilmente. Si en general ello es verdad, se aplica con una eficacia especial al Perú, porque los ideales de los militares son bastante ambiciosos. Buscan establecer una 'democracia social de participación plena' en forma pacífica. El pluralismo en la economía y en la forma de gobierno debe ayudar a evitar la Escila del capitalismo y la Caribdis del comunismo y a desarrollar una 'solución peruana para los problemas peruanos'. Esta búsqueda de un camino intermedio llevó a diversos autores a calificar a la revolución peruana con

3 El término cogestión se usa sólo en una forma aproximada y preliminar. Generalmente se refiere a una limitada reparticipación de la participación de los trabajadores. Sin embargo, la comunidad industrial prevé una distribución de mitad a mitad entre los dueños del capital y los empleados en relación a las acciones con voto, a los miembros del Directorio y a la distribución anual de las utilidades.

adjetivos tales como 'peculiar' o 'ambigua', aunque tales etiquetas también se emplearon por otras razones[4]. Prestaré cierta atención al nuevo orden que encararon los militares radicales, y al complejo proceso de ponerlo en práctica en la sociedad peruana. Ello nos apartará de los temas íntimamente relacionados con la industrialización del Perú. Pero, una vez más, insistiré en la importancia estratégica de condiciones económicas y políticas más amplias para el desarrollo industrial; como ya he indicado al comienzo de este estudio, necesitamos investigar la industrialización como un fenómeno dependiente y no sólo como uno independiente. En este caso en especial, las condiciones políticas son cruciales. La oposición y el respaldo a las reformas de los militares, tanto como las alianzas entre los diferentes grupos tienen una influencia decisiva en su dirección y, por cierto, en la misma sobrevivencia de esta revolución, incluso en el tipo de relaciones de producción y organización que prevalecerán en la industria.

Es necesario, en este punto, hacer varias advertencias para evitar malos entendimientos. Antes que nada, la revolución tiene todavía mucho camino por recorrer, y de ningún modo se ha estabilizado totalmente. Segundo, pocos esperaron que los militares actuaran como lo hicieron; su orientación radical se aparta de las teorías conocidas sobre los militares en América Latina. Estas dos circunstancias ya impiden un juicio más definitivo. Además también se complica debido a la falta de estudios empíricos y sistemáticos, y por una

---

4 Los artículos sobre la revolución peruana a menudo son notables por estas expresiones. El término de revolución 'peculiar' fue acuñado por el historiador marxista de la economía Eric J. Hobsbawn en su: "Peru: the Peculiar Revolution; *The New York Review of Books* (16 de diciembre de 1971), 29-36. Otro ejemplo es el reciente artículo de A. Lowenthal 'Peru's Ambiguous Revolution', *Foreign Affairs*, 52, 4, 799-817. Dichos adjetivos reflejan diversas cosas: la combinación de libertades civiles y de autocracia, la continua ausencia de un sistema de partido único, las fluctuaciones de los militares y la sorpresa de los observadores cuando aún salían con otro paso drástico, y en general, como el caso peruano se apartaba de los modelos conocidos.

esquematización excesivamente dogmática en la interpretación impresa[5]. El análisis siguiente debe ser visto en consecuencia como un esfuerzo preliminar y general por comprender ciertos elementos básicos de este proceso. Una 'preferencia' industrial y urbana en el análisis es inevitable –dejando de lado muchos adelantos importantes en el sector rural– dada la necesidad de mantener la coherencia de este estudio tanto como sea posible.

Comenzaré estos dos capítulos examinando la Revolución Peruana desde una prespectiva a lo Gerschenkron, luego procederé a indicar ciertos elementos que siembran dudas sobre la posible aplicación directa de esta teoría. Después vendrá una breve sinopsis de la ideología y el concepto de la nueva sociedad pluralista y socialista de los militares radicales. Luego de haber expuesto sus planes, examinaré la revolución como un proceso, enfocando especialmente la política de reformas alrededor de la introducción de la comunidad industrial. Este capítulo terminará con un vistazo a algunos de los mayores problemas que encara esta revolución, especialmente en lo que se refiere al crecimiento y a la redistribución.

8.2 LAS REFORMAS 'FAVORABLES AL CAPITALISMO'

8.2.1 La eliminación de los obstáculos

Algunas de las reformas pueden ser consideradas como 'favorables al capitalismo' Desde el punto de vista de mi análisis anterior se eliminaron los siguientes 'obstáculos':

---

5 Si bien en 1975 aparecieron varios volúmenes sobre el Perú (uno o editado por A. Lowenthal, otro por D. Chaplin y un estudio de V. Fitzgerald), no he podido encontrar un análisis sistemático impreso sobre la política económica del Perú. Por ejemplo, hacen falta estudios sobre la comunidad industrial. Los estudios disponibles o bien carecen de base empírica (los ya conocidos 'ensayos'), o se restringen a aspectos de la revolución (verbigracia, la reforma agraria, la movilización) o adolecen de dogmatismo. También dificulta las cosas la reserva con que se tratan ciertos temas en el Perú; por ejemplo, las inversiones extranjeras (no como son convenidas en los contratos sino como efectivamente se realizaban) y las inversiones privadas (distinguiendo las nuevas inversiones de las reinversiones). Mis entrevistas durante el verano de 1974 a 75 con funcionarios, dirigentes sindicales, industriales y con observadores locales tanto como extranjeros, constituyen una fuente importante para mi análisis. Los documentos oficiales y los artículos publicados otra, pero ambas con limitaciones. Ello destaca una vez más el carácter tentativo de mi esfuerzo por presentar una visión global.

1) la oligarquía
2) los latifundistas
3) la penetración extranjera indiscriminada
4) el Estado débil.

Al avanzar por donde habían fracasado los reformistas, uno de los primeros pasos de los militares fue ocupar las haciendas de la oligarquía en la costa y convertirlas en cooperativas de trabajadores y empleados[6]. A ello siguió un socavamiento sistemático, quizás puede considerarse una eliminación abierta, de las otras bases de poder de la oligarquía. La banca y todo el flujo del crédito se puso bajo el control directo e inmediato del Estado. Ello se hizo estatizando los bancos privados, estableciendo un estrecho control sobre los pocos que quedaban y, en general, garantizando a los bancos y agencias estatales los derechos exclusivos sobre la política monetaria, cambiaria y de crédito[7]. Otros aspectos de los intereses de la oligarquía

---

6 Deben destacarse dos cosas. Primero, la transferencia de la propiedad y el control de las cooperativas fue un proceso gradual, los militares mantenían al principio una mano dura pero dando gradualmente paso al control cooperativo predominante. La preocupación por la productividad de este sector exportador estratégico, el poder de los sindicatos controlados por el Apra, y el momento de la subsistitución de los últimos por otras organizaciones, eran los motivos principales de los militares para ir avanzando por etapas. La creciente oposición, las huelgas y las exigencias para un mayor control de las cooperativas por parte de los nuevos propietarios (colectivos), a la par que los optimos registros de producción probablemente aceleraron la transferencia. Sin embargo, el Estado mantendrá sus representantes, hasta que la deuda con el Estado haya sido totalmente cancelada. Segundo, surgieron grandes problemas sobre a quienes pertenecían las cooperativas. Las listas iniciales eran bastante limitadas por tres razones: al ser redactadas antes del golpe, había trabajadores no registrados para evadir las obligaciones del Seguro Social, y los trabajadores regulares, pero eventuales no estaban registrados. Si bien aquellos en lista, en general, se opusieron; posteriormente se incluyó algunos inestables, gracias a la movilización política.

7 El Banco Central de Reserva fue puesto bajo control público total, se hizo del Banco de la Nación el principal órgano comercial y financiero del gobierno, la Corporación Financiera del Desarrollo (COFIDE) se encargó de proporcionar fondos a las empresas públicas y privadas. El Estado adquirió diversos bancos, algunos de propiedad extranjera, dejando sólo unos cuantos nacionales (de los cuales sólo el Banco de Crédito es bastante importante) y los bancos extranjeros. Al aumentar el control público sobre los depósitos, sobre el cambio de moneda extranjera, sobre las políticas de distribución e interés, se hizo que los bancos privados trabajaran dentro de una política general bajo control público. Los bancos extranjeros, conservaron un porcentaje limitado de la propiedad, que entre otras cosas proporcionaba al Estado líneas de créditos en moneda extranjera.

también fueron afectados en una u otra forma[8]. La fuerte semántica antioligárquica de los militares entonces, no fue mera retórica[9].

En 1969, se aprobó una ley de reforma agraria, una de las composiciones legislativas más avanzadas e inclusivas en este campo. A pesar que no elimina la pequeña y mediana propiedad privada de la tierra, da prioridad a formas sociales más amplias de propiedad, administración y distribución. Lo último abarca a veces una sola hacienda o latifundio, otras veces valles enteros[10]. Mientras los derechos sobre las aguas se hicieron públicos por medio de una ley distinta, el programa de reforma agraria sobrepasa ampliamente la mera asignación de los recursos de tierras, y específicamente proporciona las condiciones para el desarrollo agrícola (es decir, extensión, capacitación, crédito, servicios auxiliares e industrias). Hacia mediados de 1973, al amparo de esta ley, 125,000 familias habían recibido 3'200,000 hectáreas de tierra[11]. A pesar que la asignación de tierras es muy desigual y el programa para el desarrollo agrícola todavía no ha hecho muchos avances, se han logrado resultados significativos. No es exagerado decir que prácticamen-

---

8 Por ejemplo, la industria del cemento fue transformada en una industria estatal. Beltrán perdió su diario La Prensa. Las sociedades conjuntas de la oligarquía y las compañías extranjeras tales como Conchán y Cerro de Pasco fueron estatizadas, las minas independientes y más pequeñas fueron hechas eficientemente dependientes de la nueva corporación del Estado; la mayoría de los seguros y especialmente los reaseguros fueron puestos bajo propiedad pública, una buena parte de las importaciones y de las exportaciones fueron entregadas a las corporaciones estatales.

9 Por ejemplo '. . . de quienes en casi toda nuestra vida republicana hicieron escarnio de nuestra soberanía y nos explotaron con almas de traficantes de esclavos.' (1,8) '. . . de los grupos privilegiados que hicieron del monopolio económico y del poder político la verdadera razón de su existencia. Esta es la oligarquía tradicional que verá en peligro su antipatriótica posición de dominio en el Perú. No le tememos. A esa oligarquía le decimos que estamos decididos a usar toda la energía necesaria para aplastar cualquier sabotaje a la nueva ley y cualquier intento de subvertir el orden público'. (1,52), SINAMOS, *Velasco, la voz de la revolución* (2 vols. de aquí en adelante citado como *La Voz*).

10 Las SAIS (Sociedad Agrícola de Interés Social) son el mejor ejemplo; combinan uno o más latifundios expropiados y transformados en cooperativas junto con una o más comunidades campesinas adyacentes; las últimas comparten la dirección y las utilidades de las comunidades, pero no proporcionan potencial humano laboral o capital. El evitar descomponer los grandes predios en unidades pequeñas y el eludir los conflictos relacionados con viejas reivindicaciones de las comunidades sobre los antiguos latifundios, constituyen otro conjunto de razones; la combinación de las tierras más fértiles con las menos fértiles con fines de distribución local otro.

11 El discurso del Presidente Velasco el 28 de julio de 1974, *Mensaje a la Nación*, (Lima, 1973), 13.

te se ha roto la espina dorsal del sistema latifundista, un fenómeno todavía poco común en América Latina.

El primer acto de los militares fue declarar que el convenio con la IPC, concluido bajo Belaúnde, era nulo e inválido. Al legitimar sus pasos en términos de un vehemente nacionalismo y antiimperialismo, los militares nacionalizaron subsecuentemente no sólo la IPC, sino también una amplia gama de intereses extranjeros en azúcar, minería, tierras, telecomunicaciones, servicios, ferrocarriles, harina de pescado y la banca. En la mayoría de los casos se pagó indemnizaciones, algunas veces dentro de un acuerdo general, otras caso por caso[12]. Casi siempre estos intereses eran transferidos a corporaciones públicas (MINERO PERU, PETROPERU, PESCAPERU, etc.). A los cuales se les otorgó derechos de monopolio para la exploración, producción, refinación y distribución. Pero bajo las nuevas leyes orgánicas, las empresas mixtas o sociedades conjuntas, podían establecerse entre el Estado y las compañías extranjeras; en estos casos, los acuerdos contractuales reemplazaban al antiguo sistema de concesiones. Los concesionarios existentes fueron obligados a renegociar y a cumplir con sus obligaciones; de no hacerlo, sus derechos revertirían al Estado[13]. Además, las inversiones extranjeras en la banca y la industria estaban sujetas a reglamentos especiales, que limitaban sus acciones, que fijaban los períodos durante los cuales se podía amortizar las inversiones y obtener un nivel razonable de utilidades, y entonces asegurar un control mayoritariamente peruano[14].

---

12 Ver especialmente S. Hunt, 'Direct Foreign Investment in Peru: New Rules for an Old Game' (Woodrow Wilson School, Documento de trabajo, 44 mayo de 1974); J. Ballantyne; 'The Political Economy of Peruvian Gran Minería' (Tesis doctoral, s.p. Cornell, enero de 1974) A. Zimmermann Zavala, El Plan Inca (Lima, 1974), 171-232. *Peruvian Times*, 4 de enero de 1974.

13 Las compañías extranjeras mantenían en reserva diversas concesiones ya conferidas. Los militares pusieron fin a ello y varias localidades mineras importantes revirtieron al Estado.

14 Se reconocen tres formas principales de inversiones: 1) las compañías en las cuales el capital extranjero al principio tiene el control total; deben concluir un contrato con el Estado especificando el período durante el cual pueden recuperar las inversiones y obtenerse un razonable nivel de utilidades; al expirar el contrato el capital extranjero no puede controlar más del 33°/o de las acciones. 2) En las compañías mixtas con el Estado o con el capital privado local, el control de los extranjeros no será mayor del 75°/o; en este caso también debe efectuarse un contrato con el Estado especificando las condiciones y el período después del cual el capital nacional obtendrá una mayoría del 51°/o. 3) Las compañías totalmente locales pueden conceder a la participación extranjera hasta un 33°/o, pero sólo con la aprobación del Estado. Las excepciones a las dos primeras normas son posibles si se estipula que el capital extranjero presenta una oferta y que se ha efectuado un contrato para regular el porcentaje de participación; en este caso, las compañías extranjeras pueden asegurarse un mercado bajo condiciones excepcio-

Todo ello iba acompañado por una política exterior activamente nacionalista, que hizo del Perú uno de los principales defensores tercermundistas de los principios antiimperialistas[15]. Sólo atacando mancomunadamente el sistema internacional de desigualdad podrán los países subdesarrollados –sostenían los militares– recuperar el control sobre sus recursos y obtener precios justos y otras condiciones indispensables para la creación de una base mejor para el desarrollo autónomo y sostenido, incluso la industrialización. Estas no eran palabras vanas. Las delegaciones peruanas tomaron iniciativas importantes en distintas ocasiones y en diversas organizaciones[16]. En el Grupo Andino, el Perú logró el reconocimiento y, en una amplia medida, la aceptación de su código de inversiones extranjeras. Ello era obviamente un requisito importante para la exitosa implantación de su propio código[17]. Se establecieron relaciones diplomáticas, comerciales, financieras y de inversiones con muchos países socialistas del bloque oriental, incluso con

---

nales de competencia cuando ello es en interés nacional o necesario para un desarrollo permanente y autosostenido. Véase la *Ley General de Industrias* (D.L. 18350).

15 Véase Lowenthal; 'Peru's Ambiguous Revolution', 805.

16 Por ejemplo, el Perú era uno de los países dirigentes dentro del Grupo de los 77 (relacionado con la conferencia de UNCTAD en 1971). Junto con Chile y México, el Perú respaldó decididamente el reconocimiento por la OEA de Cuba, con la cual ha establecido independientemente relacionales. Ahora intercede, junto con Venezuela y Ecuador, por una organización de países latinoamericanos sin los Estados Unidos. En la última conferencia de NU sobre asuntos marítimos (Caracas, 1974) el Perú trató de conseguir el reconocimiento del límite de las 200 millas. También está diligentemente comprometido con Argelia para constituir un frente del Tercer Mundo a fin de exigir precios justos por las materias primas, demandar reformas monetarias, etc. Mientras tanto el Perú intenta fijar un cartel del cobre, junto con otros países a la vanguardia de la exportación del cobre (es decir Zambia, Zaire, Chile): CIPEC.

17 El Código Andino especifica, por ejemplo: que todas las compañías extranjeras con más del 49% de propiedad extranjera deben efectuar contratos con el Estado definiendo plazos y condiciones. Véase sobre estas medidas y el papel del Perú, Hunt, 'Direct Foreign Investment', y DESCO, Perú, *Cronología Política*, 1968-1973 (Lima, 1974), vol. I, 364-365, (de aquí en adelante citado como *Cronología*). El código Andino favorece al Perú al evitar que el capital extranjero tenga acceso a los mercados, inclusive a los del Perú, bajo condiciones más favorables que las del Perú (cuando se trate de otros países), Sin esta armonización el Perú hubiese sido unilateralmente marginado, por sus normas restrictivas, en lo que después de todo es una situación de competencia. Sin embargo, especialmente la comunidad industrial hace del Perú una propuesta menos atractiva para el capital extranjero.

Cuba y China[18]. Esta diversificación de relaciones y la unión con otros países del Tercer Mundo, dio a los militares más posibilidades para maniobrar, especialmente frente a los Estados Unidos. Pero los problemas que enfrentaban los Estados Unidos, tanto interna como externamente, también favorecieron a los militares. En un sentido más general, se beneficiaron con los cambios significativos que ocurrían en las relaciones entre el Primer y el Tercer Mundo[19].

El colocar al Estado como el principal (si no el único) intermediario entre los recursos del país y los inversionistas por un lado, y los intereses extranjeros por el otro, implicaba acrecentar el poder del Estado. Los intereses extranjeros se adaptaron a la legislación peruana y a las prioridades derivadas del Plan Nacional de 1971 a 1975[20]. Algunos campos, especialmente las industrias pesadas y estratégicas, se reservaron para el Estado. Las empresas mixtas que estableció el Estado con inversionistas privados extranjeros y locales fueron puestas predominantemente bajo el dominio público, ya fuese directa o indirectamente[21]. Las inversiones públicas, sólidamente concentradas en las industrias pesadas y estratégicas, ascendieron

---

18 Cfr. DESCO, *Cronología*, para los países y las fechas comprendidas. Lowenthal resume brevemente: 'La URSS compró más del 15°/o de la exportación azucarera del Perú en 1973, China compró más del 10°/o del cobre del Perú y tanto China como Cuba fueron importantes compradores para la harina de pescado del Perú (cuando por fin el Perú tuvo un excedente de harina de pescado y necesitaba urgentemente un mercado). Se obtuvo una inversión y cooperación técnica considerable de Europa Oriental; además los importantes préstamos y las inversiones del Japón habían comenzado a llegar, tanto para infraestructura como para facilidades industriales, Lowenthal, 'Peru's Ambiguous Revolution', 805. Ver también Hunt, 'Direct Foreign Investments'. La mayoría de estas inversiones fueron al sector exportador y/o fueron facilidades para el proceso industrial íntimamente relacionados con éste, es decir harina de pescado, petróleo, minería y refinería.

19 Bill Warren, por ejemplo, establece esta relación: 'La nacionalización por parte del Perú de los intereses norteamericanos, por lo tanto, debe considerarse como una consecuencia del conflicto socialista en Vietnam'. En su artículo, sumamente discutible, Warren también hace una exposición más amplia sobre el giro de las relaciones internacionales. Véase su 'Imperialism and Capital Industrialisation', *New Left Review*, 81, (setiembre-octubre, 1973), 13 y ss.

20 En 1971 se publicó el *Plan nacional de desarrollo para 1971-1975* (Instituto Nacional de Planificación, Lima). Respecto a un análisis interesante de las diferencias entre los planes anteriores y éste, incluso el procedimiento para proyectarlos, véase R.E. Klitgaard. 'Observations on the Peruvian National Plan for Development 1971-1975', *Inter-American Economic Affairs*, 25, 3 (1971), 3-12.

21 El Estado es dueño ya sea de la mayoría del capital, o por lo menos del 25°/o. Pero incluso como socio minoritario, el Estado conserva la decisión final, por lo menos formalmente.

vertiginosamente[22]. Estas medida, junto con la reforma de la burocracia pública, el sistema de planificación y presupuesto muy mejorado; las diversas corporaciones estatales y el fuerte control sobre el crédito, las importaciones y exportaciones y el cambio monetario, han concedido una importancia preponderante al Estado peruano[23]. Añádese a ello la autoridad de los

---

22 Las inversiones fijas en bruto aumentaron de 25,637 millones de soles en 1968 a 38,762 en 1973, divididas en la siguiente forma: inversiones públicas durante el mismo período de 7,787 a 16,765 millones, inversiones privadas de 17,850 a 21,997 millones. Como un porcentaje del PNB, las inversiones estables en bruto se incrementaron durante el mismo período del 12°/o al 14°/o; la participación de las inversiones públicas casi se duplicaron del 3.6°/o al 6°/o mientras las inversiones privadas disminuyeron relativamente del 8.3°/o al 7.9°/o. El fuerte incremento de las inversiones públicas en comparación con las inversiones privadas también figura en las tasas anuales de crecimiento. Las Inversiones Estatales en Bruto también sufrieron notorias fluctuaciones.

	1969	1970	1971	1972	1973
Inversiones Fijas en Bruto	5.5	8.9	11.9	5.9	11.0
Públicas	20.7	23.8	6.8	14.4	18.0
Privadas	−1.1	1.1	15.2	0.8	6.2

fuente.— Ministerio de Economía y Finanzas, *Aspectos del Desarrollo Económico Financiero del País* (Lima, 1973), 21.

Los objetivos más estratégicos estaban especificados en el *Plan Nacional* de los años 1971-1975. El Producto Nacional en Bruto debería crecer al 7.5°/o por año, el Consumo al 6°/o. La Inversión Nacional en Bruto al 18.9°/o, las Inversiones Privadas al 9.6°/o y las Inversiones Públicas al 32.0°/o. La tasa de Inversiones del PNB debía incrementarse del 12.8°/o en 1970 al 21.3°/o en 1975 si se quería alcanzar los objetivos fijados de empleo y producción. La importancia preponderante del Sector Público se convirtió en una realidad; se reforzó porque las inversiones privadas se quedaron rezagadas. De hecho, el Plan contemplaba que la participación del Gobierno en las inversiones internas ascendería al 56°/o en 1975; el estimado es que levantó de un bajo 13°/o en 1965 a 'casi la mitad' en 1974 (Lowenthal, 'Peru's Ambiguous Revolution', 801). El resultado final no puede saberse, especialmente porque el Plan confiaba en que 'la Inversión Privada se recuperara de la retracción que mostró en el período de 1968-1970, una recuperación que será lenta en 1971-72, pero que aumentará en 1973-75'. (p. 9). Si bien es poco probable que se alcancen los objetivos fijados, debido a que las tasas de las inversiones locales y extranjeras son más lentas que las previstas, a la inflación (del 14°/o al 17°/o durante los dos últimos años) y a los otros factores que afectan los recursos del Gobierno (verbigracia, precios de exportación, desgracias naturales), y a que la importancia del Estado y la influencia que ahora éste ejerce sobre la economía obviamente ha aumentado muchísimo.

23 El Plan afirma: 'Temporalmente, es el Estado a través de su administración, el que asume los recursos y poderes antes concentrados en la clase dominante'. (p. 76). 'Se propone una filosofía que otorgue al Estado capacidad plena de acción directriz: es al Estado, en tanto que expresión y representación total de la sociedad al que corresponde, el poder, que el país requiere para una acción de promoción, cambio y redistribución de los recursos y roles sociales que habían estado impuestos a partir del predominio ejercido por la clase dominante. Corresponde en consecuencia definir al Estado acciones que competen al desarrollo de toda la sociedad. Los cambios citados que se proyectan en una personalidad internacional propia, no son ni pueden ser realidad, si no parten y se inspiran en un Estado fuerte, perfectamente instrumentado, para las tareas que como ente dinámico del Gobierno social le corresponde, máxime si es su vocación

funcionarios públicos en la ejecución del programa de reforma agraria, el monopolio de la fuerza física y la influencia incrementada poco a poco del Estado en los medios de comunicación de masas[24], y tendremos una imagen bastante adecuada de la sustitución de un Estado débil en el Perú por uno que ocupa una posición casi de hegemonía.

Sin embargo, los militares no pretenden que el Estado deba transformarse en un sofocante monstruo burocrático. En lugar de ello ven esta pesada dependencia sobre el Estado como una etapa transitoria. A continuación se reflexionará sobre ello; pero primero consideremos la relación entre estos cambios drásticos en la estructura peruana y el proceso de industrialización del Perú.

8.2.2 La estrategia de la industrialización

Las relaciones funcionales entre las reformas mencionadas y el proceso de industrialización son obvias. Han sido explícita y repetidamente recalcadas en los discursos oficiales, en el Plan, al igual que en la periódica justificación de estas reformas ante los industriales locales y extranjeros del Perú[25]. Desde esta perspectiva, se puede ver a los militares poniendo en ejecución la lista de reformas largamente recomendadas por las agencias internacionales y por los economistas liberales[26]. Más aun, efecutaron lo que los marxistas habían

---

histórica, acoger las fuerzas sociales que conducen a su propia transformación para favorecer el libre desarrollo de cada hombre y de todos los hombres' (77). Esta filosofía es tanto una reminiscencia del liberalismo jacobino, es decir, el Estado como garantía y vehículo para posibilidades individuales e iguales de desempeño, incluso como promotor de lo involucrado social, cultural y políticamente; y de las ideas kantianas, es decir, el Estado como la expresión de toda la sociedad y el interés nacional; pero también tiene algo de la noción de la dialéctica marxista de la auto transformación conforme las fuerzas sociales ganan importancia y reemplazan al Estado originalmente preponderante por uno subordinado al cumplimiento de la libertad personal y colectiva. Como tal unifica un buen número de sueños.

24 El Estado es propietario del 51% de cada uno de los canales de televisión y por lo menos del 25% de cada estación de radio. Es obligatorio dedicar espacio a la difusión de programas educativos tanto como políticos, y se puede solicitar que sea aún mayor. El reglamento garantiza la libertad y no obstante también especifica las limitaciones (es decir la compatibilidad con la revolución). Los principales diarios fueron recientemente expropiados; en julio de 1975, serán entregados a las organizaciones funcionales por sector. (Véase también lo que sigue).

25 Ver por ejemplo, *La Voz*, I, 48/49, 84, 163-171, 207-218, 247-250. *Plan*, I, 45-60.

26 *La Voz*, I, 33-39, 45.

Todo ello iba acompañado por una política exterior activamente nacionalista, que hizo del Perú uno de los principales defensores tercermundistas de los principios antiimperialistas[15]. Sólo atacando mancomunadamente el sistema internacional de desigualdad podrán los países subdesarrollados –sostenían los militares– recuperar el control sobre sus recursos y obtener precios justos y otras condiciones indispensables para la creación de una base mejor para el desarrollo autónomo y sostenido, incluso la industrialización. Estas no eran palabras vanas. Las delegaciones peruanas tomaron iniciativas importantes en distintas ocasiones y en diversas organizaciones[16]. En el Grupo Andino, el Perú logró el reconocimiento y, en una amplia medida, la aceptación de su código de inversiones extranjeras. Ello era obviamente un requisito importante para la exitosa implantación de su propio código[17]. Se establecieron relaciones diplomáticas, comerciales, financieras y de inversiones con muchos países socialistas del bloque oriental, incluso con

---

nales de competencia cuando ello es en interés nacional o necesario para un desarrollo permanente y autosostenido. Véase la *Ley General de Industrias* (D.L. 18350).

15 Véase Lowenthal; 'Peru's Ambiguous Revolution', 805.

16 Por ejemplo, el Perú era uno de los países dirigentes dentro del Grupo de los 77 (relacionado con la conferencia de UNCTAD en 1971). Junto con Chile y México, el Perú respaldó decididamente el reconocimiento por la OEA de Cuba, con la cual ha establecido independientemente relacionales. Ahora intercede, junto con Venezuela y Ecuador, por una organización de países latinoamericanos sin los Estados Unidos. En la última conferencia de NU sobre asuntos marítimos (Caracas, 1974) el Perú trató de conseguir el reconocimiento del límite de las 200 millas. También está diligentemente comprometido con Argelia para constituir un frente del Tercer Mundo a fin de exigir precios justos por las materias primas, demandar reformas monetarias, etc. Mientras tanto el Perú intenta fijar un cartel del cobre, junto con otros países a la vanguardia de la exportación del cobre (es decir Zambia, Zaire, Chile): CIPEC.

17 El Código Andino especifica, por ejemplo: que todas las compañías extranjeras con más del 49% de propiedad extranjera deben efectuar contratos con el Estado definiendo plazos y condiciones. Véase sobre estas medidas y el papel del Perú, Hunt, 'Direct Foreign Investment', y DESCO, Perú, *Cronología Política*, 1968-1973 (Lima, 1974), vol. I, 364-365, (de aquí en adelante citado como *Cronología*). El código Andino favorece al Perú al evitar que el capital extranjero tenga acceso a los mercados, inclusive a los del Perú, bajo condiciones más favorables que las del Perú (cuando se trate de otros países). Sin esta armonización el Perú hubiese sido unilateralmente marginado, por sus normas restrictivas, en lo que después de todo es una situación de competencia. Sin embargo, especialmente la comunidad industrial hace del Perú una propuesta menos atractiva para el capital extranjero.

Cuba y China[18]. Esta diversificación de relaciones y la unión con otros países del Tercer Mundo, dio a los militares más posibilidades para maniobrar, especialmente frente a los Estados Unidos. Pero los problemas que enfrentaban los Estados Unidos, tanto interna como externamente, también favorecieron a los militares. En un sentido más general, se beneficiaron con los cambios significativos que ocurrían en las relaciones entre el Primer y el Tercer Mundo[19].

El colocar al Estado como el principal (si no el único) intermediario entre los recursos del país y los inversionistas por un lado, y los intereses extranjeros por el otro, implicaba acrecentar el poder del Estado. Los intereses extranjeros se adaptaron a la legislación peruana y a las prioridades derivadas del Plan Nacional de 1971 a 1975[20]. Algunos campos, especialmente las industrias pesadas y estratégicas, se reservaron para el Estado. Las empresas mixtas que estableció el Estado con inversionistas privados extranjeros y locales fueron puestas predominantemente bajo el dominio público, ya fuese directa o indirectamente[21]. Las inversiones públicas, sólidamente concentradas en las industrias pesadas y estratégicas, ascendieron

---

18 Cfr. DESCO, *Cronología*, para los países y las fechas comprendidas. Lowenthal resume brevemente: 'La URSS compró más del 15°/o de la exportación azucarera del Perú en 1973, China compró más del 10°/o del cobre del Perú y tanto China como Cuba fueron importantes compradores para la harina de pescado del Perú (cuando por fin el Perú tuvo un excedente de harina de pescado y necesitaba urgentemente un mercado). Se obtuvo una inversión y cooperación técnica considerable de Europa Oriental; además los importantes préstamos y las inversiones del Japón habían comenzado a llegar, tanto para infraestructura como para facilidades industriales, Lowenthal, 'Peru's Ambiguous Revolution', 805. Ver también Hunt, 'Direct Foreign Investments'. La mayoría de estas inversiones fueron al sector exportador y/o fueron facilidades para el proceso industrial íntimamente relacionados con éste, es decir harina de pescado, petróleo, minería y refinería.

19 Bill Warren, por ejemplo, establece esta relación: 'La nacionalización por parte del Perú de los intereses norteamericanos, por lo tanto, debe considerarse como una consecuencia del conflicto socialista en Vietnam'. En su artículo, sumamente discutible, Warren también hace una exposición más amplia sobre el giro de las relaciones internacionales. Véase su 'Imperialism and Capital Industrialisation', *New Left Review*, 81, (setiembre-octubre, 1973), 13 y ss.

20 En 1971 se publicó el *Plan nacional de desarrollo para 1971-1975* (Instituto Nacional de Planificación, Lima). Respecto a un análisis interesante de las diferencias entre los planes anteriores y éste, incluso el procedimiento para proyectarlos, véase R.E. Klitgaard, 'Observations on the Peruvian National Plan for Development 1971-1975', *Inter-American Economic Affairs*, 25, 3 (1971), 3-12.

21 El Estado es dueño ya sea de la mayoría del capital, o por lo menos del 25°/o. Pero incluso como socio minoritario, el Estado conserva la decisión final, por lo menos formalmente.

vertiginosamente[22]. Estas medida, junto con la reforma de la burocracia pública, el sistema de planificación y presupuesto muy mejorado; las diversas corporaciones estatales y el fuerte control sobre el crédito, las importaciones y exportaciones y el cambio monetario, han concedido una importancia preponderante al Estado peruano[23]. Añádese a ello la autoridad de los

---

22 Las inversiones fijas en bruto aumentaron de 25,637 millones de soles en 1968 a 38,762 en 1973, divididas en la siguiente forma: inversiones públicas durante el mismo período de 7,787 a 16,765 millones, inversiones privadas de 17,850 a 21,997 millones. Como un porcentaje del PNB, las inversiones estables en bruto se incrementaron durante el mismo período del 12°/o al 14°/o; la participación de las inversiones públicas casi se duplicaron del 3.6°/o al 6°/o mientras las inversiones privadas disminuyeron relativamente del 8.3°/o al 7.9°/o. El fuerte incremento de las inversiones públicas en comparación con las inversiones privadas también figura en las tasas anuales de crecimiento. Las Inversiones Estatales en Bruto también sufrieron notorias fluctuaciones.

	1969	1970	1971	1972	1973
Inversiones Fijas en Bruto	5.5	8.9	11.9	5.9	11.0
Públicas	20.7	23.8	6.8	14.4	18.0
Privadas	—1.1	1.1	15.2	0.8	6.2

fuente.— Ministerio de Economía y Finanzas, *Aspectos del Desarrollo Económico Financiero del País* (Lima, 1973), 21.

Los objetivos más estratégicos estaban especificados en el *Plan Nacional* de los años 1971-1975. El Producto Nacional en Bruto debería crecer al 7.5°/o por año, el Consumo al 6°/o. La Inversión Nacional en Bruto al 18.9°/o, las Inversiones Privadas al 9.6°/o y las Inversiones Públicas al 32.0°/o. La tasa de Inversiones del PNB debía incrementarse del 12.8°/o en 1970 al 21.3°/o en 1975 si se quería alcanzar los objetivos fijados de empleo y producción. La importancia preponderante del Sector Público se convirtió en una realidad; se reforzó porque las inversiones privadas se quedaron rezagadas. De hecho, el Plan contemplaba que la participación del Gobierno en las inversiones internas ascendería al 56°/o en 1975; el estimado es que levantó de un bajo 13°/o en 1965 a 'casi la mitad' en 1974 (Lowenthal, 'Peru's Ambiguous Revolution', 801). El resultado final no puede saberse, especialmente porque el Plan confiaba en que 'la Inversión Privada se recuperara de la retracción que mostró en el período de 1968-1970, una recuperación que será lenta en 1971-72, pero que aumentará en 1973-75'. (p. 9). Si bien es poco probable que se alcancen los objetivos fijados, debido a que las tasas de las inversiones locales y extranjeras son más lentas que las previstas, a la inflación (del 14°/o al 17°/o durante los dos últimos años) y a los otros factores que afectan los recursos del Gobierno (verbigracia, precios de exportación, desgracias naturales), y a que la importancia del Estado y la influencia que ahora éste ejerce sobre la economía obviamente ha aumentado muchísimo.

23 El Plan afirma: 'Temporalmente, es el Estado a través de su administración, el que asume los recursos y poderes antes concentrados en la clase dominante'. (p. 76). 'Se propone una filosofía que otorgue al Estado capacidad plena de acción directriz: es al Estado, en tanto que expresión y representación total de la sociedad al que corresponde, el poder, que el país requiere para una acción de promoción, cambio y redistribución de los recursos y roles sociales que habían estado impuestos a partir del predominio ejercido por la clase dominante. Corresponde en consecuencia definir al Estado acciones que competen al desarrollo de toda la sociedad. Los cambios citados que se proyectan en una personalidad internacional propia, no son ni pueden ser realidad, si no parten y se inspiran en un Estado fuerte, perfectamente instrumentado, para las tareas que como ente dinámico del Gobierno social le corresponde, máxime si es su vocación

funcionarios públicos en la ejecución del programa de reforma agraria, el monopolio de la fuerza física y la influencia incrementada poco a poco del Estado en los medios de comunicación de masas[24], y tendremos una imagen bastante adecuada de la sustitución de un Estado débil en el Perú por uno que ocupa una posición casi de hegemonía.

Sin embargo, los militares no pretenden que el Estado deba transformarse en un sofocante monstruo burocrático. En lugar de ello ven esta pesada dependencia sobre el Estado como una etapa transitoria. A continuación se reflexionará sobre ello; pero primero consideremos la relación entre estos cambios drásticos en la estructura peruana y el proceso de industrialización del Perú.

8.2.2 La estrategia de la industrialización

Las relaciones funcionales entre las reformas mencionadas y el proceso de industrialización son obvias. Han sido explícita y repetidamente recalcadas en los discursos oficiales, en el Plan, al igual que en la periódica justificación de estas reformas ante los industriales locales y extranjeros del Perú[25]. Desde esta perspectiva, se puede ver a los militares poniendo en ejecución la lista de reformas largamente recomendadas por las agencias internacionales y por los economistas liberales[26]. Más aun, efecutaron lo que los marxistas habían

---

histórica, acoger las fuerzas sociales que conducen a su propia transformación para favorecer el libre desarrollo de cada hombre y de todos los hombres' (77). Esta filosofía es tanto una reminiscencia del liberalismo jacobino, es decir, el Estado como garantía y vehículo para posibilidades individuales e iguales de desempeño, incluso como promotor de lo involucrado social, cultural y políticamente; y de las ideas kantianas, es decir, el Estado como la expresión de toda la sociedad y el interés nacional; pero también tiene algo de la noción de la dialéctica marxista de la auto transformación conforme las fuerzas sociales ganan importancia y reemplazan al Estado originalmente preponderante por uno subordinado al cumplimiento de la libertad personal y colectiva. Como tal unifica un buen número de sueños.

24 El Estado es propietario del 51% de cada uno de los canales de televisión y por lo menos del 25% de cada estación de radio. Es obligatorio dedicar espacio a la difusión de programas educativos tanto como políticos, y se puede solicitar que sea aún mayor. El reglamento garantiza la libertad y no obstante también especifica las limitaciones (es decir la compatibilidad con la revolución). Los principales diarios fueron recientemente expropiados; en julio de 1975, serán entregados a las organizaciones funcionales por sector. (Véase también lo que sigue).

25 Ver por ejemplo, *La Voz*, I, 48/49, 84, 163-171, 207-218, 247-250. *Plan*, I, 45-60.

26 *La Voz*, I, 33-39, 45.

identificado y previsto inicialmente como requisitos para la industrialización capitalista, bajo el auspicio nacional(ista)[27]. Se deben tratar dos puntos adicionales; uno relativo a los vínculos específicos entre las reformas y la industrialización; el otro a la prioridad y el tipo de industrialización. Quizás sea más sencillo comenzar por el último.

El proceso de industrialización encarado por los militares difiere enormente de la sustitución de importaciones anterior.

1. Se otorga prioridad al desarrollo de las industrias pesadas y estratégicas que producen bienes de producción para el mercado local, el Mercado Andino y otros mercados de exportación. La manufactura de productos para la demanda final del consumidor, recibió menor prioridad, por lo menos en tanto que no tuviera relación con las necesidades[28].
2. En este sentido, el Perú usará de sus ricos recursos naturales (cobre, petróleo, harina de pescado, azúcar, etc.) como una base firme para el desarrollo industrial: generando un valor agregado más alto, mayor poder en el intercambio internacional, y sacando mayor provecho de

27 Ver especialmente J. C. Mariátegui. "Punto de vista anti-imperialista", en *Ideología y Política*, Lima, 1969, 87-95, este 'testamento' de Mariátegui fue escrito en 1929. Vale la pena citarlo más extensamente: 'Ciertamente, el capitalismo imperialista utiliza el poder de la clase feudal, en tanto que la considera la clase políticamente dominante. Pero, sus intereses económicos no son los mismos. La pequeña burguesía, sin exceptuar a la más demagógica, si atenúa en la práctica sus impulsos más marcadamente nacionalistas, puede llegar a la misma estrecha alianza con el capitalismo imperialista. El capital financiero se sentirá más seguro, si el poder está en manos de una clase social más numerosa, que, satisfaciendo ciertas reivindicaciones apremiosas y estorbando la orientación clasista de las masas, está en mejores condiciones que la vieja y odiada clase feudal de defender los intereses del capitalismo, de ser su custodio y su ujier. La creación de la pequeña propiedad, la expropiación de los latifundios, la liquidación de los privilegios feudaldes, no son contrarios a los intereses del imperialismo, de un modo inmediato. Por el contrario, en la medida en que los rezagos de feudalidad entraban en el desenvolvimiento de una economía capitalista, ese movimiento de liquidación de la feudalidad, coincide con las exigencias del crecimiento capitalista, promovido por las inversiones y los técnicos del capitalismo'.93. Esta temprana valoración es más perceptiva que mucho de lo producido por los marxistas peruanos antes del golpe; en general, el análisis que hacían era *ex-post* y funcionalista en lugar de dinámico.

28 La declaración oficial sobre las prioridades se fijó de la siguiente manera: (Ley General de Industria 2-5).
Primera Prioridad: i) las industrias que producen insumos básicos para actividades productivas (es decir, acero, química); ii) las industrias que manufacturan bienes de capital estratégicos (es decir, maquinaria, minería, armamento, barcos); iii) las industrias comprometidas en la tecnología industrial.
Segunda Prioridad: el respaldo a las industrias que producen bienes esenciales para la población, y bienes e insumos complementarios para las actividades productivas.
Tercera Prioridad: Las industrias complementarias que producen bienes no esenciales para la población e insumos complementarios para las actividades productivas.
Sin prioridad: las industrias que producen bienes suntuarios y superfluos.

estas ventajas comparativas (y no sólo de la mano de obra más barata).

3. Se promueve el desarrollo de una industria de insumos propia mediante el sistema fiscal, la promoción extranjera, y
4. El estímulo sistemático de una tecnología propia, de la educación técnica y de la innovación[29].

Estos pasos se ligan con las reformas de diversas maneras. Para indicar la más significativa: el *'desenclavamiento'* del sector externo, abriéndolo a eslabonamientos anteriores y posteriores; la homogenización del mercado interno a través de la reforma de la tierra y el desarrollo acelerado de la agricultura, y la nueva dirección de las inversiones extranjeras hacia los sectores juzgados más importantes desde el punto de vista del desarrollo general. La reforma agraria en particular ocupa un lugar importante. Vale la pena añadir unos cuantos comentarios sobre su relación con la industrialización.

La reforma agraria y el desarrollo agrícola junto con la industrialización se conciben como mutuamente vinculadas. Pero de las dos, la industrialización es considerada como la más importante. Ello es evidente en distintas formas; primero, se sostiene que dada la tierra disponible y el criterio para adjudicarla, es insuficiente para todos. Sólo la industrialización masiva puede absorber el excedente de la población rural, que tiene que encontrar un empleo productivo fuera de la agricultura, si se desea lograr la formación del capital en la agricultura[30]. Segundo, las inversiones en la agricultura (especialmente en la agricultura atrasada) toman más tiempo para rendir beneficios que aquellas en la industria; una buena parte de la carga de financiar la expansión agrícola tendrá que ser aportada por el Estado, sin embargo, las comunidades de base en la agricultura deberán jugar un papel

---

29 Con este fin se creó una nueva institución, el Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas (IITINT); cada empresa debía dedicar el 2% de sus utilidades netas a la investigación científica y tecnológica. Estos programas tienen que ser aprobados y controlados por el IITINT y los llevan a cabo las firmas por su cuenta o en grupos. El llamado 'grupo japonés' merece una mención especial; constituido por peruanos, entre los cuales habían varios ingenieros, este grupo analizó, arreglándoselas subsecuentemente para mejorar diversos productos protegidos por patentes, etc. Estos nuevos productos son importantes, como lo son también en Argentina y el Brasil. Se efectúa un buen trabajo en ingeniería, inclusive en electrónica avanzada.

30 *Plan Nacional*, I, 88.

fundamental[31]. Por cierto que las inversiones públicas en la agricultura han disminuido algo, mientras las de la industria se han incrementado enormemente[32].

El relativo orden de importancia dado al desarrollo agrícola e industrial también se manifiesta en la forma como los bonos de indemnización por la tierra expropiada son canalizados hacia la agricultura: hablando en términos generales, sólo podían convertirse en liquidez cuando se usaban como parte de pago para establecer una industria. Esta, de preferencia vinculada a la agricultura, necesita de la aprobación del Estado[33]. Los elementos y las medidas semejantes a éstas son probablemente, incluso de inmediato, más significativas que los conocidos argumentos (también aducidos para promover la agricultura en nombre de la industria) tales como la necesidad de ampliar la demanda interna, producir insumos para la industria, ahorrar las divisas extranjeras gastadas en la importación de alimentos, etc.

Si todo ello está dirigido a demostrar la interdependencia entre las reformas y la industrialización, tal como ha sido expuesto, ordenado y planificado por los militares, todavía le falta proporcionar un análisis bastante adecuado de la estrategia de industrialización. Creo que esta estrategia puede ser definida como esencialmente dualista. Considérese : i) las prioridades para

---

31 *Ibidem*, I, 88-89. El Plan reconoce que tanto el desarrollo agrícola como el industrial podrían presentarse como disputándose los recursos del Estado. La rivalidad entre estos dos sectores puede evitarse —sostiene el Plan— dadas las características especiales de la agricultura, tales como la importancia de la mano de obra, los largos períodos de gestación, entre otros.

32 Téngase en cuenta la siguiente información sobre las inversiones públicas por sectores de producción, durante 1960-1967 y 1971-1975 (en porcentajes):

	1960-1967	1971-1975
Agricultura	8.0	7.6
Transporte	30.2	16.4
Minería	— o	16.4
Manufactura	14.2	25.1
Harina de Pescado	— o	4.2
Otros	47.6	30.3
Total	100.0	100.0

Fuente: *Plan Nacional* I, 23.
o menos de 1.0%.

33 *Nueva Ley de Reforma*, art. 181. El plan señala que se especificarán las industrias en las cuales se pueden invertir los bonos (*Plan Nacional*, I, 135).

el desarrollo industrial y la franca opción por las industrias estratégicas y pesadas con uso intenso de capital; ii) el importante papel atribuido a la artesanía y a otras industrias más ligeras con el propósito de proporcionar empleos[34]; iii) los planes para el sector de propiedad social, el cual, como lo señaló un alto funcionario, debe servir a un doble propósito. Algunas empresas de propiedad social (EPS) deben ayudar a acelerar el desarrollo de las industrias estratégicas de alta competencia y productividad con uso intenso de capital, en su mayoría dadas a la producción de bienes de producción para el mercado interno, el Andino, además de otros mercados. Otras EPS debían generar un máximo de empleos productivos, incluso desempeñarse como el sector orientador para el desarrollo agrícola a la manera china. Debe agregarse que estas EPS, al igual que las firmas publicas y 'privadas reformadas' están localizadas en la medida de lo posible, fuera de Lima, las primeras exclusivamente fuera de la capital[35].

Entonces, lo que hemos visto que surge es una estrategia de industrialización que trata de llevar a cabo dos cosas en una: desarrollar industrias modernas, pesadas y tecnológicamente adelantadas, además de promover industrias ligeras con uso intenso de mano de obra. Las primeras se llaman 'políticas', las últimas 'sociales'. 'Políticas' en vista de los motivos internos y

---

34 Además de la industria de la construcción, se carga a la industria en general con la creación de gran parte de los empleos: 294,000 nuevos puestos de trabajo entre 1971 y 1975, de los cuales 103,400 fueron en manufactura y 191,000 en la industria artesanal; los objetivos (por miles de personas):

	1970	1975
Artesanía	411,2	602,0
Manufactura	181,6	285,2
Total	592,8	887,2

Fuente: *Plan Nacional* I, 127.
La población económicamente activa en la industria subirá del 14.57% en 1970 al 17.9% en 1975. En el término medio se da prioridad a las industrias con uso muy intenso de capital, por lo tanto 'las actividades deben enmendar la situación en alguna forma, contribuyendo eficientemente a la creación de puestos de trabajo en el sector' (128).

35 Por lo menos en lo que concierne al Estado. Ello surgió de mi entrevista con la Comisión Nacional de Propiedad Social; también es evidente en las Unidades Regionales y en la forma como está organizado el Sector de Propiedad (Ley de Empresas de Propiedad Social, sección cuatro). Las primeras EPS que se fundaron fueron todas en ciudades de provincias, *Caretas*, 500 (mayo-junio de 1974), p. 28 y ss.

externos: los internos se refieren a la influencia de las industrias 'fundamentales' en la marcha y en la estructura de otras industrias; los externos tienen que ver con el papel del Perú en el Grupo Andino, el mercado internacional y, últimamente, con su independencia. Las industrias 'sociales' derivan su calificación del empleo y de la función de bienestar ya referida, que supuestamente deben cumplir, no únicamente, pero sí específicamente[36].

8.2.3 Un escenario dentro de los lineamientos de Gerschenkron

Ahora nos acercamos a una configuración que se aproxima a la teoría de Gerschenkron. Como hemos visto[37], Gerschenkron establece una vinculación entre el tipo de industrialización y el relativo atraso de un recién llegado. El último estaría inclinado, sostenía, a seguir un rumbo marcado por un fuerte énfasis en el Estado y las finanzas públicas, en las ideologías nacionalistas, en la importación directa de las tecnologías más recientes y una insistencia en las industrias básicas y estratégicas. Yo afirmaría que hay una sólida base en el caso peruano para respaldar esta teoría.

Junto con unos cuantos grupos, los militares eran probablemente los más sensibles a la 'tensión entre las condiciones existentes y la promesa de industrialización'[38]. La industrialización les parecía a los militares, al igual que a los estadistas del siglo XIX, el principal vehículo para la formación de un estado nación soberano, desarrollado y poderoso. En este sentido, establecieron un vínculo que ha sido subrayado antes como que era y continúa siendo un requisito básico para un desarrollo capitalista vigoroso y autónomo (no autárquico).

Además, está la relación que perciben entre la necesidad de reformas drásticas y la industrialización, por un lado, y la tarea de garantizar la soberanía y el orden interno por el otro. No sólo importa la independencia del Perú dentro del sistema andino e internacional, sino también la prevención de un levantamiento comunista y nuevas dependencias son motivos importan-

---

36 Las EPS tendrán fondos especialmente destinados a financiar el alojamiento, el esparcimiento, la educación y otras actividades. Nótese que la fábrica industrial peruana en conjunto se hacía cargo con frecuencia de funciones que en otros países son delegadas a instituciones especiales.

37 Ver supra capítulo I, sección 2.

38 Gerschenkron, *Economic Backwardness*, 8. Es innecesario añadir que no faltan las motivaciones geopolíticas, de estrategia y de 'grandeza' militar.

tes, como lo veremos algo más detalladamente a continuación. Entonces, el nacionalismo revolucionario, tanto como la integración del país, constituyen temas viejos pero aún vigentes. Ello implica una vuelta al estado nación –una unidad y un marco de referencia descartado muy a la ligera por los autores liberales y radicales como algo ya pasado. La invocación del glorioso período incaico del Perú y el recurrir a Túpac Amaru (el caudillo mestizo que sublevó a los peruanos a fines del siglo XVIII contra el colonialismo español) como símbolo de la nueva independencia del Perú, pueden ser vistos como esfuerzos por cimentar a la revolución en una identidad distinta[39].

8.3 MAS ALLA DEL CAPITALISMO: HACIA UNA DEMOCRACIA SOCIAL DE PARTICIPACION PLENA

8.3.1 La búsqueda de una 'solución peruana para los problemas peruanos', el camino intermedio entre el capitalismo y el comunismo

Hasta ahora, he trazado una imagen de los militares radicales introduciendo reformas que –con todo lo drásticas y sin paralelo que puedan ser– aún pueden considerarse útiles al capitalismo. Pero esto no es válido para algunas de las medidas mencionadas a continuación. Ni hace justicia al análisis y al pensamiento de los militares sobre lo que está mal en el país, y qué se debe hacer. Los autores marxistas tienden a ver a los militares casi como sustitutos de una burguesía capitalista, que sólo puede ser débil. Semejante análisis subestima la progresiva y siempre continua transformación de la sociedad peruana. El nuevo orden vislumbrado por los militares ya no es más capitalista, sin duda no en el sentido conocido; tampoco colma el sueño marxista: la total 'hegemonía del proletariado' sobre el Estado y medios de producción. En lugar de ello, hasta donde se puede ver ahora –y debemos recordar que todavía está realizándose– se acerca a un tipo de orden socialista.

Este 'nuevo orden' y su lógica tal como la expresan los militares y sus

---

39 Estos temas se hicieron más sólidos a partir de 1970, ver por ejemplo *La Voz* I, 263-266, y II, 107-144, 175.

portavoces es, brevemente, el siguiente[40]. La lógica se basa fundamentalmente i) en un diagnóstico del subdesarrollo del Perú, ii) en una evaluación del capitalismo y del marxismo (o del comunismo, como se lo llama a menudo), y iii) en una ideología implícita al papel de los individuos, los grupos, del Estado y de la nación. Se ve como la causa principal del subdesarrollo del Perú al capitalismo, y al fracaso de la democracia formal (parlamentaria). La explotación de muchos en favor de unos cuantos; la marginación de la mayoría; el analfabetismo y la miseria concomitante; el alto grado de penetración extranjera y dependencia externa; las desigualdades estructurales en la riqueza, poder y desarrollo regional; y la traición por parte de los políticos y los partidos políticos. Se aduce la existencia de estos males al predominio del capitalismo en el Perú, y por ende del sistema de la democracia formal[41].

Esto no estaba únicamente relacionado con la forma como el capitalismo liberal se manifestaba en el Perú. Tanto en su diagnóstico como en la formulación de la solución, los militares rechazaron el capitalismo *per se*. Se le ve como vinculado a la concentración del poder y la riqueza para facilitar la formación de capital, con un máximo de utilidades sin garantías para los intereses en general, y con una participación desigual que puede ser evitada, de capital y mano de obra en la propiedad, en la gerencia y en la distribución de remuneraciones. Ello es lo más importante, afirman los militares, porque en un país como el Perú la riqueza la crean principalmente

---

40 Los documentos más importantes usados para este resumen son los discursos del Presidente, especialmente el de Fiestas Patrias y el pronunciado en el congreso anual de ejecutivos peruanos (CADE). Respecto a 1969 ver *La Voz* I, 75-81, 84-85, 163-172, 207-216; respecto a 1970: 220-229; Vol. II, 7-28, 93-103, respecto a 1971, *idem*, 107-122, 271-287, 291-300: respecto a 1972, *ibidem*, 339-357; respecto a 1973, *Mensaje a la Nación*, e *idem* para 1974. También he utilizado, *Perú, documentos fundamentales del proceso revolucionario* (Buenos Aires, 1973) especialmente los discursos de los generales Maldonado y Rodríguez Figueroa, y del Dr. Delgado. Finalmente la revista *Participación* I (diciembre de 1972) del SINAMOS (descontinuada) fue útil, especialmente el artículo del General Mercado Jarrín sobre 'La seguridad integral del proceso revolucionario peruano' y el artículo del Dr. Delgado 'Participación campesina, reforma agraria y movilización social'. El último es un importante ideólogo de los militares.

41 Este análisis de la política peruana coincide, en general, con los de Bourricaud y Cotler: los temas fundamentales son el sometimiento de la camarilla de políticos profesionales a la oligarquía y a los intereses extranjeros y como fracasaron en cumplir con las reformas prometidas en la etapa electoral. Este fracaso no lo veían los militares como vinculado con la política parlamentaria, verbigracia comprometerse por necesidad, sino como íntimamente ligado con la inmoralidad de los políticos y sus vínculos con los intereses creados.

los trabajadores. Si la teoría a seguir fuera que el desarrollo depende primero de los ahorros y el capital, el Perú estaría condenado eternamente al subdesarrollo. La contribución de los trabajadores si no es de capital importancia, deberá recibir mayor reconocimiento que el que sea posible bajo el capitalismo[42].

Si el capitalismo debe rechazarse, ¿qué puede decirse del comunismo? éste fue censurado incluso antes que el capitalismo[43], haciéndose referencia a las características burocráticas, totalitarias y monolíticas de las sociedades comunistas. El comunismo es visto como compartiendo con el capitalismo (especialmente el capitalismo del Estado) elementos tales como la concentración del poder y la alienación de los individuos respecto a ambos medios de producción y a la verdadera participación (política) en la toma de decisiones. La libertad se asfixia bajo el régimen del partido único manipulado por una pequeña élite. Mas aún, el Estado se apropia del excedente generado por los trabajadores, en contradicción con lo que a menudo pretenden establecer las revoluciones. Por estas razones debe rechazarse el comunismo[44].

Pero los militares no rechazan los postulados básicos de lo que llaman 'socialismo humanista y libertario', postulados que ellos ven compartidos con el cristianismo o próximos a él[45]. Se indica que el término 'socialismo' guarda poco valor genérico en vista de las múltiples variables teóricas, políticas e históricas; sin embargo, en su propia ideología[46], se hace referencia a los

---

42 Que los militares aceptaron parcialmente la teoría marxista del valor del trabajo puede verse en *La Voz*, II, 22-24 y en *Perú, documentos oficiales*, 103-114, 126-132, 158-159.

43 La primera declaración explícitamente anticomunista de los militares, fue, hasta donde he podido comprobar, el discurso pronunciado por Velasco el 28 de julio de 1969 con motivo de la Independencia Nacional; ver *La Voz*, I, 81. En ese momento no se hizo referencia específica al capitalismo, sólo al *statu quo* tradicional; ello es válido también para la conferencia CADE 1969, (*La Voz*, I, 167). Parece que el pluralismo se anunció explícitamente por primera vez en abril de 1970, ante el Congreso de Industriales Latinoamericanos de Lima (*La Voz*, I, 212) cuando también se anunció la autogestión. El CADE 1970, que siguió a la introducción de la CI, constituyó la ocasión para una explícita formulación del carácter no capitalista y no comunista de la revolución (*La Voz*, II, 9-15).

44 El discurso de Delgado en *Perú, documentos* presenta la exposición más sistematizada que he encontrado; la referencia a uno o más partidos puede encontrarse en las pp. 164 a 1973.

45 Prácticamente desde el comienzo la Iglesia Peruana ha dado oficialmente su respaldo a la revolución. ONIS, un grupo radical de la clerecía, al igual que la izquierda radical, con la cual mantiene estrechos lazos, adopta una posición más crítica.

46 El marxismo leninista es descrito como una desviación de los verdaderos principios socialistas de libertad y humanismo. Ver por ejemplo, Delgado, 'Participación Campesina' y Velasco, *La Voz*, II, 9-14, 273-300, 341-344.

'verdaderos' principios socialistas. Estos, incluyen la noción que todos los individuos tienen igual derecho al total desarrollo de sus facultades personales. Deben tener igual acceso a los medios de producción; la propiedad privada puede existir, siempre y cuando sea un derecho y una posibilidad igual para todos[47]. Todo ello, en vista de la naturaleza básicamente social de la producción y de la creación de riqueza, que en última instancia se deben al trabajo de todos[48]. Todos deben compartir por igual, o en proporción a su trabajo, la propiedad, la gerencia y la distribución. Con este fin, la gente debe estar organizada en comunidades de base, ya sean grandes o pequeñas.

8.3.2 La Comunidad Industrial y la Empresa de Propiedad Social

Para el mundo urbano e industrial se desarrollaron dos tipos principales de formas de producción, gerencia y distribución social(izadas). Estas deben verse junto con las diversas formas de organizaciones de base introducidas en el sector agrícola, pero que no analizaremos aquí[49]. Los tipos a que se hace referencia son la Comunidad Industrial (CI) y la Empresa de Propiedad Social (EPS). El primero fue introducido en julio de 1970, el segundo más recientemente en abril de 1974.

Todas las firmas de propiedad privada que empleaban a 6 o más personas, o que tenían un ingreso anual (bruto) de por lo menos un millón de soles (alrededor de U.S. $ 25,000, de entonces) estaban obligados a establecer una Comunidad Industrial. Al ser una entidad legal distinta, la CI abarcaba a todos los empleados estables y a tiempo completo (inclusive la gerencia). Tiene una Asamblea General y un Consejo Ejecutivo, y envía por lo menos un delegado al Directorio. El número de estos delegados aumenta en proporción al porcentaje de acciones de la firma que la CI obtiene. Los delegados deben votar en bloque; no pueden ser representantes de sindicatos. En ambos casos el límite máximo es el cincuenta por ciento, es decir, la mitad de las acciones y de los miembros del Directorio. Cada año se da a la CI el 15% de las

47 *La Voz*, I, 84-85, 211-212.

48 Esta idea desde entonces repetida y ampliada, aparece por primera vez en el discurso de Fiestas Patrias de 1969, (La Voz, 76-77 y 84-85).

49 En relación a una encuesta breve, pero útil, véase P. Knight, 'New Forms of Economic Organization in Peru: Towards Workers Self-Management', que aparecerá en A. Lowenthal (ed), *Continuity and Change in Contemporary Peru* (próximo a aparecer). Véase también D. Scott Palmer, 'Revolution from above: Military Government and Popular Participation in Peru' (Tesis doctoral, Cornell Latin America Studies Program: [serie de tesis] 47, Cornell, enero de 1973), cap. IV.

utilidades netas antes de descontar los impuestos para comprar acciones. Una vez que alcanza el 50o/o, la CI emite valores por cuenta propia, (no son acciones de la firma) para el personal que es miembro de acuerdo a los años de servicio. Estos valores no pueden ser transferidos y revierten finalmente a la CI. El 15o/o de las utilidades que continúan acumulándose en la CI, una vez que se ha conseguido el 50o/o de las acciones, debe invertirse en fines tales como la adquisición de otras firmas, compra de valores del gobierno, y otros semejantes. Además de esta introducción de acciones laborales colectivas en la propiedad y en la gerencia, la repartición de utilidades es obligatoria. Con este fin, el 10o/o de las utilidades anuales netas se distribuyen individualmente, la mitad según la remuneración básica y la otra mitad según el número de meses trabajados en el año anterior.

Las Comunidades de los sectores de harina de pescado, telecomunicaciones y minería, tienen un Fondo de Compensación para cada sector en conjunto, lo que permite cierta redistribución de ingresos entre los trabajadores de las empresas con mayor o menor productividad. Las empresas del Estado y las mixtas (consideradas como estratégicas para el desarrollo) trabajan bajo un programa por medio del cual como máximo dos delegados de los trabajadores integran el Directorio y la CI obtiene valores de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) en lugar de acciones. Ello se propugnó en base a que estas empresas ya están controladas socialmente –pertenecen al Estado, es decir, a todos los ciudadanos– asimismo con fines de crecimiento[50]. A un nivel más general encomtramos una combinación de motivos y posibilidades económicas, sociales y políticas. A todos los empleados se les da cierto grado de participación en la propiedad, gerencia y distribución. Esta participación aumenta con las utilidades y tiene por objeto crear incentivos tanto para los capitalistas como para los trabajadores, para incrementar las inversiones y la productividad, para evitar el consumo innecesario y acumular ahorros para futuros beneficios[51]. En este proceso, se espera que ambos aprendan a colaborar y a modificar sus respectivas mentalidades. El capitalista se transformaría en empresario nuevo o moderno, sintiéndose parte de la CI[52]. Los empleados y los trabajadores se identifica-

50 Respecto a una exposición clara de los diversos tipos de comunidades, véase DESCO, *La Comunidad Laboral*, (Lima, 1973).

51 En relación a la exposición explícita de tales propósitos, especialmente expuestos y discutidos frente a los industriales, véase el discurso del presidente en CADE, *La Voz*, II, 22-24 y ss. Cfr. también el *Plan Nacional*, 28.

52 *La Voz*, II, 116.

rían con la firma. La firma como unidad se ampliará y contribuirá al desarrollo[53]. El conflicto de clase entre el capital y la mano de obra será desplazado entonces por relaciones más armoniosas[54]. Desde la promulgación de la ley en 1970, se han establecido cerca de tres mil quinientas CI.

La Ley de Propiedad Social va más allá de la CI en diversos aspectos. No sólo es más reciente sino que, además, en realidad todavía no ha sido puesta en ejecución. Los dos programas fueron dados a conocer en formas diferentes: la CI de sorpresa y sin un análisis público previo; y la Ley de Propiedad Social, ya vagamente anunciada en 1969, luego de un intenso debate público[55].

Desde una perspectiva más amplia, las diferencias entre la CI y el Proyecto de Propiedad Social (PPS) son todavía más evidentes. Primero, mientras la CI estaba solidamente inspirada en el pensamiento de las

---

53 *Ibidem*, 116-123.

54 Considérese, por ejemplo la siguiente exposición: '. . . Esa errada concepción de la comunidad laboral se funda en la noción, por algunos considerada irrecusable, de que los intereses del capital y del trabajo, vale decir, de los trabajadores y de los capitalistas, son siempre absolutamente antagónicos por basarse en una relación de oposición 'natural' que no puede ser modificada. Este punto de vista, que para algunos tiene el valor absoluto de un verdadero dogma, debe ser, en nuestra opinión cuidadosamente revisado. En efecto, surge de la consideración teórica de que la propiedad privada absoluta de los medios de producción genera, históricamente, no sólo las clases sociales, como fenómeno típico del capitalismo, sino la total irreductibilidad de intereses entre determinadas clases sociales. Como puede apreciarse claramente, esta irreductible oposición de intereses se considera función de la propiedad privada absoluta de los medios de producción. Es de tal circunstancia, típica del capitalismo clásico, de donde deriva la sentencia de una oposición irreductible entre trabajadores y empresarios. En consecuencia, es enteramente lógico que al modificarse de manera sustantiva la condición de propiedad privada absoluta de los medios de producción, la relación de oposición total que de ella resulta debe también aceptar modificaciones sustanciales. Por lo tanto, parece inobjetable que la pretendida irreductibilidad de intereses, que condujo a la teoría de la lucha de clases como formulación interpretativa de validez histórica universal y permanente, deba ser cuestionada. Esto permite examinar con fundamento la constructiva positibilidad de encontrar un camino de conciliación de intereses sociales conflictivos, que por todo lo anterior, no deberían ser necesariamente concebidos en términos de un rígido y absoluto antagonismo insuperable. (*La Voz*, 118-119). Esta cuidadosa formulación posteriormente dio paso a rechazos más articulados sobre las teorías de clase.

55 Respecto a un resumen de este debate, véase L. Jiménez, *Propiedad Social, el debate*, (Lima, enero de 1974); sobre los resultados cfr. P. Knight, 'A Preliminary Analisis of Differences between Peru's Social Property Law (D.L. 20598) del 30 de abril de 1974 y el proyecto de ley del 29 de agosto de 1973' (mimeógrafo).

encíclicas papeles (verbigracia, una armonía de mitad a mitad entre el capital y la mano de obra, la condición social de la propiedad privada), la EPS se inspira más directamente en ideas y experiencias socialistas. Desempeñaron papeles importantes, la experiencia yugoslava e israelí, expertos como Horvath y el economista norteamericano Vanek, nacido en Chevoslovaquia[56]. Segundo, la CI intenta claramente reformar el sector *existente* y predominantemente capitalista privado y ponerlo más de acuerdo con el nuevo orden ideal de los militares de una democracia social de participación plena. El PPS pregona un orden *futuro* basado no en la cogestión del capital y la mano de obra, sino en la autogestión: la autogestión del trabajador eliminando a los capitalistas privados[57]. Se espera que las EPS se extiendan ampliamente en diversos campos de la actividad productiva[58]. Finalmente, pero por cierto no por ello lo menos importante, el PPS no sólo va por encima de la CI y de las cooperativas de autogestión del sector agrario[59], sino que en general expresa cabalmente las ideas de los militares sobre participación plena, propiedad social, acumulación y distribución.

La Ley de Empresas de Propiedad Social (D.S. 20598) especifica que las Empresas de Propiedad Social (EPS) estarán exclusivamente integradas por trabajadores[60], con participación plena, propiedad social, acumulación social de capital y permanente capacitación. La participación se refiere al derecho de todos los trabajadores de compartir por igual la toma de decisiones y las recompensas. La propiedad es social porque todos los trabajadores de la EPS están investidos de ella; nadie disfruta de derechos de propiedad individual. La acumulación es social porque parte del ingreso generado por la EPS se usa

56 Véase Peter Knight, 'New Forms'.

57 El capital privado sólo puede tener acceso indirecto a las EPS. Esta última puede emitir accio-bonos (vinculados a un tipo de fondos mutuos) comprados a través de intermediarios financieros. Los cuales no dan derecho a compartir la dirección. Si se desea un análisis de ello véase *Ibidem*.

58 Véase lo ya dicho en la sección 8.2.2. Los militares han sostenido a partir de 1972, que el sector de propiedad social será el sector prioritario de la economía; incluso las industrias pesadas de propiedad del Estado son vistas con una importancia mayor sólo en una clasificación intermedia. Sobre una exposición inicial véase, por ejemplo, La Voz, I, 212-215 y II, 120.

59 En relación a un sucinto análisis pertinente véase Knight, 'New Forms'.

60 En lugar de incluir sólo a los trabajadores estables y a tiempo completo que tuvieran por lo menos un año de servicios, las EPS acpetaban a los trabajadores eventuales quienes compartían todos los derechos, excepto el de ocupar un cargo electivo (art. 15).

para redistribuirlo entre el Sector de Propiedad Social para su expansión; como resultado de ciertas disposiciones, la EPS también contribuye a la larga a la sociedad por entero[61]. Una EPS puede ser establecida tanto por la conversión de las empresas existentes, siguiendo normas estrictas[62], como por nuevas iniciativas de grupos privados y entidades públicas. Los planes, los estatutos, las escalas de jornales y salarios necesitan de la aprobación de organismos públicos especiales. En general, la planificación regional y del Sector de Propiedad Social constituye un conjunto de parámetros[63]. Los controles más amplios sobre el financiamiento, constituye otro. El financiamiento público (canalizado a través de COFIDE y de los Fondos Nacionales de Propiedad Social) al igual que otras contribuciones (a través de bonos) proverán el capital para iniciar la EPS, y para ayudar a financiar su expansión[64]. Pero desde el principio hasta el fin la EPS deberá pagar un

---

61 Aparte de los intereses sobre el capital, que significan una socialización de la situación y del monopolio de rentas, y la transferencia de parte del excedente al fondo del SPS, los ingresos de la EPS ayudarán a financiar nuevas EPS y al SPS en general. Sin embargo, se debate algo sobre tales aspectos del programa. Véase, por ejemplo R. Abusada Salah, *Propiedad social: algunas consideraciones economicas* (CISEPA, Lima, 1973, No. 12) y César Peñaranda, *Anteproyecto del decreto ley de la propiedad social: comentarios y planteamientos alternativos* (CISEPA, enero de 1974, No. 14). Peter Knight también plantea algunos temas no resueltos en este sentido, 'A Preliminary Analisis'.

62 Las condiciones son las siguientes: i) la empresa a convertirse debe estar en buenas condiciones financieras y económicas, ii) las dos terceras partes de los dueños, accionistas, o miembros deben estar de acuerdo, y iii) se necesita la aprobación de la Comisión Nacional de Propiedad Social. La primera condición obviamente ha sido incluida para evitar la conversión provocada por el lado laboral o que el SPS se haga cargo de firmas débiles.

63 La organización del SPS lo ha logrado. Todas las bases de las EPS pertenecen a las Unidades Regionales (UR), cada Asamblea General por EPS elige 3 delegados. Cada UR envía 3 delegados (el presidente y dos elegidos) a la Asamblea (Nacional) del SPS; esta Asamblea elige 3 miembros para la Comisión Nacional del SPS, las instituciones del Gobierno mandan 12, inclusive al Presidente de la Comisión Nacional. Esta comisión, a su vez, está vinculada al consejo del SPS que consiste de 3 ministros, del jefe del Instituto Nacional de Planificación y del Presidente del NCSPS. En resumen, el SPS está estrechamente controlado, tanto a través de estos canales y como resultado de los controles sobre sus aspectos financieros, de inversiones y de jornales y salarios.

64 Los primeros proyectos previstos demandaban considerable capital. *Caretas* mencionó que una industria maderera en Pucalpa a un costo de 500 millones de soles, creó 700 puestos de trabajo y fue establecida con la ayuda técnica de Polonia; industrias de vidrio que demandan alrededor de 1,000 millones se trasladarán a Huacho o Pisco; una industria de lana de 600 millones crea 300 puestos de trabajo en Huancavelica o Arequipa; maquinaria de grúas de 300 millones crea 450 ocupaciones; las fibras duras, 200 puesto de trabajo, etc. Una industria que produce insumos para instalaciones de enfriamiento, una que fabrica piezas de motocicletas y otras dos que producen insumos auxiliares serán establecidas pronto. La cuidadosa y costosa preparación de estos proyectos, que por razones que resultan obvias los militares están interesados en que constituyan un éxito, no pueden hacer otra cosa que incrementar los costos por puesto de trabajo creado; pero conforme se gana experiencia, éstos pueden disminuir.

interés sobre el capital, incluso después de haber amortizado los préstamos públicos. En ésta y otras formas, la autogestión está combinada con un control social más amplio.

8.3.3 La economía pluralista

De lo anterior se puede inferir que serán cuatro, quizás cinco, los tipos de organización de producción que existirán en la industria peruana, operando uno junto al otro, dentro del contexto de una economía de mercado (dirigida).

1. *Las empresas del estado*
   localizadas en industrias básicas y estratégicas, dotadas de una versión más débil de la CI.
2. *Las empresas mixtas*
   representan sociedades conjuntas del Estado con el capital privado —a menudo extranjero— también localizadas en las industrias básicas y estratégicas, con la versión más débil de la CI.
3. *Las empresas del sector privado reformado*
   que incluyen compañías extranjeras y localizadas en las industrias no reservadas para el Estado, con CI total.
4. *Las firmas capitalistas*
   comprenden sólo industrias artesanales (menos de 6 empleados) y en el futuro quizás empresas pequeñas (con menos de 20 empleados)[65], sin CI.
5. *Las empresas de Propiedad Social*
   parte del Sector de Propiedad Social, recién descrito.

El pluralismo ha sido convertido en política oficial, pero la mayor prioridad se da a las Empresas de Propiedad Social, en términos de créditos, tecnología y cualquier otra ayuda del Estado[66]. Entidades públicas de nivel más bajo colaborarán y, por cierto, se servirán de las EPS, que como, ya hemos visto, están ideadas específicamente como un instrumento para la regionalización del desarrollo. Las primeras cuatro EPS, a establecerse están todas

---

65 La exoneración de las firmas que tienen menos de 20 empleados está considerándose. Véase *infra*.

66 Es bastante probable que los militares usen de las EPS como medios para construir las industrias asignadas al Perú en las negociaciones del Grupo Andino. Como en el caso de algunos proyectos ya aprobados, estas EPS incluyen (o pueden incluir) convenios de patentes con instituciones extranjeras, inclusive de Europa Occidental.

situadas fuera de Lima, tienen de 150 a 450 puestos de trabajo, cada una, y producen bienes de capital[67].

La economía pluralista del Perú entonces no es tan 'pluralista' como parece, especialmente respecto al elemento capitalista. La propiedad privada plena está relegada a la industria ligera y más pequeña. Encontramos principios sociales de control, gerencia, y distribución a diversos niveles, a saber: i) corporaciones estatales y empresas mixtas bajo control público mayoritario, ii) la cogestión y iii) la autogestión, ambas subordinadas a la planificación nacional, tanto como a la regional, incluso a la aprobación, a la información, etc. Otros instrumentos, tales como los sistemas fiscales y de crédito, se emplean para hacer funcionar el sistema.

8.3.4 La democracia pluralista

Los militares piensan que el poder política emana básicamente del poder económico. Los individuos organizados en comunidades de base tienen instantáneamente una escuela de democracia que pondrá fin al derroche de energía puesto en los grandes temas nacionales, que anteriormente fueron combatidos por una democracia aparente pero corrupta. En lugar de ello, la democracia será sustancial, arraigada en sólidos intereses sectoriales y funcionales, y en unidades y/o productos territoriales. Las organizaciones locales, regionales y nacionales, sectoriales, funcionales y otras juntarán y articularán tanto los intereses comunes como los conflictos. Aún no está claro en que medida será exacta la defensa de intereses, la ejecución de obligaciones y la ubicación de las responsabilidades. Pero se perciben como esenciales para evitar el absolutismo por parte del Estado o de la tenocracia, y para promover la participación efectiva en la toma de decisiones. Presumiblemente, tales organizaciones desembocarán en algún tipo de Asamblea Nacional[68].

Es difícil ir mucho más allá de este punto, pues si hay algo en que los militares han fracasado, es en aclarar lo anterior. Sin embargo, se han

---

67 Julio Cotler consideraba que el sector de propiedad social trataría de incrementar los empleos y de continuar de alguna manera como una unidad marginal en la economía, ello no ha sido comprobado, por lo menos en lo que se refiere a las primeras EPS. Pero conforme la estrategia dualista funcione más sistemáticamente, también puede aparecer un compartimento con uso intenso de mano de obra. Véase sus 'Bases del cooperativismo en el Perú', *Sociedad y Política*, 2, (octubre de 1972), 7.

68 Durante mi estancia en el Perú entre julio y agosto de 1974, ello se veía en los círculos del SINAMOS como una posibilidad para complementar la estructura de las organizaciones intermedias.

expuesto tres puntos principales i) la aceptación de conflictos y choques de intereses como un fenómeno normal; ii) evitar imponer soluciones desde la cúpula, y dar la posibilidad de que los grupos logren sus propias soluciones; y iii) una fuerte oposición al sistema de partido único y una marcada preferencia por una configuración multipartidaria[69]. Mientras continúe la formación de nuevos tipos de organizaciones, el Estado quizás ejercerá un papel crucial. Los militares lo justifican en diversos términos: para proporcionar la coordinación necesaria a niveles local, regional y nacional, entre sectores, grupos productores, etc. Otras razones son el evitar nuevas acumulaciones de riqueza o de poder en manos de ciertos grupos y evitar la distorsión de la revolución hacia vías comunistas.

8.3.5 ¿Capitalismo de Estado y/o corporativismo?

En general, parece haber una buena dosis de coherencia en la concepción de los militares acerca del nuevo orden que aparta al país del capitalismo, al menos tal como se le conoce a éste en la mayoría de los países capitalistas. Sería mejor dejar de lado ahora el paralelo entre los estadistas del siglo XIX y los militares, o por lo menos restringirlo considerablemente. Ello en parte, en vista de la explícita acusación al capitalismo y los defectos por los cuales, junto con la democracia formal, se les hace responsables en el Perú. Desde esta perspectiva, la posición de los militares es una respuesta peruana tanto como contemporánea. Es peruana, porque el capitalismo peruano estaba de verdad íntimamente vinculado con el imperialismo y con la dependencia y con la gran desigualdad interna. Es contemporánea porque las

69 La concentración del poder administrativo y del Estado además del poder político en una pequeña camarilla de burócratas, de dirigentes de partido, etc. tendería a eternizar su posición, argumentando que tienen el monopolio de la verdad; la falta de organizaciones independientes intermedias, arraigadas en las comunidades de base; las tendencias conservadoras inherentes a los sistemas de partido único; son todas mencionadas como móviles en contra del sistema de partido único en general. La falta de experiencia política, la ausencia de una toma de conciencia de gran parte de la población peruana y la carencia de organización de ésta (debido a los antiguos partidos y al sistema de dominio anterior) en lo que se refiere a los problemas perentorios tanto como nacionales, al igual que la necesidad de primero constituir dichos elementos básicos en el Perú antes que surjan los partidos políticos, son las razones específicamente internas esgrimidas para defender esta posición. Véase especialmente Delgado, 'Participación Campesina', 150-172; las entrevistas con el presidente Velasco, en el mismo volumen son también muy interesantes. Finalmente véase el *Plan Nacional*, I, 33-40.

teorías generales acerca de la dependencia y la crítica al capitalismo internacional tenían una influencia considerable. Más aún, los militares pueden hacer referencia a las realidades comunistas, reiterando lo que equivale a puntos de vista bien conocidos y casi Marcusianos. Visto de esta manera, su búsqueda de un camino intermedio y de un nuevo orden es, en verdad, bastante moderna.

Algunos autores consideran que el proceso hacia el nuevo orden culminará probablemente en un 'capitalismo de estado'[70]. Ello no se dará en lo que respecta al nivel de propiedad y las intenciones manifestadas por los militares: en lugar de optar por una abierta colectivización, el 'orden' militar consiste en comunidades de base caracterizadas por propiedad, gerencia y distribución social(izadas) al lado del Estado y de las empresas mixtas. Además, los militares han dado importantes pasos contrarios al Capitalismo de Estado, que incluyen la formación de la CI, las cooperativas y el Sector de Propiedad Social. Otros observadores señalan con el término 'corporativismo' el sentido que toma el plan de los militares. Algunas veces se usa para caracterizar la posición de anti'(lucha de) clase' de los militares y su segmentación de la clase trabajadora a lo largo de líneas dependientes verticalmente además de funcionales y sectoriales[71]. Otras veces se hace referencia al sistema político centralista, líneas verticales entre el Estado y las bases, y a otros rasgos del proceso político peruano. En el último caso, encontramos además la tesis que los militares debieron establecer una mayor armonía entre la estructura política del Perú y las tradiciones culturales hispánicas de autoridad –una correspondencia presumiblemente conducente a un funcionamiento óptimo de la comunidad[72].

---

70 Véase especialmente A. Quijano, *Nationalism and Capitalism in Peru*, (Monthly Review Press, 1968); *ibidem* 'Imperialismo y Capitalismo de Estado', *Sociedad y Política*, 1 (junio de 1972), 5-18. En este artículo, Quijano define al capitalismo de estado así: "Una economía capitalista en la cual la generación, realización y acumulación de la plusvalía es llevada a cabo predominantemente o completamente bajo la acción y el control del Estado". Añade que el capitalismo de estado es una alternativa importante, aunque todavía no es una realidad en el Perú, pero existen elementos que guían el proceso en este sentido (9, cita 2).

71 J. Cotler, 'Bases del corporativismo'.

72 D. Scott Palmer, 'Revolution from Above', las pp. 23-33 sobre corporativismo; de la página 10 a la 23, sobre la congruencia entre las tradiciones hispánicas y la institucionalización política, basada en la teoría de Eckstein.

Ambas etiquetas insisten en la problemática relación entre el Estado y las unidades básicas de producción en el proceso peruano. El Estado es, de hecho, bastante predominante debido a sus corporaciones, a sus múltiples instrumentos de poder y planificación, y sus excesivos controles; pero no es un estado fascista, ni siquiera represivo. También es difícil imaginarse un sistema corporativo sin un partido unitario y sin un movimiento político corporativo. En el Perú, tales elementos (aún) no existen. Los militares hasta ahora –a pesar de los esfuerzos por estimular nuevos tipos de organización, quizás corporativos[73] –permiten la continuación de las organizaciones existentes, a menudo marxistas, que esgrimen la lucha de clase como su único principio. Sin recurrir a la represión dura, los militares permiten –en una considerable magnitud– conflictos y protestas dirigidas contra sus planes[74].

73 Tengo mis reservas sobre la posible aplicación del concepto de corporativismo. No hay duda que varios elementos más pequeños tanto como más importantes pueden verse como típicamente corporativos. Tómese la disposición de que los delegados elegidos en las unidades de barriada sólo pueden ser jefes de unidades domésticas, el papel específico asignado a los intelectuales ,profesionales y artistas como grupos funcionales. Más importantes son las comunidades de base de trabajo y/o de residencia, las manifiestas intenciones anticlase de los militares y el Estado autocrático centralizado. En conjunto sugieren que el corporativismo constituye el ideal de los militares. Pero hay buenas razones para hacer que este juicio sea cuestionable y/o prematuro. El corporativismo prefiere unidades de base armónicas (compuestas de capital y mano de obra). Pero lo mismo hace la idea socialista de la democracia social basada en las unidades de producción de propiedad y gerencia totalmente socializada. La posición anticlase de los militares no puede ser, por la misma razón, vista simplemente como una muestra de corporativismo. En una sociedad compuesta exclusivamente de, digamos, comuneros, es decir, en una sociedad donde la propiedad privada es reducida a una posición marginal, los conflictos de clase en el sentido marxista general darían lugar presumiblemente a otros conflictos, inclusive a elementos de clase en el sentido de Weber, es decir, entre aquellos relacionados con la agricultura y la industria, entre la industria más ligera y más pesada, entre empleados y desempleados, entre una nueva clase a la Djilas y los comuneros. El corporativismo concibe al Estado centralizado como permanente y a los militares como algo transitorio. Todavía no se sabe que tipos de organizaciones intermedias vincularán al Estado con la base. Ni podemos decir en esta etapa como se agregarán y desagregarán los intereses. Las fuerzas de clase y de comunidad están en juego simultáneamente en el Perú, a través de claras líneas sectoriales y funcionales al igual que simples dicotomías de clase. El problema es, a mi entender, que el Perú se encuentra en el crepúsculo de la transición de un tipo de orden a otro. Muchas cosas están en transformación, comenzando por los planes y reacciones de los militares frente al papel de los sindicatos, de los industriales privados y los burócratas. Ello proporciona un rótulo esquemático inevitablemente parcial y prematuro.

74 Si consideramos i) lo que sucede en el Brasil, Chile y Uruguay y ii) las posibilidades que tienen los militares peruanos para recurrir a la represión en una forma sistemática en lugar de ocasional, pienso –junto con Hobsbawn y muchos otros– que el régimen peruano combina la autocracia con una buena dosis de tolerancia y libertad. El amplio margen político del que disfrutan los militares –una burguesía débil, bajos niveles de movilización social y el respaldo que pueden esperar por muchas de sus reformas– puede explicar este hecho. Lo mismo que la debilidad y confusión imperante en la izquierda, la necesidad de respaldo popular para rechazar un golpe del ala derecha, etc. Pero la misma posición de los militares juega un papel importante. No pueden ser meramente estigmatizados de autócratas; más frecuentemente que nunca, los Velasquistas adoptaron una actitud sensible y flexible de acuerdo con la movilización y demás afines (verbigracia, con los maestros, las huelgas, los estudiantes, la aplicación de la reforma agraria), estuvieran organizados o no. La izquierda radical al igual que la extrema derecha han, en mi opinión, a menudo inducido una imagen

Hay suficientes problemas en el Perú como veremos, que pueden conservar e incluso fortalecer la centralización, tanto económica como política. El examen del proceso peruano nos ayudará a obtener un mejor discernimiento en estos temas y de las fuerzas en acción.

8.4 LAS POLITICAS DE REFORMA

La revolución peruana, como todas las revoluciones, no es simplemente un proceso recto en el cual todo resulta según se había previsto; a pesar de la existencia de un plan de gobierno por parte de los iniciadores y conductores de la revolución, y aunque los militares tienen el control. Las razones para las fluctuaciones, las tentativas y los errores, y los problemas imprevistos en el caso peruano, incluyen la búsqueda de un nuevo y aún no probado modelo general, además de la experimentación con nuevos tipos de organización. El ordenamiento pacífico de la revolución constituye otra razón muy importante.

La revolución peruana es única. Es difícil pensar en otro caso en el cual un cambio en las relaciones de producción de capitalistas a socialistas no haya sido, de una u otra forma, acompañado o vinculado con una guerra (nacionalista), con el rompimiento colonial, con la lucha popular contra un enemigo externo, o con las consecuencias inmediatas de estos procesos[75]. En el Perú vemos una 'revolución pacífica' llevada a cabo desde la cumbre; una revolución que aunque sumamente nacionalista, no solivianta a toda la población bajo la bandera de un movimiento populista o popular. En lugar de ello es conducida por un grupo de militares que son institucionales y que al mismo tiempo no lo son; vistos durante mucho tiempo como los guardianes de la oligarquía, pero ahora de pronto (sólo percibidos, aunque no existen totalmente en la realidad) se convierten en protagonistas inflexibles de un género especial de orden socialista.

Más aún, los militares, o sus elementos radicales, encaran todos los problemas y conflictos que sus planes encuentran dentro de sus propias filas y fuera de ellas, dentro y fuera del Perú. Pero lo hacen sin las ventajas de la

---

distorsionada; realmente conforme avanzaba el tiempo, muchas personas de la nueva y de la antigua derecha tuvieron que sufrir, y cada vez con más frecuencia arrestos, exilios y otras medidas semejantes (generalmente en forma temporal).

75 Quizás Tanzania represente un ejemplo de una transición pacífica hacia un tipo de sociedad socialista, aunque Nyrere sí se benefició con las consecuencias de la descolonización. Etiopía bien puede transformarse en otro candidato de comparación, pero mucho depende de lo que suceda en la guerra con Eritrea.

legitimación popular ganada a través de la guerra o un levantamiento popular. Sólo pueden confiarse en el apoyo que sus reformas concitan en elementos específicos de la población, en contraste con los afectados adversamente. También, el monopolio de la violencia armada que detectan es un juicio ambiguo: por un lado constituye la cobertura bajo la cual se pueden introducir y llevar cuidadosamente a la práctica las reformas; y por el otro lado, su uso está atestado de problemas fundamentales. El recurrir sistemáticamente a la represión para lograr el cumplimiento, no sólo alejaría al sector privado y/o a los trabajadores cuya colaboración y respaldo es necesario; también se volvería contra la revolución de los militares y transformarían sus principios participatorios, libertarios y humanistas en embustes públicos. Como resultado, los militares tuvieron que asumir una posición populista sin un partido como instrumento de movilidad y canalización; hubieron de buscar un camino entre los opositores y los adversarios, entre los beneficiados y las víctimas; trabajar a través de pactos, persuaciones, tácticas divisorias y exigencias perspicaces, al igual que a través de aquellas no tan ingeniosas. En otras palabras, los militares se balancean en una cuerda floja.

Cuando se les compara con mis comentarios anteriores sobre el nuevo orden vislumbrado por los militares, estas observaciones de fondo esclarecen algunas de las mayores tensiones bajo las cuales operan. Las condiciones políticas adquieren gran importancia, al igual que las justificaciones y los efectos de sus reformas dentro de los grupos localizados estratégicamente, que incluyen a los industriales a los inversionistas extranjeros y a la mano de obra organizada. La interacción dialéctica entre estos y el plan general de gobierno decidió mucho de lo ocurrido entre 1968 y 1974.

8.4.1 El golpe dentro del golpe, y un plan de gobierno

¿Debe considerarse a esta 'peculiar' revolución como la puesta en práctica gradual de un plan general de gobierno, o como un proceso *ad-hoc* caracterizado por pragmatismos de prueba y error? La revolución peruana tiene algo de ambos. Señalaré como un pequeño grupo de militares de alta graduación, llamados 'velasquistas' por su caudillo, el general Velasco Alvarado, proyectó un golpe dentro del golpe. Prepararon tanto la estrategia para hacer que el golpe tuviera éxito como un plan de gobierno a largo plazo. Su elaboración, al igual que la selección del momento preciso para ponerlo en la práctica, estaba sujeta a las condiciones políticas y a la prueba y error.

EL PLAN INCA, dado a conocer en julio de 1974, constituye la primera evidencia del golpe dentro del golpe y del plan de gobierno. Relata quién tomó la iniciativa, cómo se efectuó el golpe, y proporciona un plan general de gobierno[76]. Esta evaluación también es coherente con los cambios bastante sistemáticos entre los militares para dar las posiciones claves a los iniciadores radicales, hayan o no ascendido al grado de general. Su caudillo, el general Velasco Alvarado, Jefe del Comando Conjunto y Comandante General del Ejército, se convirtió en Presidente, se hizo que el Comando Conjunto dependiera directamente de la Presidencia, y al general Velasco se le eximió de las normas del retiro militar. Estos componentes hacen destacar simultáneamente los elementos institucionales y personales. Se dio papeles importantes a civiles extranjeros, y a los consejeros nacionales[77], el Gabinete y el Comité de Asesoramiento de la Presidencia (COAP) –casi exclusivamente constituido por militares– conservaron un control decisivo sobre la preparación, la puesta en práctica, y la evaluación de las reformas[78]. Todo ello significa que es acertado, aunque sin orden ni concierto, referirse simplemente a 'los militares' como lo he hecho hasta ahora. La revolución tiene, como todas las revoluciones, sus caudillos, sus conductores principales.

---

76 Este plan de gobierno es un tema muy debatido. Muchos dudan sobre si el publicado por el presidente Velasco es, en verdad, el documento original. Como señalé, acepto la existencia de un Plan de Gobierno anterior al golpe de 1968, un plan que no se comunicó a todos los que participaron, ya que sólo lo conocían los dirigentes. Mis experiencias personales con los militares antes del golpe junto con las de otros, es un factor; muchos se impresionaron con sus conocimientos de los hechos, los problemas y las causas del desarrollo y del subdesarrollo. Otro factor es la forma como procedieron durante el interregno de 1962 a 1963, incluso el establecimiento de un elaborado aparato de planificación y la preparación de una reforma agraria además de otros programas. No estaban desprevenidos, no reaccionaban *ad hoc*. Más aun, si se tiene en cuenta los primeros discursos del presidente Velasco entre enero y julio de 1969, esto es, tres o cuatro meses después del golpe, uno encuentra los elementos prefigurados de las reformas posteriores.

77 Los intelectuales, los profesionales y los tecnócratas peruanos han ganado mucho durante la revolución. Al revés de lo sucedido con sus colegas en Chile, Brasil y Argentina, permanecieron marginados en relación al Gobierno. Las empresas oportunamente planificadas por los militares sólo se agregaron a su frustración cuando Belaúnde decidió no recurrir a sus conocimientos. Aunque sí tuvieron acceso a las escuelas militares donde enseñaban y daban conferencias, entre otras actividades. Los militares los encaramaron en cargos bien pagados, prestigiosos e influyentes del aparato público. Mientras ello pudo debilitar a las universidades como base de crítica constructiva, aumentó notablemente la calidad administrativa, planificadora y ejecutiva de las instituciones. Los expertos extranjeros de NU, de los Estados Unidos, de otros países latinoamericanos y de Europa han asesorado –y continúan haciéndolo– a los militares en diversas reformas estratégicas.

78 El COAP es sumamente importante; ayuda a dar coherencia a las propuestas y hace a los militares más independientes de sus asesores civiles.

No sea que esto sugiera una explicación demasiado 'personal', debe señalarse que algunos otros factores afectaron a los militares en conjunto. Primero el considerable grado profesional, incluso burocrático, que acrecentó la unidad e identificación de los militares con la necesidad de modernización [79]. Segundo, sus estudios en su propio Centro de Altos Estudios Militares (CAEM), en las universidades, CEPAL, Argelia y los campos norteamericanos de capacitación en la lucha contra las guerrillas, ubicados en Panamá[80], aumentaron su preocupación por las causas y peligros del subdesarrollo en el Perú y su comprensión de las mismas. Su contacto con los movimientos guerrilleros a inicios de la década de 1960, también desempeñó un papel importante, se dieron cuenta que las reformas drásticas constituían la única forma de evitar el levantamiento comunista; por cierto que su responsabilidad constitucional de mantener la soberanía y el orden público encajaban bien dentro de esta ecuación estructural[81]. Su profundo conocimiento del país y de la corrupción y componenda política y económica, los convenció de la necesidad de una acción drástica por otros medios que no fueran los democráticos. Social o ideológicamente, se identifican con los elementos radicales de los sectores medios. Primero, respaldaron el ataque de los reformistas a la oligarquía, al latifundismo y al imperialismo extremo en el sector externo. Entonces, cuando los reformistas fracasaron —en un escenario de la política peruana que difiere, por ejemplo, del brasileño en 1964— los militares asumieron el poder[82].

---

79 Véase A. Villanueva, *100 años del ejército peruano,* (Lima, 1971); *idem,* Ejército peruano, del caudillaje anárquico al militarismo reformista, (Lima, 1973).

80 A. Villanueva, *El CAEM y la revolución de la Fuerza Armada,* (IEP, Lima, s.f.) C. Delgado, 'Participación Campesina', 145-150 y el estudio próximo a aparecer de Beruf sobre los militares peruanos.

81 El artículo del General Mercado Jarrín en *Participación,* proporciona el mejor resumen de esta ecuación. Es innecesario agregar, que está íntimamente relacionado con el estado nación.

82 Si tomamos la teoría de José Nun sobre el golpe de los militares y la clase media como punto de partida, esto es, los militares aliados con la clase media y actuando en beneficio de ésta, en el caso peruano debemos obtener lo siguiente; en el Brasil los militares asumieron el poder en un momento en que la clase media se sentía amenazada como resultado de la creciente movilidad de la población rural (una política de todo o nada). En la Argentina existían patrones semejantes. A pesar de que, como hemos visto, estos elementos existían en el Perú, se puede afirmar que los militares asumieron el poder en un momento en que la arremetida del ataque de los reformistas fue finalmente dirigido hacia la cúspide en lugar de hacia abajo, como sucedía desde 1930. J. Nun, 'The Middle Class Military Coup' en C. Veliz (ed), *The Politics of Conformity in Latin America,* 66-119.

Este análisis del proceso revolucionario en términos de un golpe dentro del golpe, junto con la presencia de un plan de gobierno a largo plazo, tiene diversas consecuencias. Una de ellas es que el golpe fue menos institucional de lo que aparece a primera vista. De hecho, los velasquistas desde el comienzo tuvieron que hacer frente a la oposición de los mismos militares, especialmente de elementos de la Marina[83]. Ello implica, a su vez, que la preocupación por conservar la unidad militar aún es un parámetro básico de la revolución. Un segundo efecto es que las políticas de reforma adquieren de muchas formas la reputación de ser puestas en ejecución, introduciendo gradualmente las reformas según lo permiten la preparación y las condiciones, enmendándolas conforme se manifiestan las deficiencias. Todo ello supone avanzar paulatinamente, quizás inevitable en una revolución pacífica que enfrenta tensiones considerables. También implica, por lo menos en la medida en que el plan de gobierno a largo plazo fija sus pautas, un movimiento bastante constante hacia la izquierda. En este momento, podemos también suponer que no sólo estaban en vigencia las intenciones a largo plazo de los velasquistas. En cambio había una fusión de estas intenciones y una combinación de fuerzas, incluso de respaldo y de oposición, de éxitos y de fracasos, que determinaban el movimiento progresivamente hacia la izquierda de la Revolución Peruana.

Hablando en términos generales, se puede distinguir tres etapas. La primera desde octubre de 1968 a julio de 1970, es de restauración del orden político y económico, un período que permitió al gobierno hacerse del instrumental necesario para las reformas subsecuentes, y es el momento en el cual se extirparon muchos de los obstáculos para el desarrollo[84]. La segunda

83 Cfr. *Plan Inca*, 129-143 e *infra*. Recientemente, por ejemplo en diciembre de 1974, se hicieron diversos cambios en la alta jerarquía de la Marina y en su representación en el Gabinete. Los oficiales de la Marina no sólo descienden de familias más encumbradas como en la mayoría de los países latinoamericanos; sino que también tienen intereses en la industria, especialmente en la harina de pescado, hecho que generó conflictos con los velasquistas cuando se nacionalizó primero la harina de pescado durante la crisis que atravezó y después de ello el precio de la harina de pescado se fue por las nubes.

84 El primer ataque de los militares a los intereses extranjeros estaba directamente dirigido contra los del sector externo. Ello, por cierto, no era casual. No sólo era una prolongación del movimiento de los reformistas, especialmente de a comienzos de la década de 1960. Estas compañías exportadoras estaban a menudo íntimamente vinculadas a la oligarquía y llegaron a estar muy comprometidas en la política peruana. Más aún, los militares sabían muy bien que estos sectores jugaban un papel estratégico en el proceso del desarrollo general del Perú (verbigracia, financiar las importaciones); además el Perú estaba en mejor situación para negociar aquí que en la industria. Una vez más, vemos una confluencia de la vieja y de la nueva dependencia, a pesar del análisis de Dos Santos (véase el capítulo 3).

etapa, comenzó con la ley de la Comunidad Industrial (julio de 1970), y terminó con la promulgación de las leyes sobre las Empresas de Propiedad Social, la Prensa, y el Plan Inca (abril a julio de 1974). Esta etapa llevó a la revolución por encima del escenario de Gerschenkron, e introdujo un movimiento hacia el socialismo. La tercera etapa –la actual– está todavía en vías de realizarse. Evidentemente, entonces, teniendo en cuenta el tipo de reformas introducidas, encontramos el movimiento hacia la izquierda. En muchos aspectos, la revolución se está profundizando conforme avanza el tiempo.

No es inesperado que este proceso vaya acompañado de un cambio en el tipo de protagonistas y adversarios de la revolución. Sin embargo, este cambio sólo era lógico desde el punto de vista de un observador *ex post*, hay evidencias que la evaluación hecha por los militares que 'actúan' sobre el apoyo y la oposición que tendrían que enfrentar, no fue siempre la correcta. Los industriales y la mano de obra organizada, por ejemplo, probablemente reaccionaron en una forma muy diferente a la que los velasquistas habían previsto. Y es bastante probable que sus reacciones ayudaran a determinar el momento preciso del giro y la orientación de los militares hacia la izquierda. A continuación se estudiará este complejo proceso, las intenciones, reacciones y consecuencias imprevistas, etc.

El análisis se centrará en la comunidad industrial y secundariamente, en los efectos del reglamento de inversiones extranjeras: en un segundo término, porque la CI y el reglamento están recíprocamente relacionados en una forma muy significativa[85]. La CI puso a la revolución en el terreno de los grupos urbanos e industriales, especialmente para los trabajadores y los industriales. Las reformas en la agricultura, no obstante ser drásticas, estaban "allá lejos', en un mundo visto durante mucho tiempo con una mezcla de indiferencia y de parcial oposición por los grupos urbanos.

8.4.2 Extraños compañeros, si bien no tan extraños

El efecto general del reglamento de las inversiones extranjeras y de la comunidad industrial ha sido, en conjunto, una disminución de las inversiones

85 En la década de 1980, por lo tanto, la mayoría de las empresas de propiedad extranjera estarán bajo control peruano mayoritario. Las Comunidades Industriales serán las principales beneficiadas con la peruanización; las compañías extranjeras conservarán por lo menos el 30%.

directas en el país. Es verdad que todavía hay inversiones extranjeras, algunas hechas por los países comunistas. La mayoría son en el campo tradicional, el sector externo, incluso en petróleo, minería y harina de pescado, que ahora también implican actividades de procesamiento[86]. Pero aunque se han firmado contratos promisorios, no todos se han materializado, o bien las inversiones no llegan masivamente[87]. Dichas tendencias y la falta de información sistemática, hacen difícil juzgar este campo. Observadores bien informados del Grupo Andino, sostienen que el argumento de los militares 'que ellos ofrecen mejores términos que los otros miembros del Grupo Andino' parece no dar resultados[88]. Sin embargo, y en parte debido al programa andino, se han formado unas cuantas sociedades importantes en manufactura, incluso una para la producción de camiones de trabajo pesado (VOLVO: Perkins), y otra que se relaciona con tractores (Massey-Ferguson)[89].

Las industrias locales y extranjeras ya establecidas en el Perú se vieron frente a la opción de aceptar o tener que irse. La mayoría 'aceptó'. Algunas compañías extranjeras se fueron (incluso Ford); y algunas industrias más pequeñas se reubicaron, por ejemplo, en el Ecuador[90]. Las que permane-

---

86 Los ejemplos son una planta de procesamiento de harina de pescado financiada por Rusia, un proyecto para refinar el cobre, una industria de madera (con Polonia), una industria de fertilizantes, etc. Comienza a ingresar el importante crédito extranjero, en lugar de inversiones directas; por ejemplo los préstamos japoneses para el oleoducto. Una suma total de 500 millones de soles pudo obtenerse (finalmente) de un consorcio internacional para las empresas mineras de Cuajone. En relación a los detalles véase Hunt, Ballantyne y Quijano.

87 Una de las reacciones de la Southern Peruvian Copper Corp. parece ser ir disminuyendo paulatinamente sus inversiones, amortizando una etapa antes de comenzar la próxima. Ello debilita la fuerza catalizadora que podría haber producido una dosis masiva de inversiones en términos de empleo, de actividades auxiliares y demás afines.

88 Las entrevistas en la secretaría del Grupo Andino en Lima, entre julio y agosto de 1974.

89 Estas industrias que involucran la producción gradualmente integral de camiones para trabajo pesado y tractores en el Perú, están orientadas específicamente hacia el Mercado Andino. Un proceso semejante esta previsto para la industria automotriz, que en el Perú (como anteriormente en Argentina y Brasil) fue completamente reorganizada a través de una licitación pública. Aquí, también, la producción progresivamente peruana está reemplazando a la industria de ensamblaje. Véase Hunt, 'Direct Foreign Investments', en relación a las difíciles negociaciones comprendidas en estos casos. En general al capital japonés y europeo occidental parece preocuparl menos contratar con el Estado que al capital norteamericano.

90 Quijano cita algunos datos del Ministerio de Trabajo sobre cierre de industrias durante el período de 1968 a 1970; de 72 en total, cerraron 40 vinculadas a la industria. Pero ello se refiere a la época anterior a la introducción de la CI. A pesar que falta información sistematizada, voceros autorizados del MIT y del Ministerio de Trabajo confirman que han cerrado varias industrias después de la CI, pero aún en las etapas iniciales. Cerrar una industria y reubicarla ha resultado más difícil desde entonces, dada la combinación de poder entre la CI y los sindicatos. La

cieron, luego de oponerse inicialmente a la CI, finalmente adoptaron una actitud diferencial. Dicho brevemente, las compañías pequeñas y medianas continuaron oponiéndose, a pesar de los grandes incentivos tributarios para alentar las inversiones[91]; también parece que estuvieron más comprometidas en las formas abiertas de sabotaje a la CI, que en las secretas[92]. En este sentido, deben verse dos puntos; Primero, la CI ha hecho muchos progresos, hasta ahora, en las grandes compañías, especialmente en las extranjeras. Este progreso se refiere a la adquisición de acciones, al número de delegados en el Directorio, a la participación en las utilidades y a la capacitación[93]. Segundo,

---

posibilidad de transformar a las empresas del SPR en Empresas de Propiedad Social —tal como se llevaron a cabo en una forma preliminar en el caso de tres firmas que cerraron antes de que fuera promulgada la ley de EPS— ahora resulta más fácil desde el punto de vista legal. A pesar de que no hay información específica al alcance, se puede suponer que la indemnización será baja, es decir en bonos con intereses bajos y a largo plazo. A pesar que es factible la exportación de capital ésta se ha hecho mucho más difícil debido al estricto control de cambio.

91 Realmente, los impuestos corporativos son más bajos que durante el régimen de Belaúnde, ascendiendo a un quinto del total de utilidades. Véase la próxima publicación de Fitzgerald.

92 Si se quiere una descripción de estas formas de sabotaje, véase Desco, *Manual del Comunero Industrial* (Lima, 1972). Cfr. también Knight, 'New Forms', 32-33. Algunos ejemplos son: subdividir la empresa en unidades comerciales, de servicios y de producción (últimamente se ha hecho más difícil), lo mismo que evadir la aplicación de la ley de la CI, debilitar a la CI o lograr sacar utilidades; elevar los precios de los insumos a la par que bajar los de la producción, afectar los excedentes; pagar salarios o jornales aumentados artificialmente a los colaboradores, a los miembros del Directorio y/o altos ejecutivos; negando el acceso a los libros (los delegados de la CI tienen derecho a ver los libros y pueden ser asesorados por expertos) o manipulando las cuentas; oponiéndose a instalar un Directorio regular donde no había formalmente uno, manipulando las reuniones y/o la agenda de éstas, hablando en inglés en el Directorio. La débil reglamentación de la ley de CI, la falta de experiencia por parte de los trabajadores a la par que la incertidumbre respecto a la división de responsabilidades entre las entidades públicas, ocasiona mucha confusión, dificulta la aplicación de sanciones y permite muchas formas de sabotaje. Las entrevistas con asesores de las CI pertenecientes a Desco, al Ministerio de Industria y Turismo, y al SINAMOS, al igual que con dirigentes sindicales, encontraron concordancia en lo que se refiere a la reacción diferencial de las compañías más pequeñas de las más grandes. Ello no quiere decir que el sabotaje y los grandes problemas no se dieron en las compañías más grandes, pero se notificaban como menos frecuentes y de más fácil manejo particularmente porque los sindicatos en estas firmas tenían más experiencia y estaban sólidamente establecidos (véase lo que sigue).

93 Según la información proporcionada por el Ministerio de Industria y Turismo (MIT) en mayo de 1974, el promedio de porcentajes de acciones detentado por la CI era del 8 al 9% (*Oiga*, 24 de mayo de 1974). Según mis entrevistas con funcionarios del MIT, SINAMOS, CI e industriales, las compañías más grandes y particularmente las compañías extranjeras han ido bastante más allá de este promedio, alcanzando el 30-35%. Para mayor información véase el estudio preliminar del departamento de investigación del MIT, 'Diagnóstico sociológico de las comunidades industriales integradas en la empresa' (MIT, Lima, 1973). Las encuestas generalmente emprendidas por el MIT en colaboración con la Universidad del Pacífico proporcionarán una información más sistematizada.

a nivel político, o al de los grupos de intereses, la Sociedad Nacional de Industrias fue inicialmente reconocida por los militares, luego relegada a una posición secundaria, sin reconocimiento; se le forzó a cambiar su nombre por el de Sociedad de Industrias (SI). Entre tanto, se reconoció a la Asociación de Exportadores (ADEX), se le dio una buena acogida en el Ministerio de Industria y Turismo y se le pidió consejo sobre la política a seguir, y aún sobre contratos concretos[94]. ADEX representa especialmente a las industrias más grandes, tanto extranjeras como locales, y está dirigida por muchos de los que al inicio de este estudio llamé dueños de consorcios.

Los trabajadores, a su vez, inicialmente consideraron a la CI como una amenaza. Algunas declaraciones hechas por los militares, al igual que los requisitos del modelo, reforzaron sus reservas; por ejemplo, el hecho que los dirigentes sindicales no podían ser elegidos delegados de la CI, y la afirmación de que la CI pretendía ser una unidad armónica, y no un instrumento de la 'lucha de clase'; entonces, nuevamente, los sindicatos tendrían que adaptarse a la nueva realidad de la CI[95]. Sin embargo, la oposición dio lugar

---

94 Véase *La Industria Peruana*, el órgano oficial de la Sociedad de Industrias, especialmente los No. 488 y 492. También Desco, *La Cronología* II, diciembre de 1972 a diciembre de 1973 (especialmente julio de 1973). Mis entrevistas en la SI y en ADEX constituyen una fuente de información útil. Cuando a mediados de 1973 el presidente saliente de la SI, acusó a Jiménez de Lucio de favorecer a unos cuantos mientras se negaba a tratar con la mayoría, dejó al descubierto no sólo el profundo resentimiento con la actitud del ministro, sino también la falta de unidad entre los industriales (véase *La Industria Peruana*, 488, 17); el presidente de ADEX siguió respaldando al Ministro. Sería ingenuo pensar que los miembros de la SI y de ADEX no eran forzados a agruparse en tiempos de crisis; los viejos lazos a la par que los intereses comunes por resguardar el Sector Privado Reformado debía facilitar estos acuerdos. Los militares necesitaban la opinión de los expertos, pues no sólo eran escasos en el Perú sino también dentro de ellos mismos y gente como Dibós, Raffo y Tabini podían proporcionarla. Estas personas, al igual que el embajador peruano en los Estados Unidos, Berckemeyer, estaban en una buena posición para obtener beneficios de la CI, por ejemplo. Pero no apoyaban entusiastamente al SPS, ni la participación de los trabajadores en la dirección; esto se manifiesta, por ejemplo, en la posición que adoptaron en la conferencia CADE 1973.

95 Desde una posición originalmente ambivalente y quizás hasta negativa, los militares adoptaron una posición más positiva respecto a los sindicatos y a la CI. El presidente Velasco dijo en julio de 1971. 'La comunidad laboral no es para nosotros una substitución de los sindicatos. Estos continúan y continuarán existiendo, pero a medida que avance el proceso de la reforma empresarial, las relaciones de propiedad y producción irán modificándose de manera tan clara que los trabajadores llegaran a considerar necesaria la redefinición y la reorganización de los sindicatos. Este será un fenómeno gradual pero, a nuestro juicio, inevitable que sin embargo no implica, en forma alguna, la desaparición de las organizaciones sindicales'. *La Voz*, II, 117. En 1973, el premier Mercado Jarrín fue más allá: "El gobierno no solamente no pretende vulnerar la organización e independencia de los sindicatos sino que, más bien, centra su interés en el desarrollo y

al respaldo con el tiempo.

A nivel político, los militares trataron y hasta cierto punto lograron quebrar el poder de su enemigo tradicional, el APRA, y el control que ésta ejercía sobre la mano de obra organizada de las haciendas de la costa y la industria. Ahora que los trabajadores eran parcial o totalmente propietarios de los medios de producción, se hizo aún más importante socavar el control del APRA. El reconocimiento, después de muchas vacilaciones, de la CGTP (afiliada al Partido Comunista, adherida a la línea moscovita), fue un paso crucial que hizo virar la base del apoyo de los militares hacia la izquierda. La persecución del APRA y sus dirigentes fue otro paso. El resultado fue que el poder del APRA disminuyó considerablemente. Un tercer paso, el rápido reconocimiento de la CTRP, otra confederación de sindicatos, adicta a los militares, pero no marxista, tuvo menos éxito[96].

Ahora consideraremos a los industriales y a los trabajadores, en conjunto, y ampliaremos la óptica hacia otros grupos. Obtenemos lo que a primera vista podían parecer unos compañeros de viaje bastante extraños; unos apoyaban a los militares desde la izquierda, y otro conjunto de grupos opositores lo hacían desde la derecha. He agrupado los sectores en pro y en contra, sin sugerir un contenido inequívoco de los pro y los contra, ni las alianzas o acuerdos específicos entre los elementos que no conforman uno y otro bando.

---

fortalecimiento de los mismos. No es casual, en este sentido, el crecido número de organizaciones sindicales reconocidas por el Ministerio de Trabajo. Esta política no responde a razones tácticas o coyunturales. Ella expresa claramente nuestra concepción sobre la complementaridad funcional de los sindicatos y las comunidades laborales. Ambas instituciones son mecanismos de participación de los trabajadores y por lo tanto son instrumentos, eficaces para la construcción de la nueva sociedad. *Perú, documentos oficiales*, p. 74.

96 Durante algun tiempo la CGTP había pedido su reconocimiento, especialmente desde enero de 1969; sólo se le concedió en enero de 1971. La CTRP fue reconocida más o menos un mes después de su fundación (diciembre de 1972). Sin embargo, no es seguro que los militares, el SINAMOS o el MIT tuvieran ingerencia directa en su fundación. la CGTP y CTP comprensiblemente la vieron como una intriga para dividir y reinar. En relación a sus comentarios y las nóminas de los sindicatos y federaciones afiliadas, véase la *Cronología* I, xliv-xlviii, II, 447 y ss. y D. Sulmont, *Dinámica actual del movimiento obrero peruano*, (Lima, 1972).

PRO	CONTRA
– Corporaciones extranjeras e industrias locales grandes, especialmente los dueños de consorcios. – Muchos profesionales, intelectuales. – La mano de obra organizada, especialmente la CGTP, de orientación moscovita. – Los demócratas cristianos, los social progresistas, diversos grupos radicales, y el PCP; Acción Popular Seoanista. – La Iglesia (incluso la jerarquía). – El Ejército, la Fuerza Aérea.	– La industria pequeña e intermedia, inclusive los inversionistas extranjeros privados. – Algunos profesionales (verbigracia, grupos de abogados), antiguos terratenientes – El APRA y la facción belaundista de Acción Popular; los demócratas cristianos conservadores (Bedoya). – Pequeños comerciantes. – Pequeños y medianos agricultores. – La Marina.

Estos agregados heterogéneos varían considerablemente en su nivel de compromiso con la estrategia de los militares, su motivación, su base política o económica, su compromiso ideológico y demás afines. Por lo tanto, de ninguna manera deben verse como coherentes o en bloque. Esto último, pero con una composición diferente, pudo haber resultado, si la polarización hubiese sido más rigurosa. Pero la polarización en el Perú nunca llegó a los niveles chilenos. Esto se debe entre otras cosas, al avance gradual de la Revolución Peruana, al tratamiento izquierdista aunque no marxista de los militares del capital privado, y a los niveles más bajos de la movilización política en el Perú. Volveré a ocuparme de algunos de estos puntos posteriormente.

Primero, un breve comentario sobre los compañeros de viaje, especialmente en el lado favorable a los militares. A primera vista, parece algo incongruente ver, en particular, al gran capital incluso multinacional, hombro a hombro con la mano de obra organizada y los marxistas. Por otra parte, muchos industriales peruanos están en la oposición: una agrupación inicialmente individualizada por los militares como aquellos que serían beneficiados

por las reformas, y por lo tanto respaldarían a la revolución[97]. Esto hizo que algunos autores vieran a los militares como los protectores de los industriales nacionales débiles, frente al abrumador capital extranjero[98]. Sin embargo, contrariamente a las suposiciones de los militares[99], los encontramos en el lado opositor, una de las muchas paradojas de esta revolución.

Nuestra comprensión de la situación será mejor con un examen más minucioso de como se puso en práctica la CI, aunque los problemas al respecto no pueden dar cuenta de todo lo ocurrido entre 1970 y 1974. Más aún, no pueden explicar totalmente la oposición a los militares que mostraron los industriales medianos y pequeños. La pequeña burguesía y la gente del estrato medio superior, defendió no sólo los valores económicos, sino también los valores políticos tradicionales. Sin embargo, en lo que atañe a la economía, la CI es muy significativa. Las principales razones por las cuales los compañeros de viaje a la larga no resultaban tan extraños, serán resumidas a continuación.

Las reacciones manifestadas por los propietarios de las grandes

---

97 *La Voz*, I, 54, 85, 129-130, 167-168 y 170. Los temas incluidos son 'todo lo que hacemos y lo que hemos hecho por la industria' y los industriales; 'por un lado la oligarquía' y los 'industriales por el otro' que entienden la responsabilidad social del capital; y, finalmente, el rechazo a una nueva oligarquía basada en el poder industrial y el financiamiento económico (*ibidem* II, 292-293).

98 J. Cotler, 'Bases del cooperativismo', 5 y A. Quijano, *Nationalism and Capitalism in Peru*, 85-89. Esta protección a una burguesía nacional urbana e industrial tomaría principalmente la forma de favorecer su participación e intereses en su relación con las compañías imperialistas. En mi opinión, este parece ser un juicio dudoso. Hay bastantes más indicios de que los militares actuaban y, lo que es más, por comprensibles razones la mayoría de los industriales ven a los militares como actuando, en contra de sus intereses como clase capitalista. Cotler y Quijano se concentran tan firmemente en el imperialismo que constantemente subestiman el efecto de los esfuerzos de los militares por reordenar el sistema capitalista hacia una dirección socialista. Esto los lleva inevitablemente a una posición difícil para explicar el continuo estancamiento de las inversiones privadas.

99 Aún es una incógnita porque fracasó el frente de militares, industriales y trabajadores contra el subdesarrollo, propuesto en 1970 a pesar que un hombre como Duharte exigió que se llevara a cabo. ¿Fue por que los militares temieron complicarse con un grupo o una combinación de grupos que probablemente se opondría a sus planes de largo alcance? o ¿ porque al tener que hacer frente a los problemas internos, no quisieron arriesgarse a provocar la desunión como resultado de pactos políticos, es decir la politización del proceso? Sin embargo, de ser así, parecería que, aparte de dorarle la píldora al trato acelerando los trámites burocráticos con incentivos de crédito y tributarios, los militares no estaban preparados para ir más allá y arriesgar sus reformas y la CI; básicamente, ello quiere decir que no hubo ningún acuerdo.

industrias fueron alteradas por las cuatro razones siguientes, todas ellas íntimamente vinculadas a las escalas de operaciones: i) la diferenciación entre la propiedad y la gerencia; ii) la división laboral; iii) el volumen de las utilidades anuales disponibles para la repartición de utilidades; y iv) la existencia de los sindicatos. Si es posible formular una generalización preliminar, sería la siguiente: Las condiciones para el establecimiento y la evolución de una CI son más favorables cuando la industria es más grande, menos del tipo empresa familiar, con un capital institucional, con un excedente de capital y con más mano de obra organizada. Unos cuantos ejemplos pueden ayudar a aclarar lo que se quiere decir. La CI requiere de una estructura de Directorio formalizada, una contabilidad específica, al igual que de una clara diferenciación entre el presupuesto y el ingreso de la familia del propietario y de la empresa. Además, las compañías pequeñas dependen mucho de las reinversiones para poder expandierse; el separar el 25o/o para las acciones de la CI y la distribución de utilidades implica una carga comparativamente muy pesada, cuando el total de utilidades es más pequeño en volumen, y cuando el acceso a otros recursos es más limitado.

Esto no es todo. Las compañías más grandes no sólo estaban más interesadas y mejor preparadas para el Mercado Andino[100]; la mayor capacidad de sus instalaciones, sus costos más bajos, sus contactos de trabajo y otros afines, los capacitaba mejor para beneficiarse con éste. Además si son declaradas estratégicas y/o sí constituyen empresas mixtas con el Estado, pueden obtener algunas exoneraciones de la CI (la versión más débil); incluso

100 Cuando se les preguntó su opinión sobre el Grupo Andino, el número de compañías que contestó 'muy positivo' aumentó de acuerdo al tamaño: el 32o/o del tamaño intermedio al 38o/o del grande y al 43o/o de las industrias más grandes; el porcentaje de los que juzgaron la utilidad del Grupo Andino para su empresa como regular o indiferente, pasó del 54o/o al 33o/o y al 40o/o respectivamente; el porcentaje de los que vieron consecuencias adversas disminuyó del 23o/o al 18 y al 17o/o. Cuando se les preguntó si habían hecho algo para prepararse obtenemos una tendencia semejante: la proporción de los que habían hecho creció de sólo el 17o/o en las empresas más grandes al 36o/o en las grandes y al 69o/o en las de tamaño mediano. No resulta sorprendente que, las subsidiarias de las multinacionales fueran las más positivas (alrededor del 60o/o frente al 33o/o en el promedio) además de ser las que más había hecho para prepararse (el 55o/o frente al 34o/o). Luego venían los dueños de consorcios (el 26o/o respecto al 44o/o), MA (el 23o/o frente al 24o/o) y los industriales MMB (el 18o/o respecto al 34o/o).

posiblemente apartarse del reglamento de las inversiones extranjeras[101]. Las subsidiarias extranjeras, aunque son muy notorias, pueden evadir la total aplicación del programa, manipulando la transferencia de precios y otras técnicas contables que son difíciles de controlar, una probabilidad que obviamente no excluye a las compañías locales, pero que resulta más difícil de realizar para estas[102].

En general, estas tendencias deben verse en contraste con las diferencias estructurales entre las industrias grandes y las más pequeñas puestas en evidencia. Estas diferencias periódicas, sistematizadas por autores tales como Baran, Galbraith y C.W. Mills, se han encontrado a diversos niveles en la industria en el Perú. No sólo en el financiamiento y en los patrones de expansión, en relación con los mercados, motivación, etc., sino también en previsión y en conocimiento de los asuntos estructurales de largo alcance vinculados a la industrialización. Desde esta perspectiva, se puede afirmar que la diferenciación preexistente en la industria se agotó durante la revolución[103]. En este sentido, debemos recordar la seguridad, la legitimidad y, lo que no menos importante, la rentabilidad de los estrechos lazos con un Estado y un Gobierno fuertemente orientados hacia la industria. la CI acrecienta la legitimidad, al igual que la rentabilidad, no oponiéndose a la mano de obra, sino más bien en una importante medida, colaborando con ella hacia una relación más armónica.

La CI tiende a establecer algunos intereses convergentes entre la compañía y los trabajadores, especialmente en la industria más grande. Antes

---

101 Recuérdese la cláusula de escape en el reglamento de inversiones extranjeras directas en caso de 'garantizar mercados bajo condiciones excepcionales de competencia' si ello era necesario para la industrialización permanente y autosostenida del país (nota 14, supra). La versión más débil de la CI, que comprende como máximo dos delegados de la CI en el Directorio y bonos de COFIDE en lugar de acciones, puede usarse en el caso de las industrias estratégicas. Aparentemente los militares acusaron el golpe de la transacción entre el nacionalismo y la posición de competencia del Perú en el Grupo Andino.

102 Las compañías locales también pueden inflar los costos que fluyen de los acuerdos de autorización o de servicios y/o costos de insumos, transfiriendo de este modo los fondos locales a las cuentas en el exterior. Pero obviamente, para ellos esto era mucho más difícil que para las subsidiarias de las multinacionales.

103 Respecto a un análisis de dicha diferenciación véase el capítulo I, sección 1.2; el capítulo III sección 2.2; el capítulo IV, la introducción y la sección 4 y el capítulo VII, especialmente la sección 3.

de reflexionar sobre este punto, tendremos en cuenta otro asunto, ¿por qué la mano de obra, incluso la organizada, llegó a aceptar la CI? Otra vez, ¿por qué especialmente dentro de las empresas más grandes? Las principales razones, según diversas informaciones, son las siguientes:

i) Pronto se hizo evidente que la CI no representaba una amenaza para los sindicatos. Por el contrario, los sindicatos surgieron como un requisito importante para el establecimiento y el funcionamiento de la CI. Cuando se encontraban con un empleador mal dispuesto, los trabajadores formaban un sindicato y lo forzaban a aplicar el programa de la CI; una vez introducido, el sindicato ayudaba a controlar su funcionamiento. Ello se dio especialmente en las industrias de mediano tamaño, y en las más pequeñas, donde a menudo no existían sindicatos, pues había prevalecido la relación patrón-obrero tradicional.

ii) El notable crecimiento de los sindicatos puede deberse en gran medida a la CI[104]. Las Confederaciones, especialmente la CGTP, vieron como resultado ampliarse considerablemente sus bases.

iii) Los delegados de la CI tienen acceso a los libros de la compañía y pueden aconsejar a los dirigentes sindicales sobre las demandas que deben presentarse en los pactos colectivos, con lo cual se obtuvo una ventaja adicional para resolver las disputas, etc. Consecuentemente, los sindicatos sostenían que la CI era un 'instrumento de la lucha de

---

104 Téngase en cuenta la siguiente información:

	No. de nuevos sindicatos reconocidos	total de sindicatos
1967	146	2171
1968	146	2317
1969	117	2434
1970	193	2632
1971	383	3015
1972	412	3427

Fuente: Ministerio de Trabajo, *Las huelgas en el Perú, 1957-1972* (Lima, 1973), Tabla 2.3.
Según las entrevistas con los funcionarios del Ministerio de Trabajo, este aumento siguió durante 1973 y 1974, pero no pude obtener información tabulada. Aquí, al igual que en el MIT, los funcionarios establecieron la relación directa entre la CI y el acelerado aumento de sindicatos (entrevistas de julio de 1974); un dirigente de la CGTP confirmó esta vinculación.

clases'[105].

Si esto ayuda a explicar la aceptación de la CI, otros factores, también relacionados, estaban en juego para fortalecer intereses comunes entre la empresa y la mano de obra.

Es necesario ser cauto al respecto. A un determinado nivel hay cierto grado de tensión entre los intereses de la CI y los del sindicato. Ello comienza a aflorar, por ejemplo, cuando un delegado de la CI recomienda al sindicato que no exagere sus exigencias para no interferir demasiado con el programa de reparto de utilidades o en la adquisición de acciones. Aumenta, si la razón dada es no comprometer la supervivencia y/o la expansión de la compañía. Pero el nivel más importante es el de la función del empleo y ser miembros de la CI. Aquí los intereses de la gerencia y los intereses laborales muestran cierta convergencia. Bajo presión de la CI, la compañía tiende a cerrar sus puertas; es parte del interés de los trabajadores que la participación en la compañía no se divida entre muchos. A pesar que esta presión tiene desventajas obvias para la gerencia al incrementar la inmovilidad laboral, proporciona reinversiones legítimas con uso intenso de capital desde el punto de vista de la CI, lo mismo se aplica a otras formas de incremento de la productividad laboral. Ello a su vez se vincula con la recompensa inherente que concede la CI por la reinversión rápida; la gerencia puede actuar de monitor y frenar la adquisición de acciones al fijar dividendos tan altos de las utilidades netas como sea posible para la reinversión[106]. Las compañías más grandes en particular, pueden tratar de contrapesar el incremento de la productividad laboral, con una mejor utilización de la capacidad instalada, y costos más bajos por unidad producida (que rinden utilidades más altas) contra el 15o/o de utilidades netas que está reservado para la adquisición de acciones por la CI y el 10o/o

---

105 Esto tampoco disuena con la posición general de la CGTP, resumida por su presidente de la siguiente manera: "El gobierno de la Fuerza Armada debe comprender que sin la CGTP y sin los sindicatos el proceso revolucionario no existe. Vivimos en un régimen burgués, pero determinadas leyes o dispositivos los podemos utilizar y en verdad los utilizamos contra la burguesía, oligarquía y el capitalismo'. DESCO: *La Cronología* II, 407 (item No. 1757), Cfr. también L. Pásara y J. Santistevan, 'Industrial Communities and Trade Unions in Peru: A Preliminary Analysis', *International Labor Review*, 108, 2-3 (agosto y setiembre de 1973), 127-142.

106 Los cálculos sobre el tiempo que tomará alcanzar el porcentaje de mitad a mitad varía de 22 a 25 años y aún más. Véase especialmente P. Knight, 'New Forms', 33 y la literatura que cita sobre el tema; estas fuentes describen diversas variables claves (especialmente la tasa de utilidades) que afectan la rapidez con que se puede comprar las acciones de la CI.

para compartir utilidades. Probablemente debido a tales razones se informó de tasas bastante satisfactorias de utilidades y de expansión[107]. Al mismo tiempo que la CI incrementa sus acciones, los trabajadores ganan individualmente en efectivo (algunas veces sumas considerables) a través del reparto de utilidades.

Todo ello significa que la insistencia de los militares en la CI como un programa para la expansión de la empresa como unidad, se logró en forma bastante significativa. Por cierto que encontramos una combinación de conflictos y fuerzas comunales actuando simultáneamente y ambas, paradójicamente, ayudan a explicar a tan extraños compañeros: las grandes compañías (incluso multinacionales) y los trabajadores organizados (inclusive comunistas).

8.4.3 Las cartas sobre la mesa

Después de haberme concentrado especialmente en la (gran) industria y en la mano de obra organizada, ampliaré nuevamente mi perspectiva. Tal como sugiere la yuxtaposición de los grupos en favor o en contra de la línea de acción de los militares, los cambios se dieron en lo que eran tradicionalmente la derecha y la izquierda en la política peruana. Pero la simple yuxtaposición oculta importantes tensiones y conflictos en ambos lados, los que a continuación serán enfocados con mayor precisión.

Hemos visto que la CGTP, de orientación moscovita, ganó poder rápidamente, desplazando a la confederación de sindicatos controlada por el APRA. Pero a la CGTP le llevan ventaja en la izquierda varios grupos de extrema izquierda (maoístas, trotskistas, entre otros). Si bien son propensos a la continua fragmentación y a las disputas internas –hay alrededor de 35 de estos grupos en el Perú– algunos tuvieron éxito en constituir bases de poder bien organizadas entre los trabajadores mineros, los profesores, los grupos de campesinos de la sierra, los trabajadores de la industria de transformación del metal, etc. No era poco frecuente que estos grupos sindicalizados se desafiliaran de la CGTP y se unieran a nuevas organizaciones radicales[108].

107 Véase Hunt, 'Direct Foreign Investment', 42. Mis entrevistas con hombres de negocios extranjeros confirman esta imagen: su problema no eran las utilidades sino el remitirlas.

108 Ello sucedió, por ejemplo, con los maestros, los mineros y los trabajadores metalúrgicos. Desde octubre de 1973 la CGTP está aumentando el objetivo de estos grupos que exigen la reorganización de la CGTP dentro de los lineamientos de (la lucha de clases) un Frente Unido de los trabajadores y una organización propia. Véase *Cronología*, II 643 y ss. y el informativo mensual de Desco.

Acusaban a la CGTP de ser pro militaristas, de apoyar a un régimen de nuevo imperialismo, mientras se olvidaban de la lucha para establecer la hegemonía del proletariado sobre el Estado. El resultado fue una (mayor) división de la clase trabajadora en el momento en que detentaba el mayor poder político y la base más amplia que alguna vez tuviera.

Los militares, a su vez, afrontaban diversas necesidades y un serio dilema. Por un lado necesitaban, especialmente los velasquistas, respaldo político para sus reformas, aunque solo fuera para hacer frente al ala derecha de los militares y a otros grupos con base popular. Por otro lado, este respaldo no debía acarrerar una amenaza al nuevo orden y a los resultados deseados por las reformas correspondientes. Cuando encararon este dilema, y lo sucedido en *concreto*, a la restricción autoimpuesta por los militares respecto a las iniciativas políticas desde la cúpula sólo le quedaba hundirse debido principalmente a que habían desmantelado bastante sistemáticamente los mecanismos políticos[109]. Ello dejó un amplio vacío político. Mientras abría paso a un cambio en base al respaldo de la izquierda, también significaba la aceptación *de facto* de los comunistas y especialmente de la CGTP como sostén político. Pero ello, a su vez, desafiaba el anticomunismo de los militares y su determinación de proteger su propia organización del Perú (es decir, las cooperativas, la CI) de ser distorsionadas con fines marxistas. ¿Cómo trataron los militares de solucionar este dilema y de llenar el vacío?

Una forma fue establecer, en 1971, el Sistema Nacional de Apoyo a la Movilización Social (SINAMOS). Se dio al SINAMOS la tarea de estimular la formación de nuevas organizaciones locales, regionales y nacionales, junto con las líneas funcionales, sectoriales y de producción –que vinculaban al Estado con las comunidades de base. Volvemos a encontrar aquí algunos elementos corporativos[110]. El SINAMOS es tan grande y monstruoso como organiza-

---

109 Los militares desmantelaron la Sociedad Nacional Agraria, la Sociedad Nacional de Minería y Petróleo y la Sociedad Nacional de Pesquería. Lo sucedido con la SNI ya ha sido dicho. Se permitió la existencia de los partidos políticos tradicionales, aparentemente con la esperanza de que sus bases desaparecieran conforme emergían nuevos dirigentes y grupos. Todavía organizan conferencias, etc.

110 Véase J. Cotler, 'Bases del corporativismo', 8-11; D. Scott Palmer, 'Revolution from Above', capítulos II y IV. Algunos de los rasgos más saltantes del corporativismo son el alto grado de control que se garantiza al SINAMOS sobre las nuevas organizaciones independientes, su vinculación directa con el Estado y la política de los militares –sirviendo de canales de comunicación ascendente y especialmente descendente (verbigracia, difusión, ejecución)– y el papel asignado a los grupos funcionales tales como los profesionales, etc.

ción, con una tarea tan amplia y con un cuerpo directivo tan heterogéneo[111], que cualquier resumen general de sus actividades es una empresa al azar. Aparte de buscarles respaldo popular a los militares y de elaborar declaraciones ideológicas, el SINAMOS ha tratado con bastante constancia de hacer lo siguiente: i) dividir y mandar allí donde la izquierda radical (y hasta cierto punto la CGTP) obtenían una poderosa base popular para movilizar y negociar; ii) subirse al tren de los sindicatos firmemente establecidos; y iii) movilizar a los trabajadores y campesinos contra los terratenientes recalcitrantes y conservadores, y otros grupos; si es que los grupos izquierdistas aún no lo habían hecho[112]. Hasta ahora, el SINAMOS ha tratado de abarcar a la izquierda y movilizarla (bajo sus propios auspicios) contra la derecha; esto es, actuar de acuerdo al camino intermedio de los militares.

Otro acto de los militares fue el rápido reconocimiento de la nueva CTRP, no marxista y favorable a los militares. Esta confederación incluye a los beneficiados directamente con las reformas (verbigracia, los trabajadores de la harina de pescado) y a los artesanos[113], pero fracasó en sus intentos. En 1974, el SINAMOS y el Ministerio de Industria y Turismo promovieron un movimiento para evitar que la dirigencia vinculada a la CGTP controlara a la nueva Confederación Nacional de Comunidades Industriales (CONACI), la

---

111 Véase especialmente Scott Palmer, *ibidem*, 82-125. Un gran problema del SINAMOS es que asumió cinco instituciones anteriormente más o menos independientes y tres entidades del Ministerio de Agricultura. La calidad, la orientación profesional y la actitud política e ideológica del personal era muy diversa, dificultando la unidad y uniformidad de su organización. Su principal tarea es movilizar a la población hacia la demanda del desarrollo social y económico. Ello incluye la capacitación y la organización de la población, la formación de nuevas organizaciones sociales, y la comunicación entre el gobierno y la población. El SINAMOS tiene ramificaciones a nivel regional y zonal; su campo de trabajo abarca las barriadas, las comunidades de trabajo, las cooperativas, las comunidades campesinas, las organizaciones de juventudes, culturales y profesiones, las organizaciones laborales, etc. Es evidente que era una escuela para la democracia y el SINAMOS probablemente actuaba como profesor. (Cfr. Scott Palmer, 97).

112 Lo último parece ser en colaboración con los demócratas e incluso con los nuevos apristas, el reto era evitar que la izquierda radical 'conquistara' la sierra. Ello lo facilitaba el hecho que en diversos sitios los círculos terratenientes, los arrendatarios o sus grupos afiliados todavía se las arreglaban para alejar a la reforma agraria, para descapitalizar las existencias de ganado y/o volver la aplicación del programa parcialmente a su favor. Véase, por ejemplo, los casos estudiados por Scott Palmer, *ibidem*, cap. V.

113 Véase la nómina en la *Cronología* II, 461. Los (o las federaciones de) sindicatos incluyen a los grupos de trabajadores del pequeño comercio, de las panaderías, de la harina de pescado y del petróleo además de las actividades de los mercados.

cumbre nacional de los delegados de las CI[114]. Sin embargo, la CGTP y la izquierda radical continúan representando a las organizaciones más poderosas. Su estrategia es una reminiscencia de los tiempos zaristas: distinguiendo claramente entre Velasco (el jefe) y sus 'malos funcionarios', incluso el SINAMOS, el servicio de inteligencia, los Ministerios del Interior y de Agricultura, la policía y otros más.

Todo ello acrecienta la posición carismática del general Velasco. Pero la crítica de la izquierda radical al régimen de nueva burguesía aumenta la unidad de cuerpo de los militares, tanto como propicia la desunión del lado laboral. Sin embargo, esto último no debe exagerarse. Las crisis, y especialmente el peligro de un contragolpe del ala derecha, produce una toma de conciencia de la necesidad y el funcionamiento de alianzas, algunas veces hasta con una cierta desbandada de la izquierda radical[115].

Estas observaciones preparan el camino para dar un breve vistazo a una época de creciente conflicto en el Perú: hablando en general, el período entre mediados de 1973 y julio de 1974. Las cartas eran ahora más precisas. En la medida en que se puede hablar de polarización en el caso peruano, ésta llegó a su cúspide durante estos meses. Los que se oponían a los militares cristalizaron en cierta medida en una 'nueva derecha' que ya no estaba compuesta por la oligarquía ortodoxa, archiconservadora y poderosa ni por los latifundistas, ni por los intereses exportadores extranjeros y sus aliados. Además de los desplazados por la revolución, ahora incluía a diversas clases de individuos que temían las consecuencias del curso paulatino hacia la izquierda que llevaban los militares: artesanos, industriales, agricultores clasificados como pequeños y medianos, y comerciantes que temían la posibilidad de la

114 Todavía no hay un estudio sobre esta estratégica y nueva institución. De las entrevistas con funcionarios del SINAMOS, MIT y de la CI y de los documentos relacionados con el Congreso Nacional y con la formación de la Comisión Reorganizadora, podría inferirse que los militares vacilaban entre permitir una posible radicalización de la conferencia de delegados de la CI (incluso su captura por los sindicatos) y el deseo de mantener esta nueva institución separada de la estructura de los sindicatos establecidos, incluso de la CGTP.

115 Ricardo Letts, un influyente asesor perteneciente a Vanguardia Revolucionaria, ayudó a disolver un gran movimiento campesino en Andahuaylas en julio de 1974 para evitar un contragolpe de derecha (véase infra). Por otro lado, un ejemplo de alianzas lo proporciona lo sucedido en Piura, donde diversos grupos radicales se pusieron de acuerdo para oponerse a los esfuerzos del SINAMOS y otras entidades del Gobierno por quebrar la resistencia campesina a las cooperativas y las organizaciones oficiales.

socialización total de sus medios de producción y la transferencia de la empresa privada[116], los periodistas, que temían tanto la pérdida de sus medios de vida como la libertad de prensa; los políticos que arriesgaban perder sus bases de poder; los propietarios de bienes inmuebles, que temían el control o hasta la colectivización de la tierra urbana; los abogados preocupados por los principios liberales tradicionales, tales como la administración de justicia y la democracia, pero probablemente aún más respecto a la pérdida de los privilegios que el orden anterior les había conferido, tanto a ellos como al grupo al cual servían. Estos grupos —básicamente la pequeña burguesía— no sólo se oponían al desdén que sentían los militares por los principios tradicionalmente liberales y capitalistas sino que también criticaban la colaboración de los militares con la comunista CGTP y los esfuerzos por limitar la oposición emprendida a través de los medios de comunicación de masas, todavía en su mayoría en manos de las familias de la 'antigua derecha'. Por cierto que, junto con el estancamiento de las inversiones y sus vínculos con elementos de la Marina, (incluso a nivel de Gabinete), la 'nueva derecha' usaba de la prensa como uno de sus instrumentos principales en defensa de sus intereses y sus puntos de vista.

La salida del Presidente de la Sociedad de Industrias, Duharte, y el discurso que dio en esta ocasión, sirvió en cierta medida como punto de partida para la nueva derecha. Los militares contraatacaron en diversas formas; luego de un viaje al exterior, se negó a Duharte el ingreso al país[117].

116 Las declaraciones de los militares —aparte de aquellas de los delegados de la CI (véase más abajo)— hicieron poco por calmar la inquietud de los industriales y otros grupos. En febrero de 1973 el premier Mercado Jarrín manifestó "... la empresa capitalista reformada por la comunidad industrial no es, no pretende serlo, el modelo de empresa industrial que propone la Revolución para organizar el país; en consecuencia, tampoco puede ser la base substancial de la democracia social de participación plena. Si nuestra revolución aspira a construir una sociedad de trabajadores entonces la base de dicha sociedad debe ser esencialmente el sector de propiedad social". *Perú, documentos oficiales,* 73. El 28 de julio de 1973, en su discurso por el aniversario de la Independencia el presidente confirmó tanto el pluralismo como la prioridad que se le daba al sector de propiedad social: "... debo puntualizar, una vez más que el propósito del Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada es construir en el Perú una economía pluralista y diferente de las economías dominadas tanto por el absolutismo de la propiedad privada cuanto por el absolutismo de la propiedad estatal. Dentro de ese pluralismo económico existirán diversos sectores. El más importante y prioritario será de carácter social, donde la propiedad esté en manos de todos los trabajadores de las empresas del sector. El segundo sector económico será estatal. El tercero será un sector de propiedad privada reformada por la Ley de Comunidad Laboral que habrá de ser en el futuro un sector económico de cogestión". (*Cronología,* II, 562).

117 *La Industria Peruana,* 488 (julio de 1973), 17. *La Cronología,* II, 548-571, 573 y ss.

La legislación que justificaba y protegía la posición de los pequeños y medianos agricultores fue estatuida en setiembre de 1973[118]; en una confrontación directa a nivel de Gabinete, se forzó a renunciar a dos ministros de la Marina, aduciendo que al haber adoptado una actitud pública en relación al asunto de la libertad de prensa, habían transgredido un derecho reservado únicamente al presidente, el de expresar declaraciones sobre política general. Fue sólo gracias a la lealtad de uno de los ministros marinos –el Ministro de Industria, Jiménez de Lucio, que había sido personal y fuertemente atacado por Duharte en su discurso de despedida– que se evitó una retirada pública de la Marina como tal del Gabinete[119].

La ley sobre las Empresas de Propiedad Social fue aprobada en abril de 1974. A la cual la nueva derecha se había opuesto (incluso la Sociedad de Industrias) por diversas razones, entre las cuales estaba la prioridad oficial que se garantizaba a las EPS, su abierto carácter socialista, y el temor que a pesar de las declaraciones y disposiciones de los militares, la ley podía servir de punto final para el sector privado reformado.

En julio de 1974 se promulgó la Ley de Prensa, un día antes que se hiciera conocer el Plan Inca. Este contaba también con la oposición de la nueva derecha, incluso de la Marina, tanto por razones ideológicas como políticas: pues amenazaba con eliminar sus medios de oposición estratégicos y 'públicos'. La nueva Ley de Prensa evita el monopolio de Estado, pues transfiere los principales diarios a los grupos sectoriales funcionales (trabajadores, agricultores, intelectuales, y demás afines) y establece normas de conducta[120]. El 28 de julio de 1974, el Presidente Velasco dio a conocer públicamente el PLAN INCA. Ahora que casi todos sus elementos habían sido introducidos y puestos en marcha, se exponía finalmente el 'plan de gobierno'.

Al día siguiente, grupos de la nueva derecha se posesionaron de las calles de uno de los barrios más ricos de Lima. Pero los alborotos fueron

---

118 *La Cronología* II, 598.

119 La confrontación con la Marina tuvo lugar en mayo de 1974, véase *Caretas*, No. 501.

120 La ley contiene artículos que –aun cuando no implican un *gleichshaltung*– si limitan la libertad de prensa. La última parte del artículo 24 es particularmente significativo: 'En ellos deberán tener cabida, en una actitud pluralista y dialogante, los enfoques ideológicos *que encuadren dentro de los parámetros de la Revolución Peruana*' (el subrayado es mío).

rápidamente controlados y los arrestados recibieron trato duro[121]. Fue en este momento que un dirigente del ala izquierda ayudó a disolver un movimiento masivo de campesinos en Andahuaylas para no provocar un golpe de derecha. Estas dos circunstancias ejemplifican probablemente el punto más extremo que alcanzó alguna vez la Revolución, y algunos de los parámetros en la política de reforma de este caso bastante singular. El delicado acto de equilibrio, sin embargo, en ningún caso ha terminado, y el resultado, o tal vez la sobrevivencia, de la Revolución aún sigue siendo incierto. Permítaseme, por ejemplo, revisar brevemente algunos de los principales problemas, a menudo inesperados, vinculados con el programa de reformas de los militares. Junto con mi análisis anterior de los efectos de la CI, este examen debe ayudar a comprender algunas de las limitaciones y de los problemas de la reforma social peruana.

8.5 CRECIMIENTO Y DISTRIBUCION: PROBLEMAS PREVISTOS Y NO PREVISTOS

Obviamente serán necesarios muchos años antes que la influencia total de la revolución pueda ser juzgada en una forma más definitiva. Sin embargo, los seis años transcurridos han proporcionado suficientes evidencias para identificar algunos de los problemas principales, unos son nuevos, otros bastante conocidos en el Perú. En esta etapa mencionaré unos cuantos de los más importantes en relación con el crecimiento y la distribución: dos de los principales objetivos de los militares. Deben pasarse por alto aspectos importantes, por ejemplo la confianza en el aparato estatal moderno y eficiente que se presumía ya existente, pero que paradójicamente, representa una meta aún por conseguir[122]. Tampoco puedo profundizar en el análisis de

121 Las personas arrestadas en Miraflores fueron en su mayoría jóvenes de los estratos más altos: esposas e hijos de Almirantes, de oficiales del Ejército y del jefe supremo de la Fuerza Aérea (Gilardi). A las mujeres pronto se les liberó, a los otros se les retuvo por más tiempo. Esta fue probablemente la primera vez que elementos de este estrato salieron a las calles; pero en comparación con Brasil y Chile su número y eficacia fue muy limitado. El descontento popular motivado por la subida de precios pudo haber prendido la mecha de una protesta social de base más amplia —como sucedió en una de las barriadas. Pero el respaldo masivo que se dio al presidente (flanqueado por un general argentino y Raúl Castro de Cuba) unos días antes durante el desfile militar, desbarató esta remota protesta.

122 Klitgaard, 'Observations on the Peruvian National Plan', 18. No sólo es importante un Estado eficiente; tal como lo demuestran el Plan Nacional (I, capítulo V) y los últimos discursos del Presidente Velasco, los militares están, a nivel de principios, al tanto de la contradicción entre la democracia social de participación plena y un Estado neutral no correspondiente; y en la práctica están preocupados por la falta de capacidad, de confianza y de habilidad de muchos servidores públicos heredados de los regímenes anteriores.

los diversos mecanismos de inflación construidos dentro de la misma estructura del proceso revolucionario, a pesar que tienen una influencia significativa en el crecimiento y la distribución[123]. En lugar de ello me centraré en una serie de problemas, de los cuales algunos ya se habían previsto y otros no, que i) ayudarán a esclarecer las limitaciones del programa de reformas del proceso y ii) fijarán las plataformas para el debate sobre el futuro del Perú en el capítulo final. Intentaré señalar como los militares y otros grupos están abordando estas limitaciones y encontrar nuevas fórmulas y estrategias mediante las cuales puedan ser superadas.

Esta insistencia en el aspecto 'problemático' puede denigrar los logros alcanzados durante los seis años pasados, tales como: que el Producto Nacional Bruto creció al 6.1% por año durante el período de 1969 a 1973, en comparación con el crecimiento demográfico del 2.9% por año; ello quiere decir un crecimiento del PNB per cápita del 3.2%. Tal como lo demuestra la tabla 8.1, este registro no es desde ningún aspecto desfavorable, si tenemos en cuenta los años anteriores al golpe; por cierto que incluso resalta más aunque resultó corto frente al objetivo de los militares (el 7.5% de crecimiento del PNB por año). Otros logros notables ya han sido mencionados: la rápida redistribución de la tierra y en el caso de las cooperativas azucareras, un nivel de producción igual, quizás hasta superior, al de los años anteriores. Este y otros resultados son más significativos, si se tiene en cuenta los numerosos y graves problemas y los serios reveses que confrontaron los militares.

TABLA 8.1

Crecimiento del PNB, la población y el PNB per cápita durante diversos períodos

	PNB	Población	PNB/per cápita
1950-1961	5.5	2.4	3.1
1962-1968	4.5	3.0	1.5
1969-1973	6.1	2.9	3.2

Fuente: Oficina Nacional de Estadística y Censos, *La Población del Perú* (Lima, 1974) 304.

123 Un análisis íntegro de algunas de las causas principales de la inflación pueden encontrarse en Klitgaard, 'Observations'.

8.5.1 La financiación del crecimiento

En general, las inversiones extranjeras directas decayeron, especialmente en la industria. Las inversiones hechas por los inversionistas peruanos y por los inversionistas extranjeros en el Perú eran en su mayoría reinversiones; las nuevas inversiones fueron considerablemente más bajas que el objetivo. El efecto negativo de esta disminución de las inversiones privadas fue sólo parcialmente compensado por un excesivo incremento de inversiones por parte del sector público. Mientras tanto, los militares y los planificadores tuvieron que vérselas con una deuda externa en aumento[124], una cuenta en constante crecimiento debido a la importación de alimentos[125], las cargas financieras vinculadas a los ambiciosos programas de reformas y un incremento de las demandas y expectativas. Los grupos de nuevos servidores públicos, tales como trabajadores mineros, empleados bancarios y maestros cuya influencia política aumentaba luchaban por aumentos de jornales y salarios, que a menudo obtenían. Las razones políticas obligaron a los militares a imponer controles y a subsidiar la gasolina y el precio de los alimentos. Entonces, los márgenes de utilidad se redujeron cuando los agricultores (frecuentemente como los 'nuevos propietarios') esperaban cosechar los frutos de la reforma agraria. Sin embargo, los militares atribuían mayor valor al poder y al respaldo de los trabajadores urbanos. Además, el gobierno tuvo que hacer frente a cargas económicas inesperadas causadas por desastres naturales tales como sequías, un fuerte terremoto y el frustrado abastecimiento de pescado. Finalmente, pero no por ello menos importante, las importaciones se hicieron más caras mientras los ingresos de las exportaciones fluctuaban. Las nuevas ventas del petróleo y la minería no se

---

124 La deuda externa total ascendía en diciembre de 1974 a 3,090 millones de dólares. Como otros países el Perú tiene su 'Club de París' que agrupa a sus principales acreedores. En general, los militares peruanos han tenido bastante éxito ya sea en hacer refinanciar su deuda o en obtener nuevos préstamos.

125 En 1973, se gastó 177 millones de dólares en alimentos, especialmente en granos. El agotamiento del capital y el temor de los antiguos terratenientes, a la par que la producción más baja de los agricultores medianos y pequeños aterrados por la socialización de su tierra, están dentro de las principales razones para un abastecimiento inferior al previsto. Los problemas de largo alcance en el desarrollo de la agricultura también jugaron un papel crucial; véase por ejemplo, M. Twomey, *Ensayo sobre la agricultura peruana,* (CISEPA, Lima, 7, 1972).

espera que alcancen su total rendimiento hasta la década de 1980[126].

8.5.2 La función del empleo

El desempleo y el subempleo en el Perú aún es considerable: cerca de la mitad de la población ocupada en la agricultura está subempleada, así como el 32o/o de la fuerza laboral en Lima y el Callao, el 28.1o/o de la mano de obra industrial y el 34o/o de los comprometidos en el comercio y los servicios básicos. Algunas de las razones más importantes son las migraciones masivas hacia las ciudades, el estancamiento de las inversiones privadas, un giro hacia la producción con uso intensivo de capital y las medidas del gobierno dirigidas hacia el sector informal. La población de Lima y Callao llegó a cerca de 3 millones 200 mil en 1972; los migrantes aumentaron del 40o/o del total en 1965 al 43o/o en 1970. Se dieron tendencias semejantes en muchas otras ciudades de la costa[127]. Pero por las muchas causas que ya hemos visto, las ciudades y la industria eran prácticamente incapaces de absorber esta abultada oferta laboral[128]. También es factible suponer que el problema del

---

126 Los contratos petroleros firmados con 18 compañías extranjeras han sido juzgados como más favorables a éstas. Véase Lowenthal 'Peru's Ambiguous Revolution', 805. Hay poca duda de que las renegociaciones comenzarán tan pronto como brote petróleo. El Perú entonces será miembro de la OPEP y se beneficiará de sus ventajas. Sin embargo, es muy peligroso especular sobre estos temas; el precio del petróleo puede bajar, los términos pueden cambiar. Tampoco es seguro lo que pueda pasar con los precios de la harina de pescado, del cobre y el azúcar. Además, los militares necesitan incrementar las rentas a corto plazo para financiar tanto los proyectos como la balanza de pagos.

127 Sobre éste y otros datos véase de la Oficina de Estadísticas y Censos, *La Población del Perú*, (Lima, 1974), 107-203.

128 La información disponible todavía no permite aislar la influencia de la CI sobre los empleados. Antes que nada, con anterioridad a 1970 la fuerza laboral de la industria crecía menos rápidamente que el total de la fuerza laboral urbana y su tasa de expansión de 1965-70 disminuyó en comparación con el período de 1960 a 1965 (de 4.6o/o al 4.3o/o; ello en relación con una disminución general en el crecimiento del producto industrial (de 10.7o/o a 8.1o/o); *ibidem*, 215-219. Segundo, está la relación de la artesanía con la industria de fábrica. En términos del número total de personas empleadas, la industria artesanal creció de 259,400 en 1961 a 404,800 en 1971, pero conservó, aunque sea con un leve incremento, su participación de cerca de dos tercios (el 63.9o/o respecto al 65.2o/o) del total de la fuerza laboral de la industria. Mientras tanto la industria de fábrica observó un incremento de empleados de 164,300 a 216,000 —respectivamente el 36.1o/o y el 34.8o/o de la fuerza de trabajo de la industria (Ministerio de Trabajo, *Situación ocupacional del Perú, informe 1972*, (Lima, 1972), IV-46). Sin embargo, dentro del contexto urbano y comparando los períodos de 1960 a 1965 y de 1965 a 1970, la industria artesanal disminuyó más rápidamente que la industria de fábrica (del 3.5o/o al 3.0o/o, respecto del 6.8o/o al 6.5o/o); esto quiere decir que la sustitución a largo plazo de la industria artesanal por la de fábrica continuaba. Tercero, una tendencia semejante a largo plazo —ahora

desempleo empeoró cuando el sector informal fue sometido a ciertas limitaciones: por ejemplo, cuando los militares exigieron que los taxis fueran sometidos a una inspección anual, cuando se hizo obligatorio el seguro social y el salario mínimo para el servicio doméstico, y se restringió a los vendedores ambulantes[129].

No hay información disponible, pero no podemos pasar por alto la posibilidad de que diversas reformas tuvieran un efecto articulante sobre lo que ya era un problema endémico. La asignación de tierras como parte de la reforma agraria, por ejemplo, pudo haber acelerado el éxodo de las áreas rurales, especialmente al no fomentarse simultáneamente otra alternativa de empleos. Ello a su vez, estaba muy relacionado con la reducción de los gastos públicos y con la imposibilidad que el fondo de indemnizaciones de la reforma agraria se materializara en inversiones productivas[130]. Por el otro lado,

explícitamente transformada en objetivo por el Plan también se abrió camino: el sector de bienes de capital, más costoso y con uso intenso de capital, mostró constantemente tasas más altas de crecimiento que el sector de bienes de consumo. Desde 1968 a 1970 el primero creció de 7.9% el último al 18.0% por año (los bienes intermedios al 4.5% debido a la crisis de la harina de pescado) en comparación con un promedio del 7.3% para el producto industrial en general; en 1973 continuaron estas tendencias (véase el Banco Central de Reserva, 'El Desarrollo Económico y Financiero del Perú; 1968-1973' (lima, s.f.), 33 y el Ministerio de Industria y Turismo, *Boletín Estadístico Trimestral*, (Lima, setiembre de 1972), 2. Dadas las fluctuaciones económicas y los cambios a largo plazo de la producción industrial, es difícil aislar la influencia de la CI. Finalmente, debemos distinguir entre el efecto de la CI en las inversiones privadas nuevas y su efecto en los tipos de inversiones; en este momento me refiero específicamente a los últimos, es decir al giro en la elección de las tecnologías bajo las nuevas condiciones con la CI desde el punto de vista del empresario y desde el punto de vista de la CI. Mientras no estén disponibles los datos específicos y sistemáticos, el caso en relación a este segundo efecto deberá basarse en estos datos no sistematizados, estos casos e impresiones son los que aducen varios de los observadores en Lima.

129 Las consecuencias de esta legislación en favor del personal doméstico del Perú bien pueden tener efectos más inmediatos sobre la estructura y las relaciones familiares peruanas en el estrato medio y más alto que cualquier otra política individual. Por ejemplo, muchas familias acostumbradas al personal doméstico ya no se lo pueden pagar; algunas mujeres tienen que dejar de trabajar o buscar otro tipo de arreglo para sus niños; otras, en contraste, tienen que buscar trabajos para elevar el ingreso familiar y que les permita pagarse una 'muchacha'. Junto con la inflación y el deseo de conservar ciertos patrones (cómodos) de vida, estas políticas probablemente hacen mucho por emancipar a las mujeres peruanas de estos estratos de los lazos que la atan a su familia y a su hogar.

130 Recientemente, se proyectó nombrar una comisión especial encargada de la investigación de lo que sucedió con estos fondos; debe recordarse que sólo podían transformarse en capital líquido cuando se les invertía en la industria. En general la transferencia que se propuso de la agricultura a la industria no logró materializarse. No se sabe si ello se debió a los factores relacionados con las diferencias sistemáticas entre la agricultura y la industria o a la CI. Como en muchos otros casos, este es un tema importante para investigar.

la reforma de las empresas y simultáneamente la necesidad de contar con industrias capaces de competir en el Mercado Andino, probablemente menguó la creación de ocupaciones en las ciudades en un momento en que eran apremiantemente necesarios para absorber el excedente de población. La estrategia dual de la industria peruana sólo puede tener éxito si se obtienen altas tasas de crecimiento en las indutrias 'estratégicas', en las más ligeras, e inclusive en las artesanales. Parece que aún éste no es el caso[131]. Las reformas bien intencionadas, al mismo tiempo que solucionaban unos problemas, han tendido a acrecentar otros. A pesar que los militares optaron por un desarrollo integral, han favorecido o incluso intensificado a sabiendas o no, rasgos propios del patrón anterior.

8.5.3 Distribución

Las encuestas económicas preliminares han proporcionado pruebas de que las reformas de la comunidad industrial, de los sectores de harina de pescado, de las telecomunicaciones y de la minería, al igual que la reforma agraria, hasta ahora sólo han tenido un efecto limitado sobre la distribución de los ingresos[132]. La transferencia de la propiedad llevada a cabo por las reformas sólo han afectado al cuarto más alto de la pirámide de ingresos. Más exactamente, los ingresos han sido distribuidos dentro de este cuarto. Los trabajadores de las haciendas, los oficinistas y los mineros que ya pertenecían al cuartil superior, ahora también se beneficiaban con la nueva legislación para

---

131 La industria artesanal sí se desarrolló en términos de empleos a pesar de la competencia con la industria de fábrica; ya esto lo hemos visto. Pero lo que está ampliación significa en términos de empleos productivos no se conoce. Los militares han dado varios pasos para asesorar a la industria artesanal, desde el crédito hasta la asesoría comercial (que incluye protección) y técnica. Las industrias artesanales inclusive están establecidas como parte de una reinstalación urbana y de un programa de expansión en nuevos pueblos jóvenes (un nombre algo eufemístico para las barriadas), a menudo a gran distancia del centro de la ciudad. Otra vez, la verdadera influencia y el auténtico alcance de estas políticas siguen siendo una pregunta sin respuesta. Un estudio interesante sobre el tema es el de M. Vega Centeno, *El financiamiento de la pequeña industria* (CISEPA, mayo de 1973).

132 Las fuentes más importantes son R. Webb, 'The Distribution of Income in Peru' (documento de trabajo 26, Princeton University, setiembre de 1972). A. Figueroa, *El Impacto de las reformas actuales sobre la distribución de ingresos en el Perú*, (CISEPA, marzo de 1973); *idem; Asignación de recursos, empleo y distribución de ingresos en la economía Peruana* (CISEPA, enero 1972); C. Peñaranda, R. Webb, A. Figueroa y J. Schuldt sobre este tema en *Apuntes*, I, 2 (1974), 73-81 y 83-93. P. Wilson, *Influencias institucionales en el desequilibrio espacial del Perú: la regionalización de las inversiones públicas* (CISEPA, julio de 1974).

mejorar las ocupaciones, y el seguro social (al hacerse de un empleo efectivamente estable). Desde esta perspectiva, por cierto que podemos hablar de la creación, y hasta del fortalecimiento de una aristocracia laboral.

En contraste, el núcleo de campesinos de la sierra, agobiados por la pobreza, no disfrutaron de un incremento en el ingreso efectivo a pesar de haber recibido algo de tierra[133]. El resultado fue que la diferencia entre los sectores tradicional y moderno de la economía aumentó en vez de disminuir.

Dentro del moderno sector industrial, también aumentaron las disparidades: entre las empresas de diversos grados de productividad; entre los estables y los eventuales, y entre los empleados y los obreros. La industria no tiene un fondo de compensaciones semejante al de las comunidades mineras, al de la harina de pescado y al de las telecomunicaciones, que son por otra parte propiedad estatal —un factor que facilita el control sobre la estructura de salarios. En la industria, las tasas diferenciales de productividad y utilidad pueden abrirse camino, en gran parte, a través de la participación en las utilidades y en las escalas de salarios. Y debido al vínculo entre ambos, la mitad de las utilidades distribuidas se pagan de acuerdo a la remuneración básica, el acceso al empleo y a la CI obviamente constituye un primer requisito para compartir los salarios y las utilidades y la discrepancia entre las

133 Según él (Webb) en la base de la pirámide —el cuartil más pobre— están principalmente localizados los campesinos de la Sierra (608,000 personas) de éstos, el 80% son campesinos que viven al margen de las subsistencias y el 63% vive en la 'mancha indígena' (la sierra del sur). . . La mayoría habla quechua o aymara y son analfabetos; cada familia se mantiene con 0.9 hectáreas de tierra y 3 cabezas de ganado y otros animales. El cuartil más rico consiste básicamente de los trabajadores urbanos (546,000), los trabajadores de Lima (334,000) y los del 'sector moderno' (411,000) que incluye al Gobierno, los establecimientos urbanos con más de 5 empleados, las haciendas azucareras, los trabajadores mineros y los profesionales independientes. El 1% más rico del país consiste principalmente de los empleados urbanos (25,000), los trabajadores de Lima (22,000) y los del sector moderno (29,000)'. Figueroa, 'El impacto', 5. Este autor discute la influencia de la sectorización de las políticas de redistribución que —el sumamente desigual promedio de ingresos del sector— crea *ab initio* una predisposición contra los sectores con baja productividad. Además de ello, dentro de la redistribución de la agricultura es muy desigual ya que la mayoría va hacia el componente moderno. Ello quiere decir que 'para la cuarta parte y probablemente hasta para la mitad de la población rural el proceso de redistribución está doblemente predispuesto *in contra:* están hechos para compartir la redistribución en el sector menos productivo y dentro del sector en la subsección más atrasada. En este caso, verdaderamente podemos hablar con seguridad de la redistribución de la pobreza' (*Ibidem*, 12-14).

dos clases de trabajadores tiende a incrementarse[134]. En este punto, nuevamente, uno puede inferir que las reformas producían tanto efectos beneficiosos como contradictorios.

8.6 OBSERVACIONES FINALES

Limitaciones tales como las ya descritas son quizás inevitables, ciertamente en un plazo tan corto y bajo condiciones semejantes a las que prevalecían en el Perú. Resaltaban las deficiencias de la reforma estructural que imponía un cambio más o menos sistemático en la propiedad de los medios de producción. Este cambio no es una caja de Pandora; puede crear un punto de partida que conduzca al desarrollo, y a nuevas y equitativas relaciones sociales. Pero cuando se socializa la propiedad, nuevos problemas se dejan sentir, mientras los problemas más antiguos, hasta ahora quizás escondidos detrás de evidentes desigualdades en el acceso a la tierra, al capital o al poder, se muestran ahora con toda su fuerza. Los nuevos problemas pueden incluir las tendencias egoístas de grupo ya vistas, la necesidad de organizaciones democráticas, pero igualadoras. Los problemas más antiguos pueden ser heredados de los siglos de dualismo y explotación, en los patrones regionales, socieconómicos y étnicos.

Pero, una vez más, todas estas limitaciones no deben impedirnos ver los importantes logros de los últimos seis años. El significado de la revolución no está sólo en la reforma agraria, en el programa de industrialización, en el sistema educativo y otros afines, sino también en la creciente e imaginativa experimentación de nuevas formas de organización social del poder y de la producción, en un momento en que los programas y los países tradicionales están perdiendo su calidad de modelos. Que dicho experimento a nivel industrial debe significar parcialmente una reformulación del escenario de

134 Véase *Ibidem*, 14-16 y su artículo inicial (1972) sobre el papel del empleo como medio de redistribución. Debe añadirse que Figueroa también anota i) que no todas las formas de propiedad pueden ser distribuidas entre los peruanos, verbigracia el trabajador independiente o el exceso de población rural permanece al margen; el problema central es aún la variación entre el sector moderno y el tradicional; ii) que no todas las formas de propiedad pueden ser distribuidas entre todos (verbigracia habilidades, trabajo), y ii) que la óptima uniformidad de hoy no garantiza la de mañana, dada la diferente propensión para el ahorro cuando los recursos iniciales son iguales; los fondos de compensaciones y las políticas de precios deberán desempeñar un papel importante en este sentido. (*El impacto*, 24 y ss.).

Gerschenkron no resulta sorprendente. Ya sea en una variable capitalista o socialista, el futuro próximo probablemente verá más esfuerzos por asociar la industrialización con un estado nación nacionalista. Estos esfuerzos son en gran parte acrecentados por el cambio actual, que incluso podemos llamar crisis, en la división internacional de trabajo que muy bien puede mejorar el poder de negociación de los países del Tercer Mundo (verbigracia, respecto al acceso a las materias primas, a los mercados, a la mano de obra más barata).

El experimento de los militares con nuevas formas de relaciones en la producción y el poder, por el otro lado, era menos esperado y a la larga puede ser más significativo. El fortalecimiento del estado nación puede tener un sabor característico del siglo XIX; pero estamos bien entrados en la segunda mitad del siglo XX; y como se indicó, el andar tentando un camino intermedio entre el capitalismo y el comunismo probablemente también es típico de este período, no originado únicamente en las coacciones políticas y económicas, sino también en la frustración con ambos sistemas. Las promesas (re)distributivas y desarrollistas de este camino intermedio pueden parecer atrayentes a los dirigentes y a los grupos de otros países; no sería sorprendente que también viéramos como otros países la siguen. Por una parte, deja intacta la posición ya establecida de los grupos significativos tales como los militares, los planificadores y los sindicalistas, además aún puede ser aceptada por el capital internacional. Por otra, el camino intermedio puede ayudar a evitar el fascismo, ya sea de izquierda o de derecha. Incluso las formas locales tradicionales pueden ser invocadas, como en el Perú, para legitimar la economía y la política participatoria. Finalmente, puede ser fácilmente justificable en términos nacionalistas.

Si ello insinúa que el camino intermedio es más fácil de introducir y más probable que, digamos, una opción por el capitalismo o el marxismo ortodoxo, en la práctica las cosas pueden resultar más difíciles. Al poner en ejecución el programa de la vía intermedia, los grupos comprendidos confrontan serios dilemas cuando encaran problemas tales como los anteriormente descritos. El margen concedido al sector privado, el relativo grado de autonomía dado al sector socializado, la ausencia de órganos de unificación y control a nivel general; todo ello significa que dicha vía no puede ser transitada sin un poco de transacción y de consenso.

¿Cómo obtener este clima de avenencia? Las limitaciones de las tendencias egoístas de grupo es tanto un gran problema político como

económico. La (necesaria) movilización de los sectores marginales para participar libremente y defender sus intereses puede ser fácilmente tergiversadas y llevada a un control represivo que anula el propósito del esfuerzo. En términos más generales se puede predecir que numerosas contradicciones inevitables entre las demandas de solidaridad, igualdad y libertad aparecerán claramente en un proceso que hace de las tres sus principios orientadores.

POSDATA

La relación anterior fue escrita durante el período en que la "revolución peculiar" del Perú aún viraba hacia un curso izquierdista. Sin embargo, desde 1975, el gobierno militar bajo Morales Bermúdez comenzó lentamente a desmantelar diversas reformas instituidas desde 1968. La CI está siendo atemperada, y el Sector de Propiedad Social está siendo reducido a su inicial posición marginal. Se realza la libertad de empresa y en general los militares tratan de crear una atmósfera favorable a la inversión privada. Cúan lejos puede llegar este proceso es difícil, de predecir, especialmente cuando se reinstituya la democracia parlamentaria en 1980. En manos de los mismos y viejos políticos las importantes reformas bien pueden sufrir mayores reveses.

¿Entonces el Perú habrá dado la vuelta a todo el círculo en una década? Ello parece bastante improbable. Hasta los partidos conservadores como el Apra y Acción Popular probablemente conserven un sector estatal fuerte, una política industrial como la iniciada por los militares, y sigan, en general, políticas compatibles con un capitalismo más avanzado. Aun cuando se hagan ciertas concesiones al sector rural, parece poco probable que los latifundistas y la oligarquía sean alguna vez restaurados totalmente en su posición anterior. Los industriales, en comparación, se espera que ganen poder y prestigio dentro de la sociedad peruana. Esto es, el Perú continúa acercándose a una sociedad industrializadora más moderna. Volveré sobre algunos de estos puntos en mi último capítulo.

CAPITULO IX

CONCLUSION

En el verano de 1974 tanto los círculos gubernamentales como los otros en Lima discutían el llamado dilema Horvath-Castro, denominado así por los dos asesores que por entonces visitaban Lima y que abiertamente discrepaban sobre qué hacer: ¿dejar el sector privado reformado tal como estaba, estancado y poco dispuesto a cumplir con el papel que le habían asignado los militares, o de un plumazo convertirlo en propiedad social, acelerando de este modo la formación de capital, el desarrollo proyectado y la transición al socialismo? Se decía que Hovarth favorecía la conversión rápida, argumentando que el sector industrial del Perú aún era pequeño y que por lo tanto podía ser fácil y económicamente socializado. Raúl Castro, por otro lado, opinaba que tal paso era peligroso y que probablemente retrasaría una década la revolución, ya que inevitablemente conllevaría a la pérdida de muchos gerentes, empresarios y técnicos que ya eran escasos. Nunca hubo demasiado lugar para dudar que se seguiría la recomendación de Castro. Pues muy pocos de los militares (para no hablar de los Estados Unidos y de los países vecinos como el Brasil y Chile) estaban dispuestos a aceptar el brusco cambio hacia el socialismo aconsejado por Horvath. Sin embargo, por entonces el dilema *era* de alguna manera visible, tanto para el gobierno como para los otros círculos, inclusive los comuneros industriales que colectivamente demandaban la conversión de las comunidades en empresas de propiedad social[1].

1 Desco, Cronología Política, Vol. II, 481-484.

Desde entonces el dilema –y con él los nombres de los asesores que le dieron la denominación– se desvanecieron rápidamente. El Sector de Propiedad Social (el último "hijo de la revolución") ha sido reducido a una posición marginal, y la Comunidad Industrial está siendo reducida a escala. Una vez más los industriales que figuraron de manera tan central en este libro están siendo exhortados a jugar su papel importante en el desarrollo capitalista del país; se encuentran claramente en el rebote.

Permítaseme concluir este estudio revisando brevemente su línea principal de argumentación, primero teniendo en cuenta a los industriales y después al nivel de la industrialización como macro proceso, íntimamente vinculado al estado-nación.

9.1 LA CRITICA AL PESIMISMO

Uno de los temas centrales en este estudio concierne la "adecuación" de los peruanos para la empresa industrial en términos de su propia motivación, enfoque en la industria, nivel del desempeño industrial y demás afines. En base a las evidencias presentadas pienso que se puede concluir con seguridad que muchas de las tesis pesimistas que se encuentran en los estudios sobre la empresa en América Latina y por lo tanto aplicables *a fortiori* al Perú, son injustificados. Con la ayuda de diferentes tipos de información he demostrado que los industriales del Perú en general están bien motivados y son dinámicos en el establecimiento y subsecuente expansión de sus inversiones industriales. Al ser socialmente móviles –ciertamente habían muchos "hombres que se habían hecho a sí mismos" entre ellos– apenas si se puede decir que los industriales fueran representativos de los círculos establecidos del país. La mayoría erigió sus industrias con sus propios esfuerzos. La mayor excepción por cierto que era la oligarquía la cual desde su base exportadora "compró su acceso" a la industria. Pero aun así, su papel en la manufactura fue igualado por el poderoso consorcio, desarrollado y controlado por la gente "nueva", de movilidad vertical. El nexo con los latifundistas tradicionales era particularmente débil.

Esta imagen más "positiva" contrasta con la valoración pesimista prevaleciente. ¿Entonces los peruanos son un engendro especial? Obviamente no. Unicamente puedo repetir mi tesis que la visión de moda está equivocada. Como sostuve en el capítulo inicial, esta visión es etnocéntrica y proviene de la experiencia capitalista occidental. Más aún, la forma como las teorías

marxistas y liberales intentan explicar esta experiencia occidental es inaceptable por lo menos en un sentido: su versión idealizada y distorsionada de una burguesía industrial triunfante y heroica exagera muchísimo su importancia, y lo hace a costa de los papeles cruciales desempeñados por otros grupos y de la importante relación entre la industrialización y la formación de los modernos estados naciones. Desde esta perspectiva no resulta sorprendente que un destacado escritor como Cardoso primero se suscriba a una noción simplista y erróneamente social y darwinista de la burguesía occidental y luego prosiga a utilizarla como vara de medida concediendo poca importancia a la experiencia latinoamericana como crecimiento capitalista[2]. Finalmente, los apuntalamientos empíricos de muchos estudios empresariales son deficientes: van desde ensayos impresionistas hasta estudios como los de Ilpes que se basan en una selección poco representativa de las firmas industriales[3].

Se requiere más investigación sistemática, que permita una considerable diferenciación dentro de la industria local y que distinga más sistemáticamente entre gerentes y propietarios. No me sorprendería si la creciente toma de conciencia del desarrollo bajo condiciones de capitalismo dependiente tiene que ser extendida hasta el dinamismo de las empresas (tanto privadas como públicas) locales.

Sin embargo, recientemente, el enfoque gira alejándose del empresario hacia las condiciones bajo las cuales trabaja. El argumento ahora se vuelve: *con todo lo bueno que sea un empresario local,* hace frente a una "misión imposible" en vista del aplastante poder del primero mundo y de las multinacionales en particular. Permítaseme un breve comentario.

9.2 LA MISION HISTORICA: NI ES "HISTORICA" NI ES UNA "MISION"

Permítaseme dejar de lado por un momento la cuestión sobre si las inversiones extranjeras directas están realmente por encima del control

---

2 Véase más arriba, el capítulo seis, sección 6.2.3 y especialmente las notas 6 y 8. Es difícil explicar el uso bastante peculiar que hace Cardoso de los datos del estudio de Bendix y Lipset que tan explícitamente intentaba repudiar este mito social darwinista, en otro campo que no sea el ideológico.

3 Véase mi Introducción y el Capítulo 6, nota 8. Mi información a menudo confirma la gran diferencia entre los resultados basados en un grupo de firmas seleccionadas por "Ilpes" o un muestreo no seleccionado de industrias.

nacional, y considerar sólo el aspecto de la "misión". Se espera frecuentemente que los industriales locales actúen como una de las, o como "la" punta de lanza dentro del esfuerzo por conservar la calidad comercial del control establecido sobre los recursos locales, los mercados y las inversiones. Sin embargo, hemos visto que los industriales peruanos al igual que sus colegas de otros países latinoamericanos demostraron una actitud y una conducta bastante positivas hacia la inversion extranjera directa. Esta se consideraba indispensable, una fuerza catalizadora, etc. Las sociedades conjuntas se tornaban más frecuentes mientras los vínculos con el capital extranjero se incrementaban diferencialmente, alcanzando su nivel más alto en el caso de la oligarquía. Como uno de los factores explicativos mencioné la convergencia de las inversiones locales y extranjeras en el tiempo *sin* desplazamiento efectivo o percibido a través del mercado o la adquisición.

Caracterizar a los industriales en base a esta información como un "comprador burgués" parece erróneo. Primero, por razones "estructurales" ya explicadas en otra parte[4] pienso que uno puede afirmar que en el Perú una burguesía urbano-industrial no podía desarrollarse y nunca se desarrolló. Segundo, si por "comprador burgués" se quiere dar a entender primariamente una clase empresarial (sí no solamente) comprometida en jugar un papel servil en favor del capital extranjero, el término no puede ser aplicado en el caso peruano porque sería conceder muy poca importancia a la propia empresa industrial de los industriales locales. Coherentemente con este argumento cuando los militares otorgaron concesiones a extranjeros que ocultaron a los industriales locales (verbigracia, ciertas exenciones a la ley de la Comunidad Industrial), los peruanos alzaron la voz en protesta. Igualmente, los poderosos propietarios de consorcios, familiarizados con las sociedades conjuntas por su propia experiencia, jugaron un papel clave en la dura negociación del gobierno militar con las nuevas multinacionales.

Entonces, quedan pocas dudas sobre que los industriales peruanos no se opusieron a las inversiones extranjeras directas *sin* ser o transformarse en subordinados del capital extranjero. Pero la pregunta es: ¿Debió esperarse después de todo semejante oposición? No veo por qué necesariamente. Podrían fácilmente subsistir con el capital extranjero. Tampoco hay un fuerte

4 El capítulo dos, sección 2.3 y especialmente la página 29.

precedente histórico. En los inicios de la industrialización occidental los industriales apenas si jugaron un papel clave dentro de las estrategias nacionalistas y proteccionistas. Principalmente fueron los monarcas, los hombres de estado, los militares y demás afines quienes –anticipándose a una burguesía industrial– iniciaron y supervisaron dichas estrategias, las cuales algunas veces culminaban en guerras, para poder edificar la calidad comercial que consolidara sus estados-naciones sobre una base industrial moderna. El papel clave de estas personas y de otras con frecuencia ha sido subestimado. En el Tercer Mundo también podemos esperar que sea así –posiblemente en una alianza con personas provenientes de la aristocracia, pequeña burguesía, de la clase media y de la trabajadora, tecnócratas y demás afines– utilizando los instrumentos del estado para tratar y desarrollar una industria nacional.

Si es que tendrán éxito y en que medida lo tendrán es otro asunto. Ciertamente hay más lugar para negociar –y el proceso de aprendizaje parecería que estuviera bien iniciado– que lo sugerido por las teorías simplistas sobre el capitalismo; he analizado algunos aspectos de ello en el capítulo 3. En esta etapa debe hacerse notar que el ataque de tal negociación inevitablemente se apoya en el estado y en los grupos vinculados a él: ello nos lleva nuevamente al papel clave de otros además de los industriales. Pienso que es bastante instructivo en este sentido dar una mirada a lo que sucedió en el Perú durante el período revolucionario cuando los militares radicales iniciaron una serie de reformas drásticas e inclusive nacionalistas. ¿Cuál fue el papel y la reacción de los industriales? Cuando se plantean estas preguntas permítaseme también ver como los diversos observadores *interpretan* estas relaciones, que –a propósito apenas si– también conciernen a la presunta "misión" atribuida a los industriales.

Para autores como Cotler y Quijano, trabajando ambos dentro de un marco marxista, los militares actuaron "en favor de" una "burguesía dependiente", defendiéndola contra la dominación extranjera. Primero nótese la separación entre una burguesía débil y un estado fuerte. Nótese también que ambos autores *asumen* que ello era lo que los industriales pedían, presumiblemente porque "era bueno para ellos"; ciertamente, los autores que trabajan en esta veta continuamente corren el riesgo de saber mejor "que cosa es bueno" para los industriales que lo que ellos mismos –los industriales– saben. Sabemos que estos últimos *no* solicitaron una legislación nacionalista respecto a las inversiones extranjeras directas. Igualmente no solicitaron una

reforma agraria drástica, ni un papel sumamente realzado del sector público en la industria, como tampoco el complejo marco administrativo, fiscal e institucional dentro del cual se forzó a operar al sector privado. Lo último que pedirían sería la Comunidad Industrial la cual afectaba no sólo su posición como capitalistas si no también sus prerrogativas gerenciales. Sin embargo, aun cuando los mismos industriales percibían las políticas gubernamentales como un ataque a ellos como clase capitalista, los observadores marxistas siguen escribiendo como si estas políticas emanaran de determinada "comisión ejecutiva de la burguesía"[5].

La revolución sí cerró el techo y anunció a un estado que iba a jugar un papel predominantemente en las inversiones y en la planificación y dirección de la industria. Si es que podemos –siguiendo a Fitzgerald– considerar al Perú como un caso de "régimen intermedio" (tomando la clasificación prestada de Kalecki) resulta dudoso[6]. En un régimen intermedio no hay burguesía nativa, la clase empresarial es demasiado débil para desempeñar su papel como empresaria adecuadamente y es substituida por el estado. Este estado presta "dirección a la amalgama de intereses de la clase media baja con el capitalismo de estado"[7]. Clasificar al Perú revolucionario (digamos desde 1968 a 1975) en estos términos va demasiado lejos hacia el otro extremo en mi opinión. El ala izquierda de los militares siempre ha cuidado de no eliminar el sector privado: como ya he sostenido, incluso si hubieran querido hacerlo, nunca podrían haberse salido con la suya sin una fuerte oposición, tanto interna como externamente. Además, el giro hacia la derecha recientemente se ha vuelto más pronunciado, y al remover algunos de los obstáculos más resaltantes como la Comunidad Industrial, el gobierno trata

---

5 A. Quijano, *Nationalism and Capitalism in Peru, a Study in Neo-Imperialism,* (Nueva York, 1971) y sus artículos en *Sociedad y Política,* Vols. 1-4. J. Cotler, "The New Mode of Political Domination in Perú" en A. Lowenthal (ed.), *The Peruvian Experiment, Continuity and Change under Military Rule,* (Princeton, 1975), 44-79. Es este tipo de pensamiento modelo abstracto que yo objeto al final del capítulo siete. La distinción entre "antagónico" y "contradicción no antagónica" a menudo aplicada en los análisis marxistas no puede compensar el reduccionismo implícito.

6 E.V.K. Fitzgerald, *The State and Economic Development in Peru since 1968* (Cambridge, 1976) 98-99.

7 *Idem,* 98.

una vez más de movilizar la inversión privada. Desde luego, el Perú no puede (al menos por el momento) pasársela sin los empresarios industriales, particularmente en estos momentos de gran endeudamiento externo, enorme desempleo o subempleo y estancamiento general.

Sin embargo, si es cierto que el Perú se aparta de su transición gradual al socialismo hacia una estrategia capitalista, este capitalismo seguirá siendo diferente de lo que fue hasta 1968.

9.3 NUEVAMENTE CON GERSCHENKRON: "EL CAPITALISMO NACIONAL(IZADO)"

Los militares radicales del Perú sí notaron una "tensión entre el estado actual de las actividades económicas en el país y los obstáculos existentes para el desarrollo industrial, por un lado, y la gran promesa inherente a tal desarrollo por el otro lado", parafraseando a Gerschenkron[8]. Y removieron obstáculos tales como el sistema de latifundios y minifundios, los enclaves exportadores extranjeros y nacionales, y la posición dominante de los grupos asociados a ellos. Se fortaleció muchísimo el control nacional sobre los recursos y el capital extranjero. Se incrementó fuertemente la autoridad central a costa de las camarillas locales y regionales. La reforma de la tierra creó condiciones mucho más favorables para un desarrollo agrícola equitativo y vigoroso. Esta y otras reformas ayudaron a homogenizar e integrar la organización social, económica y política del país.

Pero el escenario de Gerschenkron para un recién llegado rezagado en la historia europea es igualmente aplicable al Perú contemporáneo por otras razones. *No* lo era cuando los militares introdujeron la Comunidad Industrial y el Sector de Propiedad Social: después de todo, Gerschenkron limitó su teoría al capitalismo. Pero ahora que estas reformas han sido diluidas, el Perú se acerca a lo que él sugeriría. Para decirlo más simplemente: al ser comparativamente un recién llegado rezagado, el Perú seguirá dependiendo de la empresa pública si bien las inversiones privadas locales y extranjeras serán de gran importancia; canalizará el capital a través de instituciones financieras y públicas hacia la industria, tenderá a preferir industrias básicas y estratégicas

8 A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge, Mass. 1966), i. Véase también el capítulo uno, página 8 y ss.

y a legitimizar la tendencia hacia una sociedad industrial recurriendo a los intereses nacionales. Al hacerlo, el Perú comienza a adoptar formas más avanzadas de organización capitalista ya comunes en países como el Brasil y México.

Es verdad que hay diversos factores que hacen menos probable que la industrialización del Perú se adhiera a este escenario. Las implicancias de la crisis actual –muy vinculada a la deuda externa del Perú y a las condiciones de ayuda del FMI– debilitan el poder financiero e institucional del gobierno militar. Quizás los militares tengan que devolver varias empresas públicas a manos privadas, acelerar la liberación de los controles sobre el cambio, los créditos y las inversiones, y disminuir de otras formas la posición predominante del estado sobre el sector privado. El retorno a la democracia parlamentaria también puede hacer que regresen varios de los grupos viejos o sus representantes quienes si bien han sido desalojados de su dominio de las tierras, bancos y demás afines, aún pueden ejercer bastante influencia[9]. Probablemente intentarán hacer volver al país a viejas y familiares condiciones de cuando el estado no significaba ninguna interferencia.

Pero otros factores trabajan en la dirección opuesta. Primero que nada, como hemos visto, la "burguesía industrial" del Perú es muy débil y está dividida. El estado por otro lado, continuará desempeñando un papel importante en el Grupo Andino y la actividad relacionada a ello. También seguirá siendo el socio principal en las sociedades conjuntas con las corporaciones extranjeras en aquellas industrias que exijan mucho capital y que son importantes desde un punto de vista nacional y estratégico. La mano de obra organizada apenas si solicitará el desemantelamiento del sector público o la disminución del poder del estado sobre el sector privado; puede

9 Si como sostiene Rodrigo Montoya (comunicación personal) los latifundistas aún conservan sus intereses tradicionales en el aspecto comercial agropecuario, hasta ahora la reforma agraria no ha logrado erradicar eficaz y completamente a este grupo. La oligarquía aún es dueña de varias industrias, bastantes bienes raíces y puede (también con sus bonos de indemnización) intentar comprar acciones que las compañías extranjeras están obligadas a vender a los peruanos; por lo tanto puede continuar con su acostumbrado "papel financiero". Las compañías mineras más antiguas están parcialmente involucradas en nuevas minas y aún actúan en industrias, todo ello por cierto bajo la nueva legislación del Perú. Ciertamente sería demasiado simplista sostener que estos tres –los latifundistas, la oligarquía y las viejas compañías exportadoras– han desaparecido. Lo que ha sucedido, como lo dije anteriormente, es que han perdido su posición predominante y especialmente en el caso de los dos primeros la supresión de la base principal para esa posición.

ser que hasta se involucre en "negociaciones políticas" más eficazmente si el empleador es el estado[10]. Los profesionales, intelectuales y tecnócratas probablemente, al igual que la pequeña burguesía, estén más interesados en los beneficios concretos que en el esfuerzo por disminuir el poder de la institución que aumentó tanto su poder. Los militares, finalmente, podrían regresar a sus cuarteles pero muy probablemente conservarían un fuerte interés en un esfuerzo "a lo Gerschenkron" para disminuir las discrepancias entre las condiciones actuales y la promesa de desarrollo industrial.

10 J. Payne, *Labor and Politics in Peru* (New Haven, 1965).

BIBLIOGRAFIA

Abegglen, F., *The Japanese Factory* (Glencoe, 1958).

Action, Trust, *Men on the Boards* (London, 1951).

Adams, R., "Political Power and Social Structures" en C. Veliz (ed)., *The Politics of Conformity* (New York, 1967).

Abusada Salah, R., *Propiedad social: algunas consideraciones económicas* (Lima, 12, 1973).

Alexander, R., *The Bolivian National Revolution* (New Brunswick, 1958).

Apter, D., *The Politica of Modernization* (Chicago, 1965).

Ballantyne, J. *The Political Economy of Peruvian Gran Minería*, Ph. D. dissertation (Ithaca, enero de 1974).

Banco Central de Reserva, *Cuentas Nacionales del Perú 1950-1967*, (Lima, 1968).

El desarrollo económico y financiero del Perú 1968-1973, (Lima, 1973).

Banco Industrial, *Situación de la Industria Manufacturera*, informe anual (Lima, 1964, 1965, 1966 y 1967).

Baran, P., *The Political Economy of Growth* (Nueva York, 1957).

———, con J. Sweezy, *Monopoly Capital* (Nueva York, 1966).

Barrington Moore, W., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston, 1966).

Basadre, J., *Historia de la República del Perú*, 16 vols. 6a. ed. (Lima, 1968).

Bendix, R., "Social Stratification and Political Community", *European Journal of Sociology*, I, 2, (1960), 3-32.

———, Max Weber, An Intellectual Portrait (Nueva York, 1962).

———, con S. Lipset, *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley, 1962).

——, *Work and Authority in Industry* (Nueva York, 1963).
——, *Nationbuilding and Citizenship* (Nueva York, 1964).
——, Tradition and Modernity Reconsidered", *Comparative Studies in Society and History*, IX, 3, (abril de 1967), 292-346.
Berle, jr. A. *The Twentieth Century Capitalist Revolution* (Nueva York, 1954).
Bettelheim, G., *India Independent* (Nueva York, 1971).
Black M., *The Sociological Theory of Parsons* (Nueva Jersey, 1961).
Bourricaud, F., "Structure and Function of the Peruvian Oligarchy", en *Studies in Comparative International Development*, II, 2 (1966), 17-37.
——, *Cambios en Puno* (México, 1967).
——, *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo* (Buenos Aires, 1967).
——, "La clase dirigente Peruana: oligarcas e industriales" en Instituto de Estudios Peruanos (IEP), *La oligarquía en el Perú* (Lima, 1969), 149-167.
——, "Notas sobre la oligarquía Peruana" en el mismo volumen de ensayos, 13-55.
Bravo Bresani, J., "Mito y realidad de la oligarquía Peruana" y "El poder en el Perú", ambos en *La Oligarquía en el Perú*, IEP (Lima, 1969), pp. 55-90 y 192-231 respectivamente.
——, "Gran empresa y pequeña nación", en IEP, *Perú problema* (Lima, 1968), 119-153.
Brien, P.O., "Dependency: The New Nationalism", *Latin American Review of Books*, 1, (1973).
——, "A Critique of Latin American Theories of Dependency", CEDLA, *Dependency and Latin America: a Workshop* (Amsterdam, 1974).
Briones, G., *El empresario industrial en América Latina: Chile*, (E/CN/12/642/Add. 3) (Santiago, 1963).
Buckley, W., "Social Stratification and The Functional Theory of Differentiation", *Am. Sociological Review*, 23 (1958), 369-375. Republicado en S. Lipset y N. Smelser (eds), *Sociology. The Progress of a Decade* (Nueva Jersey, 1961), 478-485.
Caretas, revista semanal, publicada en Lima; especialmente los números de 1973 y los publicados hasta agosto de 1974.
Cardoso, F., El empresario industrial en América Latina: Brasil (E/CN/12/642/ Add.2) (Santiago, 1963).

——, "The Industrial Elite" en S. Lipset y A. Solari (eds), *Elites in Latin America*, (Nueva York, 1967), 94-117.

——, "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina" en sus *Cuestiones de sociología de desarrollo* (Santiago, 1968), 68-106.

——, y E. Faletto, "dependencia y desarrollo en América Latina", en IEP, La dominación de América Latina (Lima, 1968), 177-221.

——, "Dependency and Development in Latin America" en *New Left Review*, 74, (julio y agosto de 1972), 83-96.

Casanova, P. G., "The Dynamic of an Agrarian and Semi Capitalist Revolution" en J. Petras y M. Zeitlin (eds), *Latin America. Reform or Revolution?* (Greenwich, 1968), 467-486.

Chaplin, D., *The Peruvian Industrial Labour Force* (Princeton, 1967).

——, "Peru's Postponed Revolution" en *World Politics*, XX, 3, (abril de 1968), 406-419.

——, Peruvian Stratification and Mobility" en S. Keller (ed), *Structural Social Inequality* (Nueva York, 1969), 427-438.

CIDA estudio, *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola. Perú* (Washington D.C., 1966).

En relación a las publicaciones del Centro de Investigaciones Sociales por Muestreo (CISM), véase bajo Ministerio de Trabajo.

Cochran, T.C., "Role and Sanction in American Entrepreneurial History" en R. Wohl (ed), *Change and the Entrepreneur* (Cambridge, 1949), 153-177.

——, *The Inner Revolution* (Nueva York, 1964).

Cohen, Percy, *Modern Social Theory* (Londres, 1968).

Cole, A., "Entrepreneurship as an Area of Research", *Journal of Economic History*, (diciembre de 1942), suplemento 2.

Cornblitt, O., "European Inmigrants in Argentine Industry and Politics" en C. Veliz (ed), *The Politics of Conformity in Latin America* (Nueva York, 1967), 221-249.

Cotler, J., "The Mechanics of Internal Domination and Social Change in Peru", *Studies in Comparative International Development*, III, 12, (1967-1968), 229-246.

——, y F. Portocarrero, *Organizaciones campesinas en el Perú* (Lima, 1967).

——, *El populismo militar como modelo de desarrollo nacional* (Lima, 1969).

———, *Crisis política y populismo militar en el Perú* (Lima, 1969).
———, "Bases del corporativismo en el Perú", *Sociedad y Política*, 2 (octubre de 1972), 3-11.
Cox, H., *Study of Social Class Variables in Value Orientations in Selected Areas of Mother-Child Behavior*, Ph. D. dissertation (St. Louis, 1964).
Craig, W., *El movimiento campesino en la Convención* (Lima, 1968).
Crockett jr., H., "The Achievement Motive and Differential Occupational Mobility", *American Sociological Review*, 27 (abril de 1962). 191-204
Dahrendorf, R., *Industrie und Betriebssoziologie* (Berlin, 1956).
———, "Out of Utopia", *American Journal of Sociology*, 64, 2, (setiembre de 1958), 115-127.
———, *Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der Industriellen Gesellschaft* (Stuttgart, 1957).
Davis, K. y W. Moore, "Some Principles of Stratification", *American Journal of Sociology*, 10 (1945), 242-249; reimpreso en S. Lipset y N. Smelser (eds), *Sociology, the Progress of a Decade*, 469-484.
Delgado, C., "Participación campesina, reforma agraria y movilización social", *Participación*, I, 1 (diciembre de 1972).
———, "Sinamos: La participación popular en la revolución peruana", *Perú: documentos fundamentales del proceso revolucionario* (Buenos Aires, 1973).
———, *Testimonio de lucha* (Lima, 1973).
Derossi, F., *The Mexican Entrepreneur* (Paris, 1971).
DESCO, *Cronología Política*, 1968-1973, 2 vols.)Lima, 1974).
———, *Manual del Comunero Industrial* (Lima, 1972).
———, *La Comunidad Laboral* (Lima, 1973).
———, *Propiedad Social*: el *debate* (ed. L. Jimenez), Lima, 1974.
———, *Información Política Mensual*, (Lima, 1973).
Dillon Soares, G., *"Economic Development and Class Structure"* en R. Bendix y S. M. Lipset (eds), *Class, Status and Power* (Nueva York, 1967), 190-201.
———, "The New Industrialization System and the Brazilian Political System" en J. Petras y M. Zeitlin (eds), *Latin America, Reform or Revolution* (Greenwich, 1968), 186-202.
Dore, R. P., "Latin America and Japan Compared" en J. Johnson (ed), *Change and Continuity in Latin America* (Stanford, 1964).

parte (Cambrige, 1965).
Lenin, W., *Het Imperialisme als Hoogste Stadium van het Kapitalisme* (Amsterdam, 1971).
Lewis, A., *The Theory of Economic Growth* (Londres, 1956).
Lipman, Q., *El empresario industrial en América Latina: Colombia* (E/CN/12/642/Add.4) (Santiago, 1963).
---, *El empresario bogotano* (Bogotá, 1966).
Lipset, S.M. con R. Bendix, *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley, 1962).
---, "Values, Education and Entrepreneurship" en S. Lipset y A. Solari (eds), *Elites in Latin America* (Nueva York, 1967), 3-61.
---, *The First New Nation* (Nueva York, 1963).
Lockwood, D., "Social Integration and System Integration" en G.K. Zollschan y W. Kirsch (eds), *Explorations in Social Change* (Boston, 1964), 258-280.
Lowenthal, A., "Peru's Ambiguous Revolution", *Foreign Affairs*, 52, 4 (1974), 799-817 (ed), *Continuity and Change in Contemporary Peru* (Princeton) próximo a aparecer.
Macario, S., "Proteccionismo e industrialization en América Latina", *Economical Bulletin of Latin America*, IX, 1 (marzo de 1974).
Magdoff, H. y P. Sweezy, "Notes on the Multinational Corporation" en K. Fann y D. Hodges (eds), *Readings on U.S. Imperialism* (Boston, 1972), 93-116.
Malpica, C., *El mito de la ayuda exterior* (Lima, 1967).
---, *Los dueños del Perú* (Lima, 1968).
Mannheim, K., *Ideology and Utopia* (Nueva York, 1936).
Mariátegui, José Carlos, *Siete Ensayos de interpretación de la realidad peruana*, (11a. edición, Lima, s.f.).
---, *"Punto de vista anti-imperialista"*, en Ideología y Política, (Lima, 1969).
Marshal, T.H. *Class, Citizenship and Social Development* (Nueva York, 1964).
Martindale, D., "Talcott Parsons" Theoretical Metamorphosis from Social Behaviorism to Macro Functionalism", *Alpha Kappa Deltan*, 29, 1 (otoño de 1959), 38-64.
Marx, K., *The Grundrisse* (traducción al inglés de D. McLellan) (Nueva York, 1971).
---, Correspondence and Basic Writings en L. Feuer, *Marx and Engels* (Nueva York, 1959).

McArthur, C., "Personality Differences between Middle and Upper Class Groups", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, L (marzo de 1955), 247-255.

McClelland, D., *The Achieving Society* (Nueva York, 1967).

McLellan, D., *The Thought of Karl Marx* (Londres, 1971).

Mercado Jarrín, General E., "El papel de la Comunidad Laboral", *Perú: documentos fundamentales del proceso revolucionario* (Buenos Aires, 1973).

-------, La seguridad integral del proceso revolucionario peruano", *Participación*, I, 1 (diciembre de 1972).

Merton, R.K., *Social Theory and Social Structure* (Nueva York, 1957).

Mikesell, R.F. (ed), *U.S. Private and Government Investments Abroad* (Eugene, 1952).

Milliband, R., *The State in Capitalist Society* (Londres, 1969).

-------, "Reply to Nicos Poulantzas" en R. Blackburn (ed), *Ideology in Social Science* (Londres, 1972), 253-262.

Mills, C. W., *White Collar* (Nueva York, 1956).

Ministerio de Economía y Finanzas, *Aspectos del desarrollo económico financiero del país* (Lima, 1973).

Ministerio de Fomento y Obras Públicas, *Evaluación general del proceso de industrialización, estrato fabril 1963-1965* (Lima, 1968).

Ministerio de Industria y Comercio, *Estadística Industrial 1967* (Lima, 1969).

-------, *Diagnóstico sociológico de las Comunidades Industriales integradas a la empresa* (Lima, 1973).

-------, *Boletín Estadístico Trimestral* (especialmente setiembre de 1972, ss).

Ministerio de Trabajo, *Población económicamente activa de Lima Metropolitana* (Lima, 1967).

-------, *Población económicamente activa* (Lima, octubre de 1967).

-------, *La industria manufacturera y los recursos humanos* (Lima, 1974).

-------, *Algunos aspectos de la estratificación, movilidad social y migración en Lima e Iquitos* (Lima, 1967).

-------, *Informe sobre la situación ocupacional del Perú* (Lima, 1968).

-------, *Situación ocupacional del Perú: informe 1971* (Lima, 1972).

-------, *Las huelgas en el Perú, 1957-1972* (Lima, 1973).

Murray, R., "The Internationalization of Capital and the Nation State", *New Left Review*, 67 (mayo y junio de 1971).

Myrdal, G., Asian Drama (3 col.) (Londres, 1972).
Neira, H., *Cuzco: tierra o muerte* (Lima, 1964).
———, "Sindicalismo campesino y complejos regionales agrícolas", *Aportes*, 18 (octubre de 1970), 27-68.
North, L., *The Oncenio and Aprismo, Two Faces of a Development Sequence* (mimeógrafo) (Berkeley, s.f.).
Nun, J., "The Middle Class Military Coup" en C. Veliz (ed), *Politics of Conformity in Latin America* (Nueva York, 1967), 66-119.
Nurkse, R., *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* (Nueva York, 1953).
Oficina Nacional de Información, *Mensaje a la Nación* (Lima, 1973 y 1974).
Oficina Nacional de Estadísticas y Censos, *La población del Perú* (Lima, 1974).
ONU Comisión para América Latina, véase también Ilpes.
ONU Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, *Analysis and Projections, VI. The Industrial Development of Peru* (CN.12/493). (México, 1959).
CEPAL, *El financiamiento externo en América Latina*, (Santiago).
———, *Problemas y perspectivas del desarrollo latinoamericano* (E/CN.12/664).
———, *El Proceso de Industrialización en América Latina* (E/CN.12/726/rev.1) (Nueva York, 1966).
———, *Social Change and Social Development Policy in Latin America* (E/CN.12/826) Santiago, 1969).
Padrón, M., *Problemática de la empresa campesina y alternativas para su consolidación económico-social* (Trujillo, 1973).
———, junto con H. Pease, "Planificación rural, reforma agraria y organización campesina", *Cuadernos Desco*, 4, 2 vols. (Lima, 1974).
Parsons, T., *The Structure of Social Action* (Glencoe, 1949).
———, *Essays in Sociological Theory* (Nueva York, 1964).
———, *Structure and Process of Modern Societies* (Nueva York, 1965).
———, Socieitites (Nueva Jersey, 1966).
Pásara, L. y J. Santistevan, "Industrial Communities" and Trade Unions in Peru: a Preliminary Analysis, *International Labour Review*, 108, 2-3 (agosto y setiembre de 1973). 127-132.
Payne, J., *Labor and Politics in Peru* (New Haven, 1965).

Peñaranda, C., *Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: comentarios y planteamientos alternativos,* 14 (Lima, 1974).
-------, "El impacto de las reformas actuales sobre la distribución de ingresos en el Perú: aspectos adicionales y comentarios", *Apuntes,* 1, 2 (Lima, 1974), 73-81.
Peruano, El (edit), *Nueva Ley de Reforma Agraria,* DL 17716 (Lima, 1969).
-------, *Ley General de Industrias,* DL 18350 (Lima, 1970).
-------, *Ley de Comunidad Industrial,* DL 18384 (Lima, 1970).
-------, *Reglamento de la Ley General de Industrias,* DS 001-71-I. DS.
-------, *Ley de Empresas de Propiedad Social,* DL 20598 (Lima, 1974).
Petras, J., P. McMichael, R. Rhodes, "Imperialism and the Contradictions of Development", *New Left Review,* 85 (mayo y junio de 1974), 83 y ss.
Pike, F., *The Modern History of Peru* (Londres, 1967).
Polanyi, K., *The Great Transformation* (Boston, 1957).
Polit, G., "The Argentinian Industrialist" en J. Petras y M. Zeitlin (eds), *Latin America, Reform or Revolution?* (Greenwich, 1968), 399-430.
Poulantzas, N., *Pouvoir politique et classes sociales* (Paris, 1971).
-------, "The Problem of the Capitalist State" en R. Blackburn (ed), *Ideology in Social Science* (Londres, 1972), 239-252.
Pye, L., *Aspects of Political Development* (Boston, 1966).
¿Quién es Quién en el Perú? 3a. edición (Lima, 1967-1968).
Quijano, A., "El movimiento campesino del Perú y sus líderes", *America Latina,* VIII, 4 (octubre y diciembre de 1965).
-------, "Tendencies in Peruvian Development and in the Class Struggle" en J. Petras y M. Zeitlin (eds), *Latin America, Reform or Revolution?* (Greenwich, 1968), 289-329.
-------, *Nationalism and Capitalism in Peru* (Nueva York, 1971).
-------, "Imperialismo y capitalismo del Estado", *Sociedad y Política,* 1 (junio de 1972), 5-18.
Ratinoff, L., "The New Urban Groups: the Middle Classes", en S. Lipset y A. Solari (eds), *Elites in Latin America* (Nueva York, 1967), 61-94.
Redlich, F., "Notes on a Case of Aristocratic Entrepreneurship in 18th Century Poland", *Explorations in Entrepreneurial History,* 8, 3, 161-166.
Rivera, J., Latin America, a Sociocultural Interpretation (Nueva York, 1971).
Rodríguez Figueroa, General L., "Participación popular y desarrollo económi-

co" en *Perú: documentos fundamentales del proceso revolucionario* (Buenos Aires, 1973), 99-136.

Romero, E., *Historia Económica del Perú* (Lima, S.f.)

-------, *Geografía Económica del Perú* (Lima, 1968)

Rosen, B., "The Achievement Syndrome: a Psychocultural Dimension of Social Stratification", *American Sociological Review,* XXI (abril de 1956), 203-211.

Rosovsky, H., *Capital Formation in Japan, 1868-1940* (Glencoe 1961).

Rostow, W.W. *The Stages of Economic Growth* (Londres, 1960).

Salazar Bondy, A., *Historia de las ideas en el Perú contemporáneo,* 2 volúmenes (Lima, 1967).

-------, "Cultura de dominación" en IEP, *El Perú problema* (Lima, 1968), 57-83.

Santos, T. dos, "El nuevo carácter de la dependencia", *Cuadernos del CESO,* 6, 1967.

-------, "The Changing Structure of Foreign Investments in Latin America".

-------, "Foreign Investments and the Large Enterprise in Latin America: the Case of Brazil", ambos en J. Petras y M. Zeitlin (eds), *Latin America, Reform or Revolution?* (Greenwich, 1968), 94-98 y 441-454 respectivamente.

-------, Dependencia y cambio social (Santiago, 1970).

Sawyer, J.R., "Strains in the Social Structure of France" en E. Earle (ed), *Modern France* (New Haven, 1951), 293-312.

Sayigh, Y., "Towards a Theory of Entrepreneurship for the Arab East", *Explorations in Entrepreneurial History,* 10, 3-4, 123-127.

Schumpeter, J., *The Theory of Economic Development* (Cambrige, 1935).

-------, Imperialism and Social Classes (Cleveland, 1955).

-------, *Capitalism, Socialism and Democracy,* 3a. ed. (Nueva York, 1950).

Scott Palmer, D., *Revolution from: Above: Military Government and Popular Participation in Peru,* Latin American Studies Program, Cornell University, Dissertation Series No. 47 (enero de 1973).

Scott, R., "Political Elites and Political Modernization: the Crisis of Transition", en S. Lipset y A. Solari (eds), *Elites in Latin America* (Nueva York, 1967), 117-145.

Servicio de Empleo y Recursos Humanos, véase bajo Ministerio de Trabajo.

Sideri, S., "The Industrial Development Deadlock in Latin America: from

Import Substitution to Export Promotion", *Development and Change*, III, 2 (1971/1972), 1-17.

SINAMOS, *Velasco, la voz de la revolución* (2 volúmenes) (Lima, 1972).

Slicher van Bath, B., "Feudalismo y capitalismo en América Latina", *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, (diciembre de 1974), 21-42.

Spaey, P., *L'elite politique peruvienne*, une étude théorique et empirique (Paris, 19[illegible])

Spence Robertson W., *Rise of the Spanish American Republics* (Nueva York, 1961) publicado por primera vez en 1918).

Stavenhagen R., "Seven Fallacies about Latin America", en J. Petras y M. Zeitlin (eds), *Latin America Reform or Revolution?* (Greenwich, 1968). 14 31

Strassman W P., "The Industrialist" en J. Johnson (ed), *Continuity and Change in Latin America* (Stanford, 1964). 160-185.

Streeten, P., "The Role of Private Overseas Investments in Development", *Venture* 22, 1 (1970).

Steward, F., "Trade and Technology", Conferencia Cambrige sobre "Trade and Development", 1972. Documento de conferencia, No. OSC/C72/16 (mimeografiado).

Strodtbeck, F., "Family, Interaction, Values and Achivement" en D. McClelland a o (eds), *Talent and Society* (Nueva York, 1958).

Sulmont, D., *Dinamica actual del movimiento obrero Peruano* (Lima, 1972).

Sunkel, O., "Política nacional de desarrollo y dependencia externa" en IEP, *La dominación de América Latina* (Lima, 1968). 128-177.

------, "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: hacia un enfoque totalizante", *Eure*, I, 1 (1970).

Sutcliffe, R B., *Industry and Development* (Londres, 1971).

Tella, T. di, *La Teoría del primer impacto del crecimiento* (Santa Fé, 1965).

Thornton, T. P., (ed), *The Third World in Soviet Perspective* (Princeton, 1964).

Tinbergen J., *The Design of Development* (Baltimore, 1958).

Turner, R., "Value Conflict and Social Disorganization", en S. Lipset y N. Smelser (eds), *Sociology, the Progress of a Decade* (Nueva Jersey, 1961), 522-528.

Twomey, M., *Ensayo sobre la agricultura peruana*, 7 (Lima, 1972).

Vademecum del Inversionista (Lima, 1962).

Vega Centeno, M., *El financiamiento de la pequeña industria,* 16 (Lima, 1973).

Veliz, C., (ed), *Obstacles to Change in Latin America* (Nueva York, 1965).

-------, (ed), *The Politics of Conformity* (Nueva York, 1967).

Veliz Lizárraga, J., *El Perú y la Cultura Occidental* (Lima, 1957).

Vernon, R., "Economic Sovereignity at Bay", *Foreign Affairs,* 47, 1 (octubre de 1968).

Villanueva, A., *100 años del ejército Peruano* (Lima, 1971).

-------, *Ejército Peruano: del caudillaje anárquico al militarismo reformista* (Lima, 1973).

-------, *El CAEM y la revolución de la Fuerza Armada* (Lima, s.f.).

Vries, E., de, *Man in Rapid Social Change* (La Haya, 1961).

Ward, B., *Five Ideas that Change the World* (Nueva York, 1959).

Warren, B., "The Internationalization of Capital and the Nation-State: a Comment", *New Left Review* 68 julio y agosto de 1971, 83-84. 'Imperialism and Capitalist Industrialization.' New Left Preniew 81 (setiembre y octubre de 1973).

Waterman, P., "The Labour Aristocracy in Africa, Introduction to an Unfinished Controversy", a publicarse próximamente en la futura edición de *Development and Change.*

Weaver, F.W., "Relative Backwardness and Cumulative Change: a Comparative Aproach to European Industrialization", *Studies in Comparative International Development* IX, 2 (1974), 70-97.

Webb, R., *The Distribution of Income in Peru,* Documento de trabajo No. 26 (Princeton, setiembre de 1972).

Weber, M., *General Economic History* (Nueva York, 1961).

-------, *The Puritan Ethic and the Spirit of Capitalism* (Nueva York, 1958).

Wertheim, W.F., *Evolutie en Revolutie* (Amsterdam, 1971). Publicado recientemente por Penguin, con el título de *Evolution and Revolution* (Londres, 1974).

Whyte, W.F., "Culture, Industrial Relations and Economic Development, the Case of Peru", *Industrial and Lal our Relations Review* 16, 4 (julio de 1963), 583-589.

-------, "High-Level Manpower for Peru" en F.N. Harbison y C. Meyer (eds), *Manpower and Education: Country Studies* (Nueva York, 1965), 37-72.

Williams, L., "Some Developmental Correlates of Scarcity", *Human Relations* 26, 1, 51-65.

-------, "Some Correlates of Risk, Taking", *Personnel Psychology* 18, 3 (otoño de 1965), 297-310.

-------, "Algunos correlatos sicosociales de los sistemas de dominación" en IEP, *Dominación y cambios en el Perú rural* (Lima, 1969). 80-95.

Wils, F., *Industry and Industrialist in Lima-Callao, Peru* (La Haya, 1970).

-------, "Agricultural and Industrial Development in Peru, Some Observations on Their Interrelationships", *Development and Change* V, 2 (1973-1974), 76-100.

Wilson, P., *Influencias institucionales en el desequilibrio espacial del Perú: la regionalización de las inversiones públicas* (Lima, 1974).

Young, Ruth, "The Plantation Economy and Industrial Development in Latin America" Economic Development and Cultural Change 18, 3 (abril de 1970), 342-361.

Zalduendo, E.A., *El empresario industrial en América Latina: Argentina* (E/CN/12/642/Add.1) (abril de 1970).

Zimmerman Zavala, A., *El Plan Inca. Objetivo: Revolución Peruana* (Lima, 1974).

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

FONDO EDITORIAL

Denis Sulmont, **Movimiento Obrero en el Perú 1900-1956** Lima, 1975 (agotado).

Enrique Bernales, **Movimientos sociales y movimientos universitarios en el Perú**, 2da. ed., Lima, 1976.

Diógenes Rosales, **Lógica**, Lima, 1976.

Rogelio Llerena, **Universidad y Estudiante**, Lima, 1976.

Manuel Marzal, S.J., **Estudios sobre Religión Campesina**, Lima, 1977.

Mariano Valderrama, **7 Años de Reforma Agraria Peruana 1969-1976**, Lima,

Franklin Pease (ed.), **Colleguas I**, Lima, 1977.

Hugo Sarabia y Carlos Véliz **Introducción al Análisis**, Lima, 1977.

Lorenzo Zolezzi, **Derecho y Desarrollo**, Lima, 1977

Etienne Henri, **La Escena Urbana, Estado y Movimiento de Pobladores 1968-1976**, Lima, 1978.

Diógenes Rosales, (Coordinador), **Lógica, Aspectos formales y filosóficos**, Lima, 1978.

Francisco Miró Quesada, Franklin Pease G.Y., David Sobrevilla (editores), **Historia, Promesa y Problema. Homenaje a Jorge Basadre**, Tomos I y II, Lima, 1978.

César Vallejo, **Teatro Completo** (Prólogo de Enrique Ballón Aguirre), Tomos I y II, Lima, 1979.