

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

EMPRESARIOS, SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS  
Y PROCESO POLITICO 1950-1968

Gonzalo Portocarrero

Lima, Enero de 1978

Departamento de Ciencias Sociales

P.U.C.

## INDICE GENERAL

- Cap. I EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA PERUANA 1950-1968
1. La industria en 1956
  2. Las diferentes situaciones en la industria
  3. Periodización del desarrollo industrial
  4. El capital extranjero en la industria
  5. La industria hacia 1968
- Cap. II LA INDUSTRIA: "SEGUNDA ACTIVIDAD NACIONAL", 1950-1958
1. El directorio de la SNI en 1956
  2. Vida institucional y relación con el poder político
- Cap. III LA INDUSTRIA: "ESPINA DORSAL DE LA NACION", 1958-1968
1. La SNI y la crisis del 58-59
  2. La industria y el bloque antioligárquico
  3. La política económica del Gobierno de Belaúnde y los industriales
  4. Vida institucional 1958-1968 ✓
  5. El directorio en 1968 ✓
  6. Industriales, SNI y política económica 1965-1966
  7. Los industriales y la crisis del 67-68
- Cap. IV LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LA SNI
1. El Estado
  2. El sector exportador y el resto de la economía
  3. Los trabajadores.

## INTRODUCCION

El presente trabajo pretende contribuir a esclarecer la naturaleza y comportamiento de la burguesía industrial en un período decisivo - para su conformación (1950-1968). Esta etapa corresponde a un cambio - en las clases dominantes del cual emerge el empresariado moderno (y dentro de él, el industrial en primer término) como primera fuerza económica con la pretensión de imponer su control sobre el estado y conquistar su hegemonía política. En breve, este período podría ser definido como de una intensa expansión económica, compenetración con el capital extranjero, diferenciación creciente de sus intereses respecto a la oligarquía agro-exportadora y de una presencia cada vez más cercana y activa sobre el proceso político.

En la perspectiva de reconstruir este proceso se trata de trazar una serie de historias paralelas y examinar sus puntos de contacto e interdependencia, (desarrollo industrial, empresarios, gremio, escena política). En el primer capítulo se examina la dinámica del aparato industrial. Esta parte es un elemento de base para entender el mayor peso que va cobrando la industria y los factores que impulsan este proceso. Como complemento se ofrece una selección de cuadros en el anexo estadístico.

Los capítulos segundo y tercero constituyen el centro del trabajo. En ellos se intenta examinar la evolución de los intereses económicos y práctica política de la burguesía industrial. No ha habido en el Perú - un "partido industrial" que pudiese convertir en programa los intereses de sus bases, universalizando y legitimando sus reivindicaciones básicas. Es así que la participación política se ha dado a través del gremio (Sociedad Nacional de Industrias). La realidad fuerza entonces al análisis a centrarse en dos planos. En primer lugar, la relación entre el gremio y sus bases. Aquí se plantean dos temas: la estructuración y el grado de representatividad; la posibilidad de elaborar una ideolo-

gía que genere una identificación de los intereses de sus afiliados. En segundo lugar, la relación entre la SNI, como entidad orgánica a los industriales y el proceso político. A este nivel nos interesa los modos de vinculación con el poder y la posición del gremio en el conflicto entre las clases dominantes y el bloque antioligárquico. En especial, analizamos la ubicación de la SNI en el espectro político en coyunturas de crisis (58-59; 67-68).

En el último capítulo se trata de establecer algunas conclusiones que recogan temas e hipótesis de los tres anteriores. En particular se explicita la estrategia de desarrollo de la SNI. Es decir, el deber ser de la sociedad peruana en función de los intereses industriales.

El investigador responsable ha sido Gonzalo Portocarrero. Han colaborado como asistentes de investigación Fernando Rospigliosi y Javier Portocarrero. Agradecemos a Rolando Ames, Manuel Castillo, Sinesio López, Filix Portocarrero, Felipe Portocarrero Suarez y Teresa Tovar, por el intercambio de ideas tan provechoso para el desarrollo de la investigación. Igualmente agradecemos a Beatriz Madalengoitia que tuvo a su cargo el mecanografiado del texto.

Hay que destacar que el presente informe constituye parte de un trabajo sobre los gremios patronales y el proceso político. Próximamente esperamos publicar dos informes sobre la Sociedad Nacional de Pesca y sobre la Sociedad Nacional de Minería y Petróleo. Por último como anexo al presente trabajo se ofrece una reflexión sobre el papel de los gremios en el proceso político.

## I. EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA EN EL PERU 1950-1968

### 1. La industria en 1956

Hacia mediados de la década del cincuenta encontramos en el Perú una industria de mercado interno cuyas características más importantes son:

Una fuerte heterogeneidad en cuanto productividad del trabajo y formas de organización de la producción. En un extremo tenemos un sector capitalista ubicado principalmente en algunas ramas que en términos de empleo resulta minoritario pero cuyo peso en el producto y el excedente del sector es decisivo. En el otro, una industria artesanal de bienes de consumo (principalmente textiles y confecciones) de gran significación en términos de población ocupada pero con una bajísima productividad.\* Así en 1956, 571 establecimientos industriales con más de un millón de soles de capital producían cerca del 80% del VBP y realizaban el 88% de la utilidad neta del sector registrado, utilizando el 12.6% de la fuerza de trabajo del conjunto de la industria. Este hecho pone de manifiesto el desarrollo desigual de la sociedad peruana y la aún incipiente articulación del mercado nacional, dada la baja productividad, explotación y la marginación de en ese entonces mayoritaria población rural.

De otra parte, esta concentración de la actividad industrial en pocas empresas se proyecta también en el espacio. En el 56, el 75.1% de los establecimientos de más de 20 personas estaban ubicados en el área Lima-Callao.

- - Se trata de una industria cuyo sector capitalista tiene como mercado principal a los sectores populares incorporados a la economía de mercado. Recién a inicios de la década del sesenta surgirá una indus -

\* Ver anexo estadístico

tria de bienes de consumo duraderos y se comenzará a sofisticar la - de no duraderos, ganándose de esta manera el mercado representado - por los sectores medios. Este proceso se acelerará en 1968-69 cuando se prohíba la importación aún gravada de una amplia gama de artículos que ya producía la industria nacional. En este sentido, y éste es un hecho constante hasta 1964, el desarrollo del mercado para la industria dependerá más del crecimiento del sector exportador que del aumento de producción en otras actividades orientadas hacia el mercado interno. La capacidad de arrastre del sector exportador respecto a la industria se da sobre todo vía ingresos generados y distribuidos como remuneraciones y el excedente apropiado y reasignado por el estado. Mucho menor importancia tiene la demanda de insumos industriales para el sector exportador, aunque este rubro cobrará mayor peso con el boom de la harina de pescado.

El hecho de que el crecimiento de la industria sea dependiente de la ampliación de la demanda de consumo significa además que se trata de un sector cuya recuperación en la crisis no es autónoma sino inducida sea por un mayor gasto estatal o sea por el aumento de las exportaciones.

De acuerdo a datos de R. Webb en 1961 el 48% de la población económicamente activa tenía ingresos superiores a 3,600 soles (soles de 1976), teniendo por tanto posibilidades de demandar algún tipo de producto industrial.\*\* Es evidente que el 52% restante fue para la industria capitalista un mercado muy reducido.\* Este segmento, principalmente rural, de la población ha recurrido tradicionalmente a la producción artesanal para satisfacer sus necesidades de manufacturas especialmente vestido.

La industrialización era en esta época un proceso relativamente nuevo. Así de los 912 establecimientos industriales con más de 20 per-

\* Ver anexo estadístico

\*\* R. Webb y A. Figueroa, Distribución del Ingreso en el Perú. Lima, 1975. Ed. I.E.P.

sonas ocupadas existentes en 1956, un 72.1% inició sus actividades a partir de 1940 y sólo un 14.7% existía con anterioridad a 1930.\* La acumulación en el sector industrial comienza a tomar fuerza a partir de 1940 debido a las restricciones para importar que resultan de la guerra mundial.\*\* Del 30 al 39 comienzan como promedio sus actividades 11.1 establecimientos por año; del 40 al 49, 35 establecimientos y del 50 al 56, 44. Después de esta fecha especialmente desde 1960 el ritmo se acelera.

Otro hecho de importancia son las apreciables diferencias en cuanto rentabilidad entre las distintas industrias. Se encuentran ramas que tienen una rentabilidad muy superior a la media. Al respecto los casos más típicos son los de la cerveza, productos farmacéuticos y, químicos varios, confecciones. Ejemplos representativos de la situación inversa son: tejidos de lana, curtidurías, aserraderos, imprentas. Es clara la existencia de una correlación positiva entre rentabilidad y crecimiento.\* No puede establecerse, sin embargo, una relación causa efecto inmediata entre estos factores, puesto que las posibilidades de acumulación y desarrollo de una industria dependen también del crecimiento de su demanda.

Desde un punto de vista más sociológico hay que señalar por lo menos una característica de la industria peruana. En 1956 sólo 16 empresas industriales cotizan sus acciones en la Bolsa de Comercio de Lima. Casi siempre se trata de empresas cerradas controladas por muy pocas personas y en las que generalmente están asociadas varias familias plutocráticas. A la concentración de la producción corresponde una concentración de la propiedad en muy pocas manos. Es muy frecuente la existencia de grupos con intereses diversificados en la industria y en continua expansión a las ramas con posibilidades de des

---

\* Ver anexo estadístico

\*\* Ver Baltazar Caravedo: Burguesía e industria en el Perú, Ed. IEP, Lima, 1976

arrollo. Obra como factor contrarrestante de la concentración, la subdivisión de la propiedad por herencia.

## 2. Las diferentes situaciones en la industria

Antes de continuar con el análisis de la dinámica general del proceso de industrialización, y como elemento para este fin, debemos tratar de definir con más detalle la situación de las diferentes ramas industriales. Proponemos como criterio de agrupación el mercado final a que destinan sus productos -industrias de exportación e industrias dirigidas al mercado interno- y dentro de estas últimas el grado en que han logrado satisfacer la demanda interna. En esta perspectiva podemos distinguir 3 tipos de industria:

- a) Industrias que han ocupado el mercado interno. Principalmente textiles, bebidas, alimentos (menos refinación de azúcar, confituras y conservas) muebles, curtidurías, imprentas, cemento. En general se trata de industrias que a la fecha -mediados de los cincuenta- tienen una protección arancelaria consolidada y que abastecen la mayor parte del mercado interno, contando en todo caso con un margen pequeño de sustitución. Constituyen el núcleo de la industria. Se trata de un sector sumamente heterogéneo donde al lado de grandes establecimientos y ramas relativamente concentradas (cemento, cerveza, molinos de trigo, hilados y tejidos) coexisten pequeñas empresas y ramas donde la producción se encuentra atomizada (panaderías, tejidos de punto, confecciones, etc.).

El desarrollo de estas industrias dependerá principalmente del crecimiento de la demanda. Tienen un patrón cíclico acompañando al resto de la economía en las alternativas de auge y recesión. El crecimiento del mercado resulta del aumento de la población y del producto per cápita, como también de la incorporación al mercado de consumo de sectores antes marginados. Otro hecho relevante son los cambios-

en la composición de la demanda a medida que aumenta el nivel de ingreso. Así se diferencia muy netamente la industria textil de la de bebidas (especialmente cerveza): pese a que las dos abastecen el mercado interno el crecimiento de la segunda es mucho más sustancial debido a la alta propensión al consumo de sus productos.

Por el lado de la oferta la ampliación del mercado dependerá de la evolución de la productividad y precios de sus mercancías. Otro factor que explica el relativamente lento crecimiento de la industria textil es la existencia de una baja productividad y precios relativos crecientes\*(sobre todo en la segunda mitad de la década del 50). Esto permitido por la existencia de aranceles elevados y causado por la escasa modernización del sector, equipo anticuado y exceso de personal. Es de suponer que una mayor productividad habría hecho posible menores precios, una mayor competitividad frente a la industria artesanal y por consiguiente un aumento de la demanda y producción.

En 1954 tenemos en esta categorías el 65.2% de los establecimientos, el 62.5 del personal ocupado y un poco más del 50% del valor agregado de la industria nacional. En la década siguiente el peso relativo de estas industrias disminuirá, pero seguirá siendo aún el sector más importante. Para 1963 el grupo tiene el 67.6% de los establecimientos, el 55.5% del personal ocupado y el 46% del valor agregado.

Como es lógico las reivindicaciones de estas industrias no son tanto los aranceles, pues ya estaban protegidas, sino mas bien la desgravación a la importación de bienes de capital e insumos, que abaratase-

\* Ver CEPAL, La industria textil en el Perú, p. 30

Los precios relativos de los textiles (precios textiles entre costo de vida) evolucionaron de la siguiente forma:

52.....115	56.....110	1960.....140
54.....113	58.....126	

las inversiones y costos de producción. También el aumento del crédito de capital, es decir, mayores 'fondos para el Banco de Fomento - Industrial; y exoneraciones tributarias que permitiesen aumentar su capacidad de reinversión.

- b) Industrias que están sustituyendo importaciones, es decir, ocupando el mercado interno existente. Son las industrias más dinámicas y su crecimiento está en relación con el aumento de aranceles. Se trata, en su mayoría, de actividades típicas de una segunda fase en el proceso de sustituir importaciones: química básica (ácidos, fertilizantes), químicos varios, papel, cartón, plásticos, vidrios planos. Su desarrollo se acelerará a partir del sesenta y la importancia de las empresas multinacionales en este sector será decisiva. Para estas industrias, que están en proceso de conquistar el mercado interno, la reivindicación fundamental es la protección arancelaria que permita desplazar la competencia de las importaciones.

En esta misma categoría podemos clasificar a las industrias mecánicas de transformación de metales. (Grupos CIUU 35-38). En la década del 50 es un sector dominado por empresas artesanales dedicadas a la reparación de maquinaria o a la manufactura de piezas en pequeña escala. A partir del 63 con el ensamblaje de bienes de consumo durable tendrán un desarrollo sumamente rápido. A diferencia de las otras industrias de este grupo que primero se constituían y luego solicitaban aranceles, en éstas el aumento incentivó a las empresas multinacionales a producir en el país.

En conjunto es el sector de más rápido crecimiento de la industria peruana (o mejor, ubicada en el Perú). Su desarrollo es sostenido y las fluctuaciones cíclicas no son muy marcadas porque la ampliación de su mercado no depende sólo del crecimiento de la demanda sino también de sus posibilidades de sustituir y desplazar a las importaciones.

En 1954 este grupo reúne el 24.4% de los establecimientos, el 14.6%-

del personal ocupado y el 12.6% del valor agregado del total de la industria. En 1963 su importancia es mayor.

CUADRO N°1

---

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y VALOR AGREGADO ENTRE GRUPOS DE INDUSTRIAS

Años 1954 y 1963

	% de establecimientos		% del personal ocupado		% del valor agregado	
	1954	1963	1954	1963	1954	1963
GRUPO A	69.4	67.6	62.5	55.5	50.6	45.9
GRUPO B	24.4	23.8	14.6	22.3	12.6	21.1
GRUPO C	5.6	7.6	22.3	19.8	35.0	27.1

---

Fuentes y metodología: ver anexo estadístico

c) Industrias que nacen a partir del sector exportador. Se trata de actividades de transformación mas o menos elemental de las materias primas. Básicamente su desarrollo traduce la expansión de industrias extractivas orientadas al mercado mundial. Este grupo tiene una dinámica independiente del mercado interno, estando afectado en cambio directamente por la economía mundial. Tenemos aquí las siguientes ramas y grupos: refinación de minerales, desmontadoras de algodón, refinación de azúcar, refinación de petróleo y mas tarde el procesamiento de la anchoveta para convertirla en harina de pescado. Menos importancia tienen las industrias que producen insumos o bienes de capital para el sector exportador, como por ejemplo embarcaciones, explosivos, bolas de molino. En el caso del azúcar y del petróleo son industrias que se expandieron originalmente en función de la demanda mundial pero que también han abastecido, en forma creciente el

mercado interno. Hacia 1960 el Perú exportaba cantidades marginales de petróleo.

En conjunto es el sector más concentrado de la industria donde el establecimiento promedio es mayor en términos de personal ocupado y valor agregado. En 1954 en esta categoría están el 5.6% de los establecimientos, 23% del personal ocupado y 35% del valor agregado. En 1963 este sector conserva su importancia por el desarrollo de la industria de harina de pescado.

### 3. Periodización del desarrollo industrial

Comenzaremos el análisis a partir de 1954, cuando ya se cuenta con cifras relativamente confiables, y terminaremos en 1967-68 fecha hasta la cual llega nuestra investigación. En este lapso podemos distinguir tres períodos que pasamos a analizar a continuación:

- a) 1954-1958. Se tiene un crecimiento irregular y en conjunto relativamente lento de la industria que dura hasta 1958 cuando es interrumpido por la crisis del sector exportador. Esta crisis es principalmente reflejo de la recesión de la economía norteamericana transmitida por una baja violenta de los precios de las materias primas. En 1958 los términos del intercambio con el exterior caen en un 16.7% para la economía peruana. Para la industria esta situación significa una caída de la demanda del sector exportador, un encarecimiento relativo de los insumos y bienes de capital y por tanto un aumento de los costos y disminución del margen de beneficio. Como resultado disminuye la producción y en forma mucho más notoria la inversión. Se trata de un período donde el crecimiento del valor agregado depende sobre todo del incremento de la productividad y en menos medida del aumento del empleo.

La reactivación del movimiento popular a partir de principios del 56

junto con el clima electoral y la necesidad de generar consenso y legitimidad de los gobiernos de Odría y Prado permiten un crecimiento apreciable en las remuneraciones. Este es aún mayor que el de la productividad lo que hace que el excedente bruto del sector disminuya como proporción del valor del producto.

Después de una caída en 1954 la inversión aumenta fuertemente alcanzando su pico en 1956-57.

CUADRO N°2

INDICADORES ECONOMICOS SOBRE EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA 1954 - 1965

Tasas reales de crecimiento entre períodos

	54-58	<u>58-61</u>	61-65
Productividad	7.9	39.8	15.3
Empleo	2.4	7.8	21.8
Valor Agregado	10.5	50.9	39.7
Remuneración Individual	17.4	10.6	11.5
Fondo de Remuneraciones	20.0	28.3	35.7
Excedente	6.0	61.3	40.3

FUENTES, METODOLOGIA Y DEFINICIONES, Ver anexo estadístico.

- b) 1958-1961. Caracteriza este período un avance sustantivo de la productividad y valor agregado. Es en este momento cuando la industria de harina de pescado crece más aprisa, y cuando en general el rápido aumento de las exportaciones amplía el mercado para la industria, al significar éste mayor poder adquisitivo distribuido como remuneraciones, más ingresos para el estado y más demanda de insumos para la industria. Mientras tanto la agricultura tiene un nivel de producción poco más que estacionario.

El hecho de que la importación de bienes de capital para la industria

no recupere el nivel alcanzado en 1957 sino hasta 1962, hace pensar - que el crecimiento se dio principalmente en base a un uso más intensivo de la capacidad instalada. Como en el período anterior el incremento del valor agregado se explica sobre todo por el aumento de productividad. Las remuneraciones crecen menos, en cambio, el excedente crece sustancialmente. Su participación en el valor agregado aumenta y caen las remuneraciones relativas.

El crecimiento de la producción se efectúa en todas las ramas. En especial: productos alimenticios (por la harina de pescado), textiles, papel, imprentas, productos químicos.

- c) 1961-1967. De hecho no hay una ruptura respecto al período anterior. El auge en la industria continuará hasta 1967. No obstante que la tasa de crecimiento sigue siendo alta será inferior a la de la recuperación 59-61. A partir de 1962 la inversión se reanima alcanzando niveles desconocidos hasta 1968 cuando nuevamente se retraiga.

### CUADRO N°3

#### IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA

1953	1553	1960	1387
54	1173	61	1746
55	1312	62	2572
56	1768	63	2637
57	1825	64	2507
58	1794	65	2463
59	1166	66	3095

Millones de soles de 1950 (excluida minería)

FUENTE: B.C.R. Programación del desarrollo, Lima, 1963

Cuentas Nacionales, Anexo Estadístico, Lima, 1969

Aparte del crecimiento del mercado y de la producción, otro factor que explica el rápido incremento de las importaciones de bienes de capital es el precio relativo decreciente de las importaciones. Un factor adicional es el arancel de 1964 que aumenta el mercado a disposición de la industria nacional.

Al contrario de lo que sucede en períodos anteriores, el elemento más importante responsable del aumento del valor agregado es el crecimiento del empleo. El mayor excedente obedece sobre todo al incremento de la producción y en menor medida a un aumento del margen de beneficio. Mientras tanto las remuneraciones avanzan modestamente.

Hacia el fin del período la industria se encontrará con que el fuerte aumento de la capacidad instalada no guarda proporción con el desarrollo más pequeño del mercado.

Este hecho puede haber disminuído la rentabilidad en la industria antes de la devaluación. En estas circunstancias los industriales dirigirán sus expectativas a la agricultura para que esta cumpla su doble papel de producir materias primas y consumir productos industriales. También se insistirá en la necesidad de aumentar las exportaciones; a fin de retomar la intensidad y el esquema de crecimiento tan exitoso en la década pasada.

#### 4. El capital extranjero en la industria

Hasta 1956 el flujo de capital hacia la industria fue bastante pequeño. La mayoría de las inversiones fueron efectuadas por las grandes empresas exportadoras ya establecidas que querían diversificarse aprovechando los eslabonamientos hacia atrás o hacia adelante de su actividad extractiva (Cerro, Grace). Menor era la importancia del capital extranjero exclusivamente radicado en la industria (Good Year o Duncan Fox).

En ese momento el grueso de la inversión extranjera estaba en la minería y en el petróleo, sectores controlados por un puñado de grandes empresas. Estas eran las actividades más concentradas y lucrativas de la economía peruana. En 1956 según un cálculo de la CEPAL el 15% del capital existente en el Perú era de propiedad extranjera.\*

Desde el punto de vista de los países centrales la importancia del Perú estaba en ser un productor eficiente de algunas materias primas; precisamente por ésto significaba también un mercado pequeño pero en expansión para productos industriales. Para las empresas multinacionales el Perú por su riqueza natural y el favorable marco legal posibilitaba oportunidades muy rentables de inversión en producir materias primas para la economía mundial.

Van a ser la ampliación del mercado, el pasaje a una segunda y compleja fase en el proceso de sustituir importaciones y una política favorable a la industria, los factores que harán atractivo nuestro pequeño mercado interno a las grandes empresas.

---

\* CEPAL, El desarrollo industrial en el Perú, México 1959

CUADRO N° 4

INVERSION EXTRANJERA: FLUJOS ANUALES  
Millones de soles

AÑOS	MINERIA	INDUSTRIA*	OTROS**	TOTAL
1950	2.7		1.6	4.3
1951	21.2	8.6	12.3	42.2
52	38.3	0.9	29.8	69.1
53	31.4	1.2	26.8	59.4
54	11.7	0.3	32.8	44.9
55	32.2	1.1	40.5	73.9
56	41.6	10.9	70.4	122.9
57	69.9	8.2	69.6	147.8
58	81.0	16.3	37.6	135.1
59	42.2	15.2	47.5	105.1
60	17.2	16.5	35.6	69.3

FUENTE: B.C.R., Renta Nacional del Perú, 1942-59

\* Excluida la pesca y Corporación del Santa

\*\* Petróleo, Agricultura, Comercio.

Comienza a registrarse en el Perú, simultáneamente con los demás países de América Latina, el proceso denominado "internacionalización del mercado interno".\* Las empresas transnacionales gracias a sus ventajas-

\* Ver F. Cardoso y E. Faletto, Desarrollo y Dependencia en América Latina, Ed. S. XXI, México 1969.

Para una descripción exhaustiva del fenómeno: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez, Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, México 1976.

tecnológicas, financieras y gerenciales, son capaces de establecerse en las ramas más dinámicas en condiciones oligopólicas, (química, metalmeccánica). Esto significa que generalmente tendrán márgenes y tasas de rentabilidad más altos que el promedio, lo que les permitirá una expansión sostenida. El hecho de que frecuentemente puedan recurrir al crédito interno no hace más que acelerar este proceso de control sobre la industria.

Una circunstancia que particulariza dicho proceso en el Perú es que "...capital externo...tendió a crear nuevas empresas, a diferencia de otros países de América Latina...donde estos intereses se dedicaron principalmente a adquirir las empresas industriales que fueron creadas por el capital nacional". Otra circunstancia especial es la concentración de este proceso en muy pocos años, sobre todo en el período 63-67.

CUADRO N°5

AÑOS DE ENTRADA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A LA INDUSTRIA (1969)

Antes de 1950	14.4	
50-54	3.7	
55-59	9.5	
60-64	30.9	Sin información: 4.5
65-69	36.7	
	100.0 %	

n = 242

FUENTE: Eduardo Anaya, Imperialismo, industrialización y transferencia de tecnología. Lima, 1974. Ed. Horizonte.

Cuadro N°7

## DIFERENCIAS EN LA RENTABILIDAD DE LAS DIFERENTES RAMAS INDUSTRIALES

	1953	1956	1957	1959
Algodón	138.0	59.3	106.0	87.6
Lana	69.4	21.3	17.8	5.7
Hilados y Tejidos	31.9	105.1	255.0	114.9
Curtidurías		24.2	35.3	58.0
Calzado	46.7	157.4	124.7	81.6
Aguas gaseosas	88.4	35.4	172.1	82.7
Cerveza *	355.4	270.0	290.8	147.0
Aserraderos	45.2	56.0	18.7	
Aceites y mantecas	110.0	104.6	73.6	95.1
Eléctricos e iluminación	196.4	142.8	162.1	107.5
Metales diversos	144.8	238.0	193.9	100.8
Cemento	103.3	75.3	176.7	48.5
Prod. farmaceuticos	190.1	354.9	415.1	167.8
Químicos varios	161.8	130.1	195.7	69.5
Imprentas	49.1	37.7	43.8	20.0
Confecciones	111.6	82.5	140.6	140.4
Vidrios		381.5	252.9	28.5
Const. y edificaciones	175.3	108.9		50.0
Rentabilidad Media		5.7	4.6	7.8

$$\text{Rentabilidad Media} = \frac{\text{Utilidad neta del sector registrado}}{\text{Capital y Reservas}}$$

Rentabilidad de cada rama

$$\frac{\text{Rentabilidad media de la rama}}{\text{Rentabilidad media}} \times 100$$

FUENTE: B.C.R.  
Renta Nacional Peruana 42-54, 42-57, 42-59.

De 1960 a 1968 la industria es el sector donde aumenta más la inversión extranjera. Sólo la inversión americana pasa de 35 a 96 millones - de dólares entre los años señalados. No obstante el grueso de la inversión sigue estando en la minería. Por ejemplo, la inversión minera más grande, Toquepala, tiene un valor cerca de tres veces mayor a toda la inversión de EE.UU. en la industria.

## 5. La Industria hacia 1968

A manera de conclusión presentamos ahora algunas de las características de la industria hacia fines de nuestro período de estudio.

El capital extranjero controla en 1969 el 44% del valor de la producción del sector industrial (Anaya, op.cit.), se encuentra repartido en toda la industria, aunque al mismo tiempo se concentra en las ramas dinámicas más oligopólicas.

Es un aparato industrial muy poco integrado y extremadamente dependiente de las importaciones. Es más, la relación insumos importados-VBP aumentó en el período 58-69. Las ramas de mayor crecimiento son precisamente las que tienen un componente importado más alto. El índice mencionado pasa de 12.1% en 1958 a 16.0% en 1969.\* Se entiende que este patrón de crecimiento sólo pudo darse en presencia de un sector exportador dinámico que proporcionó las divisas necesarias a precios incluso decrecientes.

En el período examinado la demanda de mayor crecimiento fue la de los sectores medios y altos orientada hacia bienes de consumo durade

---

\* Para un análisis detenido de este aspecto ver Marie Baulne, Industrialización por sustitución de importaciones, Ed. ESAN-Campodónico, Lima 1975.

Estadística Industrial del 58, Ministerio de Fomento  
Estadística Industrial Manufacturera, 1969. Ministerio de Industria y Comercio.

ros lo que hizo que su participación en el producto industrial aumentase significativamente. Este hecho traduce la concentración de la propiedad y del ingreso en el sector exportador y en la propia industria. En conjunto la industria no ha tenido una dinámica independiente, su desarrollo ha estado ligado al crecimiento de la demanda, principalmente del sector exportador.

Ocurrió en el período un aumento importante de la productividad, circunstancia que reflejó la cada vez mayor importación de bienes de equipo.

#### INDICADORES DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

AÑOS	Empleo	Productividad	Valor Agregado	Remuneración	Excedente
1954	100	100	100	100	100
1965	134	173.2	232	156	240
1950 = 100					

---

FUENTE: Ver Anexo Estadístico.

Como puede observarse la mayor productividad se convirtió en un mayor excedente para los capitalistas. Las remuneraciones aumentaron considerablemente menos. De otra parte, el crecimiento del empleo fue relativamente pequeño.

## II. LA INDUSTRIA "SEGUNDA ACTIVIDAD NACIONAL"

En principio la Sociedad Nacional de Industrias es una asociación-gremial que reúne a establecimientos y empresarios industriales y cuya función primordial es el promover los intereses de la industria. El principal organismo de la sociedad es el directorio que es encargado de fijar la política de la institución y de normar y aprobar la labor de la secretaría sobre la que descansa el trabajo cotidiano.

Antes de entrar al análisis detallado de los distintos períodos de la vida institucional, de su relación con sus bases y el poder político, es conveniente trazar la línea general de evolución: hasta 1957 - la sociedad es controlada por un grupo muy reducido de grandes industriales. A partir de 1958, por iniciativa de este mismo grupo la sociedad se democratiza, se incorporan elementos más jóvenes, aumenta sustancialmente el número de afiliados y amplía sus actividades. Desde 1965 la Junta Ejecutiva (elegida en el directorio) está conformada en base a los jóvenes del 58. La sociedad extiende sus servicios y aumenta su importancia política. Como veremos, sobre todo desde 1958 hay un fortalecimiento progresivo de la SNI.

### 1. El directorio en 1956

¿Quiénes son los individuos que controlan la sociedad en este período? ¿Qué intereses representan? Contestar estas preguntas implica analizar el directorio tratando de componer un retrato de grupo que tiene que basarse en las características comunes más importantes. Un hecho que facilita nuestra tarea es la estabilidad de un número pequeño de personas en la dirección de la Sociedad. Así la Junta Ejecutiva\* - de la sociedad es la misma del 50 al 56, registrándose en 1957 sólo un

---

(\* ) La Junta Ejecutiva de la Sociedad es elegida por el directorio entre sus miembros. Consta de un presidente, dos vice-presidentes, un secretario y un tesorero.

cambio. Igualmente la mayoría de los directores de 1956 lo eran ya desde 1950.

Analicemos entonces las características de los individuos y empresas que representan en 1956, en el supuesto que las conclusiones son válidas para todo el período en referencia.

Cuadro N°1

Años	A	B
	Año de fundación de las empresas representadas en el directorio (1956)	Establecimientos industriales según año de fundación. Más de 20 personas (1956)
Hasta 1929	55	14.7
1930-39	5	13.0
1940-49	30	38.3
1950-56	10	<u>33.8</u>
	100%	100.0%
	n = 20	n = 912

Fuentes: SNI, Padrón de Industrias de 1956.

En el directorio están sobrepresentadas las empresas más antiguas: Once de los veinte directores para los que se cuenta con información pertenecen a empresas establecidas antes del treinta, es decir, un 55%. En cambio, de las empresas existentes en el 56 de más de 20 personas sólo un 14.7% se había fundado con anterioridad a dicha fecha.

En cuanto al tamaño de estas empresas tenemos el siguiente cuadro:

Cuadro N° 2

## PERSONAL OCUPADO DE LAS EMPRESAS REPRESENTADAS EN EL DIRECTORIO

200 y más	65
100 a 200	10
50 a 100	10
20 a 50	5
Menos de 20	10
	100%

n = 20

Es claro que la Sociedad Nacional de Industrias se encuentra dominada por los representantes de las grandes empresas industriales. Este hecho no es fortuito sino está consagrado por los estatutos. Se tienen cinco clases de socios: A, B, C, D, E; cada grupo elige un número determinado de directores, siendo la clase A, la de las grandes empresas, la que tiene la mayoría de los directores. Aún más, en este período, esta cuantificación subvalúa la importancia del gran capital en el manejo de la sociedad; puesto que los directores nombrados por las clases C y D (medianas y pequeñas empresas) son en el período grandes empresarios que aparecen representando a pequeñas empresas. Este es el caso de Manuel Pablo Olachea y de Carlos Cilloniz Oberti.

Otro hecho relevante es que de las 23 empresas para las que hay información 22 están establecidas en Lima. La excepción es la Negociación Tacama S.A. que por obvias razones de índole geoeconómicas no se encuentra en Lima. Es decir, más que nacional el gremio debería llamarse limeño.

En lo que se refiere a las ramas en que producen las empresas representadas nos encontramos con lo siguiente:

Cuadro n° 3

---

RAMAS A LAS QUE PERTENECEN LAS EMPRESAS REPRESENTADAS EN EL DIRECTORIO  
DE LA SNI (1956)

Textiles	6
Alimentos	4
Minerales no metálicos	4
Químicos	3
Bebidas	2
Madera	1
Caucho	1
Cuero	1

---

Fuente: Sociedad Nacional de Industrias  
Padrón de Industrias Manufactureras de 1956.

Como puede apreciarse el mayor número de empresas pertenece al primer grupo de industrias\*, es decir, productoras de bienes finales de tecnología simple, que tienen ya una cierta protección arancelaria y que corresponden a un primer y elemental nivel de industrialización (alimentos, textiles, bebidas,). En esta situación tenemos once empresas. En el segundo grupo de industrias, las que están ocupando el mercado interno gracias a la protección, tenemos 10 empresas, (químicos, caucho, vidrio, yute, fibras sintéticas). Se tiene luego 2 empresas no industriales (Empresas Eléctricas Asociadas y el Banco de Fomento Industrial) y la Sociedad Agrícola Paramonga, compañía extranjera básicamente exportadora pero bastante diversificada en la industria de mercado interno (papel, química).

---

(\*) Ver Capítulo I.

En este mismo sentido hay que notar que desde por lo menos 1950 - año en que comienza nuestro análisis- el capital extranjero se encuentra representado directa o indirectamente en el directorio de la sociedad. Hay cuanto menos cuatro directores que pertenecen a empresas controladas por el capital extranjero: George Bertie (La Unión-Duncan - Fox), Eduardo Dibós Dammert (Good Year del Perú), J. Correa Santisteban (Paramonga-Grace), Luciano Almenara (Empresas Eléctricas). Otra parte significativa de los directores se encuentra ligada al capital extranjero. Alfonso Montero Muelle, de participación decisiva en la vida institucional, es en 1956 director de Explosivos S.A. y de Ferti-sa, dos importantes empresas industriales del grupo de la Cerro Corporation. M.P. Olaechea es director de La Unión. Miguel Dammert Muelle se asocia en 1957 con la Cerro para constituir la empresa Refractarios Peruanos S.A., con un capital de catorce millones de soles.\* Los ejemplos pueden multiplicarse, pero no puede llegarse sin embargo a una cuantificación más precisa sino hasta 1968 año en el que se tiene información sobre la estructura de la propiedad. No obstante, podemos extraer como conclusión que el capital extranjero se encuentra armónicamente integrado en la sociedad, sea a través de funcionarios, copropietarios y/o relacionistas. Para muchas empresas nacionales la asociación con las firmas extranjeras significa la posibilidad de asesoramiento técnico y apoyo financiero, es decir, modernización y crecimiento.

Pasando al análisis de los empresarios nos encontramos con lo siguiente: En primer lugar se constata que por lo menos ocho directores, un tercio del total, están ligados al sector agro-exportador de la economía.

(\*) Fuentes: Vademecum del Inversionista;  
Banco de Crédito del Perú 1956-57, 1957-58;  
Memoria SNI 1957.

## Cuadro N°4

DIRECTORES DE LA S.N.I. EN 1956 QUE ESTAN VINCULADOS CON EL SECTOR  
AGRARIO

- 
1. Manuel Pablo Olaechea Du Bois
    - Vice-presidente de la SNI de 1950 a 1960, director del 61 al 65.
    - El hermano Luis Olaechea es director de la Sociedad Nacional Agraria durante 14 años (1955-1968)
    - El grupo familiar posee 983 Has. en el Valle de Ica.
  
  2. Carlos Cillóniz Oberti
    - Director de la SNI de 1950 a 1956
    - El grupo familiar posee 4673 Has. en Chincha e Ica, teniendo dos directores en la SNA.
  
  3. Eduardo Dibós Damert
    - Director de 1950 hasta 1965
    - El hermano Enrique Dibós es director de la SNA durante doce años (1957-1968)
    - El grupo familiar es dueño de varios fundos en los valles de Chillón y Huaral
  
  4. Eugenio Isola
    - Director de la SNI desde 1950 hasta 1956
    - Director de la SNA durante 1951
    - Dueño de terrenos urbanizables
  
  5. Santiago Gerbolini Isola
    - Director de la SNI del 53 al 60, Vice-presidente del 61 al 62, presidente del 63 al 64, nuevamente director del 65 al 68
    - Propietario de 1440 Has. en el Valle de Cañete
    - Del 55 al 57 es director de la SNA.

(continúa)

## 6,7. Enrique Pardo del Alcazar y J. Pardo Heeren

- El primero es director del 53 al 56, el segundo del 54 al 67
- Pertenecen a dos ramas de la familia Pardo propietaria de la hacienda Tumán (5342 Has.)
- Un miembro de la familia, Juan Pardo Althaus, es director de la SNA de 1950 a 1968.

## 8. Ricardo Bentín Mujica

- Director de la SNI del 54 al 68
- En el agro tiene intereses relativamente menores: Sociedad Agrícola Comercial Unión, que tiene 269 Has. en Lurín y Mala.

Fuentes: SNI, Memorias 1950-68

SNA, Memorias 1950-68

Carlos Malpica: Los Dueños del Perú. Ed. Peisa, Lima 1973.

Si consideramos al directorio como una muestra del gran empresariado industrial del momento, el cuadro testimonio el proceso de conversión del excedente del sector agro-exportador en capital industrial, que comenzó a ser significativo a partir de 1940. En conjunto puede pensarse que ya en 1956 su ubicación como industriales y la adopción resultante de una estrategia de desarrollo y política económica, es más fuerte que sus vinculaciones con el sector agrario. Es más, en una perspectiva histórica este grupo irá urbanizando sus intereses, trasladándose del sector exportador al de producción para el mercado interno, conforme las posibilidades de inversión en el primer sector vayan estrechándose y las segundas multiplicándose. Es claro, sin embargo, que este proceso no se generalizó totalmente. Índice de la existencia de un sector agro-exportador puro es la vitalidad de la estrategia liberal de desarrollo y de sus portavoces hasta 1968.

Episodio anecdótico pero significativo de este proceso de diferenciación de intereses es la renuncia de Gustavo Aspílla-

ga Anderson\* a la SNI en 1956. El año anterior habían comenzado a producirse una serie de fricciones entre la SNA y la SNI alrededor de la protección arancelaria. En dicho año se elevan los impuestos a la importación de sacos de yute, a pedido de la empresa Yutera Peruana S.A. representada en la SNI por J. Pardo Heeren. Hecho que motiva la oposición de la SNA. En una carta protesta al Ministro de Hacienda, el presidente de la SNA José Carrillo Ramos, dice: "Es de desear que el código de industrias, que se encuentra en estudio, establezca una escala de prioridad en cuanto a la importancia y la trascendencia de las industrias, a fin de discontinuar el funcionamiento de industrias superfluas o parasitarias que llevan una vida ficticia o artificial, gracias a la desmedida protección arancelaria" (Memoria de la SNA, 1955-1956). En 1956 se vuelve a subir el impuesto a los sacos de yute, con perjuicio para los algodonereros por encarecimiento resultante de los costos.

La respuesta de la SNI no se hace esperar. En el número de Septiembre del 56 la revista de la institución, Industria Peruana, justifica los aranceles y contra-ataca haciendo notar que en los últimos años los productos alimenticios son los que más se han elevado de precio. Por último, el editorial concluye con una frase excepcionalmente radical en el lenguaje de la SNI: "En el fondo la situación actual implica un episodio en la pugna, común a todos los países latinoamericanos, entre las fuerzas renovadoras y los factores de estancamiento semicolonial.

En una declaración de respuesta a la SNI y en su calidad de presidente de la SNA, Aspíllaga escribe "...no cabe pues calificar con ligereza de semicolonial a esta actividad, cuando ella no sólo crea riqueza, sino que la difunde a un sector amplísimo de nuestra población agrícola". Añade luego "...se señala a Brasil y Colombia (países con -

(\*) Miembro nato de la Sociedad Nacional Agraria, y en ese entonces, presidente.

un arancel adecuadamente proteccionista para la SNI) como modelos de organización económica; pero la realidad es que los controles en estos países se han infiltrado en todos los aspectos de su estructura económica...en contraste con el Perú que en el año 1949 dió en América Latina el ejemplo de feliz retorno a la economía libre". (Memoria de la SNA 1955-56). En su carta de renuncia a su cargo de director de la SNI, dirigida al presidente de esta entidad, Aspíllaga comenta sus desacuerdos "Como Ud. sabe, hace ya algunos años que dejo de asistir a las reuniones del directorio de la sociedad por no estar de acuerdo con la política de protección arancelaria absoluta e indiscriminada que la SNI propugna e infatigablemente gestiona...empleando argumentos deleznable y hasta veladamente sintiendo añoranzas de la funesta política de los controles" (La Prensa 14-9-56).

•En 1968 la diferenciación de intereses es ya más neta. Reuniendo los 22 empresarios-directores más importantes del período 50-68 y clasificando las empresas en que ocupan cargos directivos por actividades económicas llegamos al siguiente resultado:

Cuadro N° 5

CARGOS DIRECTIVOS DESEMPEÑADOS POR 22 EMPRESARIOS, QUE TIENEN UN PAPEL DESTACADO EN LA SNI, EN EMPRESAS POR ACTIVIDADES ECONOMICAS (1968)\*

- Agricultura	4.0
- Comercio y Finanzas	22.2
- Industria	42.9
- Pesca	5.0
- Inmobiliarias	8.5
- Petróleo y Minería	2.0
- Otros	<u>15.1</u>
	100.0%

Fuentes: Memorias SNI 1950-68. Guía Bernal 1968.

Otros = servicios, organismos estatales, etc. n = 198 cargos  
Promedio de cargos por director = 9

\* Ver los nombres en el anexo.

Antes de analizar el cuadro son necesarias dos advertencias. El número de cargos directivos es un indicador burdo, dado por ejemplo que no se especifica si implica propiedad. Tampoco se discrimina el tamaño de las empresas. En segundo lugar, la propiedad de fundos e intereses agrícolas no tiene que reflejarse necesariamente en alguna función dentro de ella.

Vistas estas limitaciones podemos comentar el cuadro. "Los directores seleccionados son el elemento dirigente, los empresarios que tienen mayor participación e influencia en la vida de la sociedad en el período 50-68." De los 9 cargos que tenía el director promedio, 3.9 los desempeñaba en empresas industriales y 2 en el sector comercio y finanzas, mientras que no llega a tener un cargo en empresas del sector exportador. Un hecho interesante es que "la mayoría de estos empresarios participa en por lo menos una compañía inmobiliaria." Puede concluirse que hacia 1968 los intereses de estos directores están en el sector urbano de la economía, ligados al desarrollo del mercado interno.

Volvamos al directorio de 1956. Es difícil reconstruir la trama de intereses que vincula a los directores, por cuanto no se cuenta con investigaciones sobre la propiedad. No obstante, "se puede reconstruir un grupo que es la influencia dominante en este período."

Cuadro N°6

		1	2	3	4
Presidente	Carlos Diaz Ufano	Gr.	Gr.	Dr.	Dr.
Vice-pdte.	M.P. Olaechea			Dr.	Dr.
Director	George Bertie G.	Dr.	Dr.	Dr.	Dr.
Director	Ricardo Bentín	Dr.	Dr.		VP

1. Cía. Manufacturera de Vidrios del Perú
2. Vidrios Planos del Perú
3. Fábrica de Tejidos La Unión
4. Backus y Jhonston's

FUENTE: Vademecum del inversionista. Bco. de Crédito, 1956-57.

Este grupo representa a grandes capitales invertidos en la industria del vidrio y la cerveza. En 1968 el grupo dominante en las primeras dos firmas tenía participación accionaria en la Backus. Igualmente esta empresa tenía parte del capital de las compañías productoras de vidrio.\* De otra parte, se trata de actividades complementarias. La Cía. Manufacturera de Vidrio producía las botellas de cerveza. Es muy posible que esta situación date ya desde 1956.

El interés de este grupo en la protección arancelaria puede entenderse más si se tiene en cuenta que la Cía. de Vidrios Planos del Perú no pudo funcionar durante 4 años por la competencia extranjera. (Banco de Crédito, Vademecum del inversionista 1956-57). Individualmente la empresa Backus es la que tiene más representación en el directorio de la SNI. Cuatro directores de esta firma lo son también de la SNI. Una anécdota que ilustra el carácter cuasi familiar de la institución -

---

Ver INP, Estructura de la Propiedad en la industria de bebidas y vi dro, Lima 1973, mimeo.

en este período. En 1954 se produce una vacante en el directorio. El presidente de la institución Carlos Diaz Ufano propone a Bentín Mujica para cubrirla con "cargo a dar cuenta a la próxima asamblea general de la institución" (SNI, circular N°89, 1954). Bentín, nombrado a dedo - por el presidente, participaba en por lo menos tres directorios junto con Diaz Ufano.

[ Recapitulando el análisis anterior caractericemos al directorio de la SNI en 1956. Básicamente la SNI está controlada por grandes empresarios dedicados a la producción de bienes de consumo. En aquel momento las vinculaciones con el sector exportador son muy significativas - aunque tiendan a disminuir. El sector mayoritario son los directores sin lazos de esta clase que representan empresas relativamente antiguas cuya expansión dependió más de una acumulación financiada con el excedente obtenido en el área urbano industrial de la economía. Por otro lado la SNI reúne sólo intereses de empresas establecidas en Lima. Por último la presencia del capital extranjero es ya importante en este período, aunque en los siguientes cobrará más fuerza.

Según el padrón de industrias, en 1956 existían en la república 912 establecimientos industriales con más de veinte trabajadores (es decir, que abarca al gran y mediano capital), empresas que en principio podrían aspirar a tener un representante en la SNI. ¿Se puede considerar que los 24 directores representan adecuadamente estas 912 empresas? Es decir, ¿el directorio de la SNI expresa las reivindicaciones generales y particulares del empresariado industrial del momento? Para contestar esta pregunta haría falta una tipología de industriales y mayores estudios sobre el tema. Ya hemos visto la limitación espacial de la representatividad de la SNI. En el mismo sentido puede observarse la ausencia de una categoría de empresarios: la constituida por inmigrantes y nacionales que sin haber tenido fortuna previa logran forjar a menudo grandes empresas (italianos, judíos, árabes, etc.).

En este aspecto se puede decir que la SNI está dominada por un gru

po aristocrático que logra asumir y monopolizar la representación de la industria, debido a la incipiente y desorganización de las demás categorías de empresarios. Sin embargo, este grupo es capaz de presionar al estado y a la opinión pública con las reivindicaciones más importantes del conjunto de la industria.

## 2. Vida institucional y relación con el poder político

En general, en este período la vida institucional es bastante pobre. El directorio se reúne entre 4 y 6 veces al año en sesiones que duran de una a dos horas. El punto central de la agenda está casi siempre relacionado con la protección arancelaria, incluyendo también puntos como impuestos, beneficios sociales, etc.

La ideología de la Sociedad es igualmente pobre, con muy ligeras variantes de expresión se transmite siempre el mismo contenido. Ideas además que son importadas de la Unión Industrial Uruguaya y luego de la CEPAL.

En la relación de la SNI con el gobierno de Odría hay dos períodos muy marcados. El primero corresponde a la política económica ultraliberal. En 1949 el gobierno decreta la libre importación de mercancías cuya internación estaba antes prohibida, a condición de que los pagos fuesen efectuados en moneda considerada excedente (principalmente libra esterlina). Este decreto trae como consecuencia una rápida competencia de las importaciones con la industria nacional, (textiles, vidrio, caucho, medias, papel, jabones). En especial es la industria textil la más afectada, colocando a las empresas al borde de la ruina. La SNI luchará por una mayor protección desplegando una campaña publicitaria en favor de la industria y paralelamente presionando desde 1950 a ministros y al presidente Odría.

En esta situación la SNI encuentra un defensor "ocasional" en el -

Dr. Raúl Revoredo, diputado por Lima y sentimentalmente ligado a la institución porque su padre había sido Presidente fundador de ella en 1896. En los órganos de difusión de la SNI cuenta con el apoyo de la Crónica diario de la familia Prado que tenía intereses en la industria textil. Luego la sociedad logra el apoyo de La Prensa, clásico representante del liberalismo y los exportadores. Este diario declara a la industria "segunda actividad nacional" después de la agricultura.

En febrero y posteriormente en Agosto de 1952 el gobierno comienza a conceder la ansiada protección, "el supremo gobierno, demostrando innegable patriotismo, ha expedido un gran número de resoluciones que culminan los expedientes de protección industrial" (Memoria de la SNI, 1952).

Es probable que un elemento que haya jugado en el cambio de la política económica haya sido la fuerte caída registrada en los precios de las exportaciones desde principios de 1952. En el discurso de Julio del mismo año Odría ratifica la necesidad de cierta protección a la industria, lo que motiva el agradecimiento de la sociedad. (Memoria 1952)

Ante la crisis del 53-54 la SNI propondrá defender el sol frente a la devaluación. Con este fin eran necesarios un "empleo prudente de las divisas" y mayores impuestos a las importaciones. Esta última medida permitiría simultáneamente aumentar los ingresos fiscales, disminuir la demanda de divisas y proteger a la industria nacional. El 15 de Mayo de 1953 el ejecutivo promulga un decreto por el que se crea un gravamen del 50% advalorem a las importaciones de mercancías suntuarias o competitivas a la industria nacional. Medida que merece el apoyo de la SNI (Industria Peruana, Mayo de 1953). No obstante el 29 de Mayo dicho decreto es suspendido. En los años restantes del gobierno de Odría los industriales irán paulatinamente obteniendo mayor protección. No lograrán, sin embargo, una legislación promocional unificada como sí la obtuvieron, y muy favorable, otras actividades económicas como la minería, petróleo y electricidad.

### III. LA INDUSTRIA "ESPINA DORSAL DE LA NACION"

• En 1956 la presidencia es ganada por Manuel Prado, gracias al apoyo del Aprismo. La base de su triunfo, más que un programa político definido, fue la <sup>↑</sup>promesa de desarmar el engranaje represivo montado por la dictadura odriísta. En relación a su antecesor, el régimen pradista supuso una democratización relativa del juego político, permitiendo la organización y expresión de nuevas fuerzas políticas representativas de los sectores medios. En su momento el gobierno de Prado significó un intento de política centrista, pretendiendo guardar distancia de la política liberal exportadora hacia la derecha y de la reformista orientada hacia el mercado interno a la izquierda. En su discurso inaugural, Prado promete impulsar la industrialización entendida como uno de los fundamentos básicos del desarrollo del país. Muy poco tiempo después el ejecutivo enviará al Congreso el proyecto de ley de industrias. Por otro lado, reflejando esta equidistancia, a principios de 1957, declara que en el Perú seguirá habiendo libertad de cambio, pero comprometiéndose al mismo tiempo a mantener la estabilidad del -- sol respecto del dólar como objetivo número uno de la política económica. En una primera etapa el gobierno de Prado ensayará colocarse en el papel de árbitro nacional conciliando y neutralizando las presiones y demandas de las distintas fuerzas políticas.

• Para la SNI esta nueva situación significa una mayor cercanía al poder político. En el Congreso de 1956 se incorporan tres directores de la SNI. Dos senadores: Dammert Muelle e Ismael Bielich Flores y un diputado Alex Belmont. A partir de este momento se insistirá más en la necesidad de protección y la pugna ideológica con los exportadores se acentuará.

Hacia fines de 1957, en una Junta General extraordinaria de socios se modifican los estatutos de la sociedad. Las medidas principales son: se incorporan al directorio los presidentes de los comités gre -

miales, antes marginados; se amplía el número de directores elegidos por los socios de las clases B y C; por último se establece que ningún director puede ocupar el mismo cargo en la Junta Ejecutiva por más de dos años. (Circular N°12, 1958). Esta disposición estaba destinada a impedir que se repitiese la inmovilidad en los cargos que había caracterizado el período anterior, cuando la Junta fue reelegida durante siete años sucesivos.\* Se multiplica el número de reuniones del directorio, se amplían los servicios ofrecidos a los socios (información, tramitación). Paralelamente aumenta el número de empresas afiliadas a la institución, especialmente desde 1959.

Este conjunto de reformas estaba destinado a ampliar la representatividad del gremio y dinamizar la vida institucional, a fin de ganar capacidad de intervención y presión en una coyuntura política especialmente importante y favorable para los intereses industriales.

Cuadro N°1

---

 NUMERO DE REUNIONES DE DIRECTORIO POR AÑO
 

---

1952	6	1958	9	1964	8
1953	5	1959	9	1965	7
1954	5	1960	9	1966	7
1955	6	1961	8	1967	12
1956	4	1962	8	1968	6
1957		1963	8		

Fuente: Libros de Circulares de la SNI, 1950-68

Más que a un cambio radical en el patrón de reclutamiento aristocrático existente, estas reformas permiten incorporar una serie de empresarios jóvenes que en un futuro cercano robustecerán la vida de la

\* Situación que tenía precedentes. Maurer fue presidente de la SNI desde el 30 hasta el 49.

sociedad.\* En esta generación destacan: Dante Marsano, Alejandro Tabini, Jorge Ferrand, Octavio Tudela, Eduardo Dibós Chappuis, Carlos Raffo, Gonzalo Raffo, todos ellos ingresan al directorio entre el 58 y el 61. En menor grado estos cambios posibilitan acceder a la sociedad a elementos representativos del mediano capital y a empresarios independientes, que no tendrán sin embargo una participación central en la sociedad, permaneciendo ésta dirigida por los grandes empresarios de familias tradicionales.

### 1. La SNI y la crisis del 58-59

Es en este mismo período cuando el horizonte cultural de la sociedad peruana y de sus clases dominantes comienza a transformarse, bajo el impacto primero de la ideología socialcristiana y luego de la revolución cubana.\* Por otro lado, el movimiento popular, que había resurgido hacia 1956, aunque descentralizado y espontáneo significaba una amenaza al orden establecido tanto más peligrosa cuanto el monopolio del APRA sobre los sectores populares comenzaba a resquebrajarse. Mientras tanto los sectores medios en diversos grados de radicalización intentaban abanderar el movimiento popular a fin de que les sirviese de base de apoyo para conquistar el poder político para de allí lanzar un programa de cambios estructurales (DC, AP, SP).

Ya en este momento se había generado un amplio consenso sobre la necesidad de justicia social y reformas. Entre ellas la más importan-

---

\* Vale la pena, en esta línea, recordar el hambre de conocimiento sobre la realidad nacional que tipifica esta época. Después del 30 hay un estancamiento, cuando no retroceso en el diagnóstico de nuestra realidad. En 1959 el gobierno de Prado, presionado por las fuerzas reformistas contratará a la misión del padre dominico, J. Le Bret, fundador del centro "Economía y Humanismo". Misión que introduce la idea matriz del reformismo "la economía al servicio del hombre".

te la reforma agraria. Más coyunturalmente los años 58-59 están marcados por la crisis económica y la movilización popular. No es objetivo del presente trabajo un diagnóstico de dicha crisis. Sin embargo, para analizar la posición de la SNI en la correlación de fuerzas y sus propuestas de política económica es necesario describir a grandes rasgos la coyuntura.

La crisis fue resultado, principalmente de una fuerte caída en los precios de las exportaciones. Como resultado de la debilidad del sector exportador los ingresos del estado disminuyen en un momento en que los gastos habían aumentado considerablemente, como consecuencia de la elevación de remuneraciones en el sector público.\* Se tiene entonces una caída de la capacidad para importar y una inflación creciente. En Enero de 1958, apresurada sin duda por la especulación de los exportadores, comienza la devaluación. Hay dos grandes posiciones frente a la situación económica. Para los exportadores dirigidos por La Prensa el problema radica exclusivamente en el déficit fiscal. La solución a la crisis era, manteniendo una política de libre cambio, ir a un régimen de austeridad fiscal. Lo que suponía reducir las remuneraciones reales y/o el nivel de empleo en el aparato estatal. En el fondo los exportadores pedían un estado "barato" y un tipo de cambio lo suficientemente alto como para resarcirse de los menores precios en el mercado internacional. Es decir, para hacer pagar al resto de la economía la mayor parte de la crisis. La otra posición abarca un conjunto disímil de fuerzas políticas interesadas en un dólar menos costoso y en una perspectiva más estratégica, en internalizar el centro dinámico del crecimiento, robusteciéndolo y haciéndolo menos vulnerable a las fluctuaciones internacionales. Entre ellas tenemos: El Comercio, el APRA, Acción Popular, Democracia Cristiana. Todos señalan la importancia de

\* El déficit empieza en el último año del gobierno de Odría, cuando éste decreta un aumento de remuneraciones bastante mayor que el alza del costo de vida, en la perspectiva de abonar el terreno para un eventual regreso al poder. El problema se torna dramático hacia fines de 1957 cuando los precios de las materias primas caen sustancialmente.

la especulación de los exportadores en la caída del sol y la necesidad de volver "...al régimen en que el sol peruano tenga su valor oficial, en que no sean posibles ni la evasión de divisas ni la especulación - con ellas y en que tengamos una moneda nacional estable y justa para - todos" (El Comercio, Editorial del 8-2-58).

En estas circunstancias el gobierno intenta mantener la conciliación aumentando las remuneraciones al compás del costo de vida y tratando de disminuir la presión inflacionaria a través del aumento de las tasas de encaje; y lo que es especialmente importante para nuestra investigación, mediante la elevación de los derechos arancelarios. Hacia fines de Enero del 58 el gobierno envía al legislativo un proyecto de ley aumentando los derechos específicos de importación en un 50% para las mercancías necesarias no indispensables y un 100% para las no necesarias, tasas que luego se duplicarán. Estaban exceptuados los alimentos y las medicinas. Esta medida estaba fundamentalmente destinada a equilibrar el presupuesto y a disminuir la demanda de divisas.

Para los industriales la crisis significaba una divisa cara con su efecto sobre los costos y una reducción de la demanda. La SNI reactualiza la estrategia trazada el 53-54. Frente a la crisis es necesario reducir las importaciones para que no se encarezca la divisa "especialmente aquellas que por corresponder a similares a productos nacionales, no son de internación necesaria" (Industria Peruana, Enero 1958) Paralelamente "...debe primar en la orientación económica general del país una política que, sin descuidar el debido apoyo a las actividades productivas de exportación, estimule y fortalezca fundamentalmente, el desarrollo de las fuentes de producción que trabajan para el mercado - interno" (Carta del Presidente de la SNI al Ministro de Hacienda, en El Comercio del 2-2-58).

Mientras los exportadores representados por la SNA se oponen al aumento de impuestos. En una carta al Ministro de Hacienda, del presidente de la SNA se responsabiliza a esta "mal orientada política aran-

celaria" de tener un nefasto impacto inflacionario para el consumidor, especialmente para el 60% de la población dedicada al agro que no puede elevar sus precios, sea porque los de exportación están dados o sea por la limitada capacidad de compra del sector mayoritario de consumidores. Por último la carta concluye "La SNA en defensa precisamente de la estabilidad económica y del normal desenvolvimiento de la agricultura, así como de los legítimos intereses de los consumidores en general, expresa su insistente oposición a todo nuevo aumento de los derechos arancelarios" (SNA, Memoria 58-59). Por otro lado, el tipo de cambio "Debe reflejar la verdadera capacidad económica del país y de su comercio exterior, experimentando oscilaciones normales, de acuerdo con el carácter estacional de nuestras principales exportaciones". (SNA, Memoria 59-60).

La relación de la SNI con el gobierno de Prado llega a ser especialmente estrecha durante el premierato de Luis Gallo Porras. El Presidente de la sociedad Carlos Diaz Ufano se entrevista con el Premier agradeciendo los mayores impuestos a la importación. (SNI, Circular N° 48, 1958). Un mes después el estado dona a la sociedad un terreno de 1285 m<sup>2</sup> en San Isidro. Eduardo Dibós Damert, importante director de la Sociedad es nombrado Ministro de Fomento y Obras Públicas. En esta situación política la SNI se inscribe en una estrategia de defensa del mercado interno.

Mal podría pensarse, sin embargo, que la SNI haya adoptado una posición de defensa resuelta y consecuente del mercado interno frente a los exportadores. Si bien sus intereses empujaban a los empresarios industriales a posiciones desarrollistas su actuar fue mucho más moderado. No es difícil comprender la racionalidad de este tipo de comportamiento. Las relaciones directas y de parentesco con los terratenientes costeños seguían, sin duda, siendo estrechas. Por otra parte, las fuerzas reformistas, si bien tenían una estrategia política clara, un programa político para 1962, no contaban en cambio con un modelo de po

lítica económica para controlar la crisis. (\*)

Así cuando Prado, ante el agotamiento de sus soluciones, llama al más depurado portavoz de los exportadores Pedro Beltrán Espantoso - la SNI apoyará su política. Igualmente justifica ante sus asociados - el aumento en los precios del petróleo. (SNI, Industria Peruana, Agosto 1959). Con Beltrán los exportadores imponen su política económica: liberación de los precios, eliminación de los subsidios, menores remuneraciones y austeridad fiscal. Mas aún se trata de una política destinada a mantener lo más alto posible el tipo de cambio, en función de los intereses oligárquicos. A partir de mediados del 59 las exportaciones y oferta de divisas crecerán fuertemente. En estas circunstancias una posibilidad habría sido una revaluación del sol, hecho que perjudicaría a los exportadores. Una alternativa era que el Banco Central soportara el tipo de cambio, creando y vendiendo soles y comprando dólares a fin de impedir una disminución en el precio del dólar. Esta fue la política seguida. Pero la emisión primaria resultante de la compra de dólares podía aumentar los medios de pago y el nivel de precios sin causar una devaluación por la cantidad récord de divisas existente. Para evitar semejante riesgo Beltrán decreta un encaje adicional de 100%, impidiendo el incremento en los medios de pago. (\*\*)

Se trata de una política de estabilización que procura mantener el tipo de cambio tan alto como sea posible.

(\*) En este sentido se puede señalar que la crítica de la oposición DC -AP a la política económica del Pradismo era inconsistente. La objeción fundamental de la minoría reformista era la improvisación y frivolidad del régimen, el no tener una misión nacional que cumplir. De otra parte en la coyuntura responsabilizan al gobierno de la inflación por el déficit y la falta de disciplina fiscal. Tratando con todo ello de desprestigiar al ya poco popular gobierno de Prado y sacando dividendos políticos correspondientes. Inconsistente por cuanto aceptaban el postulado de los exportadores de un estado pequeño, cuando precisamente el estado reformista es más grande y más caro.

(\*\*) Ver Pedro Beltrán La Verdadera Realidad Peruana, Ed. San Martín, - Madrid 1976, pág. 29.

Es también necesario considerar otros dos hechos. En primer término, cuando sube Beltrán al primerato lo peor de la crisis había pasado, aunque ésto no se sabía. En 1960 el crecimiento de las exportaciones será extraordinario y la bonanza volverá a industriales y exportadores. Si la reducción de la demanda interna hubiera sido más drástica, si la crisis hubiese sido más profunda y duradera la tensión de intereses y la necesidad de una política económica en función de los industriales habrían sido tanto mayores, (control de cambios, prohibiciones para importar). En segundo lugar, otro aspecto de importancia para explicar la actitud de la SNI es que en ese momento se estaba discutiendo en el Senado la ley de Promoción Industrial que será promulgada el 30 de Noviembre de 1959. Lo que hacía que a la SNI le conviniera seguir apoyando al gobierno. Ella merece un análisis más extenso que abordamos a continuación.

En su debate y formulación la SNI tiene una importante influencia. Los presidentes de las comisiones de industrias de la cámara de senadores y diputados, Miguel Damert y Alex Belmont estaban ampliamente vinculados a la institución. El primero informaba periódicamente sobre la marcha del proyecto en el directorio de la SNI invitando a hacer y recogiendo sugerencias de los industriales. Esta función de coordinación entre la Sociedad y el Congreso es también cumplida por el gerente de la institución Demaison.

La ley de promoción industrial 13270 fue calificada por la SNI como "...el más grande objetivo logrado por la SNI desde su fundación en 1896". Sin embargo, la idea del proceso de industrialización implícita en la ley correspondió poco con la realidad. El texto legal insistía en el desarrollo de las industrias básicas y en la descentralización para lo que disponía de generosos incentivos principalmente tributarios. Estos no fueron suficientes para revertir la concentración en Lima o impulsar la industria básica. La estrategia de industrialización contenida en la ley era cepalina. Dos años después la SNI dirá "La ley 13270, imperfecta e incompleta, fue consecuencia más o menos -

directa del informe de la CEPAL sobre la industria peruana".

La SNI no propuso una alternativa de cómo debería darse la industrialización. De otra parte una tal iniciativa hubiese sido incongruente con el carácter ideológico liberal de la sociedad, para quien el desarrollo dependía de la iniciativa privada.

La intervención de la SNI fue más bien puntual y dirigida a obtener ventajas específicas. Para la industria establecida fueron conquistas significativas: la liberación casi total de derechos de importación a los bienes de capital e insumos, las exoneraciones de impuestos a parte de las utilidades reinvertidas, y el artículo 49 que prohíbe la liberación de impuestos a la importación para las mercancías similares a las que la industria nacional produzca. Para la SNI esta disposición representa "la más amplia garantía para los capitales invertidos en la industria" (Memoria de la SNI, 1961). "También la ley facultaba al ejecutivo para aumentar los aranceles. De hecho la ley consagraba el principio de que el mercado interno debería ser cubierto por la industria nacional, aunque en si misma no lo llevase a la práctica.

La ley levantó resistencias entre los exportadores. La SNA se pronuncia a favor de un régimen basado en exoneraciones arancelarias, estímulos a la reinversión, revaluación de activos, pero oponiéndose al aumento de los aranceles. Es decir, estimular la industria pero no a costa de las demás actividades. La SNA "...tiene que oponerse a toda medida artificial que signifique el alza del costo de vida...considera que sólo se debe ofrecer protección a una actividad industrial si cumple tres requisitos: a) que provea un mínimo de 60% del consumo interno y con capacidad potencial de abastecer el 100%; b) que la totalidad de empresas solicite protección y se realice un examen de costos; c) que los accionistas cubran el 100% del capital de instalación para evitar traslados de saldos no cubiertos de capital al consumidor" (SNA, Memoria 59-60).

• A fin de cuentas la ley no llevó a un aumento generalizado de las tarifas arancelarias. El estímulo a la industria se dió básicamente a través de exoneraciones tributarias. Otra institución representativa de la política liberal, la Cámara de Comercio de Lima, se pronunció ante la ley en los siguientes términos: "Merece subrayarse que la nueva ley ha evitado incurrir en el error de otorgar una protección arancelaria excesiva y especial a las industrias, lo cual hubiera sido inconveniente" (Boletín de la Cámara de Comercio de Lima, Noviembre 1959).

➔ En síntesis la ley 13270 benefició considerablemente a la industria, pero sin implicar, en lo inmediato, una subordinación de la acumulación en otros sectores a su desarrollo. Reflejando así un cierto equilibrio en la correlación de fuerzas entre exportadores e industriales.

En los siguientes años la lucha entre estos grupos se agudiza, sobre todo cuando la industria comience a sustituir insumos para la agricultura y solicite protección arancelaria. La SNA se opone a los siguientes pedidos de protección: fertilizantes, alambre de hierro y acero, insecticidas, azufre en polvo, lampas, yute, etc., entre los años 59 y 63 (SNA, Memorias).

## 2. La industria y el bloque antioligárquico

Desde 1960 los industriales se verán enormemente favorecidos tanto por la coyuntura económica como por la situación política. Respecto a la primera las circunstancias difícilmente hubiesen podido ser mejores: una demanda creciente resultado del aumento de las exportaciones, un precio relativo decreciente del dólar, una productividad en alza y las remuneraciones aumentando en una proporción mucho menor. La política económica también contribuyó al desarrollo de la industria vía exoneraciones, protección, déficit fiscal y ampliación del mercado.

Nuestra misión será examinar cómo los industriales pudieron sacar tan buen partido de esta situación. Para este análisis es necesario partir de una constatación: en el período examinado no han tenido los industriales un partido orgánico que pudiese constituir un programa político basado en una estrategia de desarrollo centrada en la industrialización.

Hacia principios de la década del 60 se tienen dos grandes conflictos sociales, cada uno con su propia dinámica, que constituyen la base de la lucha política. En primer lugar está la lucha del campesinado, sujeto a formas de explotación precapitalistas, contra los terratenientes en la Sierra, que constituían el sector más débil y ya en decadencia de la clase dominante. En segundo lugar está la lucha entre la oligarquía terrateniente exportadora contra las clases medias y proletariado rural y urbano. Siendo los sectores medios, especialmente el estrato profesional, los abanderados de la lucha antifeudal y antioligárquica. A la oligarquía los sectores medios les reprochaban su frivolidad y falta de vocación nacional, reivindicando una presencia más activa del estado en la economía y un uso más nacional del excedente. Resulta entonces que la política proindustrial a partir del gobierno de Belaúnde no es tanto una conquista de los industriales sino es producto de la coincidencia entre la vocación modernizadora de los sectores medios y los intereses industriales.

Profundicemos este aspecto examinando la participación de los industriales en Acción Popular, partido con el que tenían mayores vinculaciones que con el aprismo u odriísmo. En 1963 el comité político y el comité ejecutivo de AP estaban constituídos por 49 personas, de este total sólo 4 ocupaban alguna posición directiva en empresas, es decir, el 8.1%. Además se trata de participaciones no muy significativas. Esta situación se puede contrastar con lo que ocurre en la Unión Nacional Odriísta en donde de 23 dirigentes 6 tienen cargos en empresas, o sea el 26%. Se encuentran en este partido representantes conspicuos de los exportadores como Julio de la Piedra o Antero Aspíllaga.

No obstante, este cálculo es unilateral. AP fue un partido con un aparato muy débil y basado fuertemente en la personalidad carismática de Belaúnde. En su gobierno el partido fue incapaz de fiscalizar al presidente quien tenía así una amplia autonomía de acción. Como veremos, el contacto entre el mundo de los negocios y el poder político se dió principalmente a través del Presidente.

Constituyen excepciones Damert y Pablo Carriquiry Maurer, personajes importantes de la SNI que estaban ligados a AP. El primero fue acciopopulista de primera hora siendo senador durante dos períodos sucesivos (56-68) y también Ministro de Trabajo. El segundo fue Ministro de Fomento y Obras Públicas en 1967.

Volvamos a la SNI. A partir de 1960 en las publicaciones de la institución se van perfilando con mayor nitidez una serie de temas desarrollistas: la necesidad de planificación, la importancia de conocer la realidad del país, la lucha contra el subdesarrollo, la reforma agraria. Este último tema nos da la posibilidad de reconstruir la posición de la SNI frente al proceso político previo al gobierno de Belaúnde. En el número de Febrero de 1962 de la revista Industria Peruana se comenta el problema de la REforma Agraria: "No toca a los industriales en general, y a la industria peruana en especial, pronunciarse los primeros sobre la orientación que daba darse a una Reforma Agraria, obviamente necesaria dentro del grado de evolución alcanzado por nuestro país, y de evidente urgencia, en su planteamiento, frente a las crisis de orden social y político provocadas, con frecuencia cada vez mayor, por quienes invocan una aparente falta de interés o de sensibilidad ante el problema por parte del estado o las clases dirigentes peruanas. Es evidente que a quienes toca en primer lugar, el estudio y planteamiento de las posibles soluciones que lleven más que a una modificación del sistema de tenencia de la tierra en el Perú, a un mejor aprovechamiento de nuestro escaso suelo cultivable y a una equitativa distribución de sus frutos o rendimientos entre quienes la trabajan, es al estado y a los actuales poseedores titulares de la tierra. La reforma agraria no es un fin en

sí misma sino un medio de incorporar al campesinado...integrarlo en una economía de mercado en la que juegue con libertad su doble papel vital- de productor y consumidor". (Industria Peruana, Febrero 1962).

Tratemos de sistematizar este pequeño pero complicado texto. a) se reconoce la existencia del problema agrario; b) se denuncia su utilización política que lo agudiza; c) la iniciativa para su solución la deben tomar el estado y los propietarios; d) la reestructuración de la propiedad es secundaria lo importante es aumentar la productividad creando producción y mercado.

Todo lo anterior configura una posición sino reaccionaria por lo menos bastante conservadora. Reaparece en otro momento y tema la misma actitud que ya habíamos analizado para 1959. Aunque sus intereses los ligan a una estrategia reformista y desarrollista, los industriales no participan en el bloque antioligarquico ni asumen el contenido político de su estrategia, mostrándose mas bien conciliadores frente a los exportadores y terratenientes tradicionales.

Nuevamente un elemento amortiguador importante es el crecimiento de las exportaciones en el período y su efecto de arrastre sobre la industria. Cuando este efecto disminuye el 67-68 los industriales se plantearán con más frecuencia y urgencia el problema del agro.

### 3. La política económica del gobierno de Belaúnde y los industriales

El gobierno de Belaúnde fomentó intencional e inintencionalmente\* la industrialización. Aún más, puede decirse que su política fue poco

\* Por la abundancia de divisas en el período 60-66, el gobierno pudo llevar a cabo una ampliación del gasto público apoyada en el déficit fiscal que no resultó en lo inmediato en una devaluación y recesión sino en un importante crecimiento del mercado.

discriminativa, alentándose actividades de dudoso beneficio para el país, como es el caso de las industrias de ensamblaje. Entre las medidas destinadas a favorecer la industria como liberación de derechos de importación, creación de parques industriales, aumento del crédito del Banco de Fomento Industrial, promoción del ensamblaje, nuevo arancel de importaciones; vamos a comentar estas tres últimas.

El aumento de las colocaciones del Banco de Fomento Industrial comienza a ser significativo desde el inicio del Gobierno de Prado en 1956. Este crecimiento se acelera en forma impresionante entre los años 63 y 67. Ello fue permitido por el mayor aporte del Estado al capital del Banco y también por el uso de recursos extraordinarios del exterior. En este caso el Banco operó como un intermediario financiero que canalizaba préstamos de la banca internacional a la industria peruana. La influencia de los empresarios y de la SNI sobre el funcionamiento del banco fue decisiva. De las diez personas que integran el directorio del Banco en 1963, cinco son o fueron directores de la SNI.\* La sociedad elegía directamente dos representantes directores en el Banco. Estas delegaciones eran las más cotizadas por los miembros de la SNI y a ellas no podían aspirar más que empresarios de importancia. El directorio del banco era el encargado de aprobar las solicitudes de préstamos.

\* Estos cinco son: Eugenio Isola, Ricardo Madueño, Enrique Palacios, Jorge Payet, Carlos Raffo.

BANCO DE FOMENTO INDUSTRIAL

	1	2	3
1960	235	952.2	3085
61	275	1208.1	3399
62	266	1698.0	3701
63	400	4217.2	5397
64	409	4478.2	7349
65	606	3577.8	8084
66	916	5904.4	9960
67	926	3359.2	11583
68	1133	3658.7	11152
69	1357	2686.3	9747

- 
1. Número de créditos aprobados
  2. Monto de 1 en soles de 1976
  3. Colocaciones totales en soles de 1976

FUENTE: Bco. Industrial, Boletín Estadístico de las operaciones. Departamento de Estudios Económicos, Lima, 1972

El decreto supremo N°80 de Noviembre de 1963 estableció una serie de facilidades para el desarrollo de las industrias de montaje. "Este decreto tuvo su origen en el deseo manifiesto de los representantes de vehículos en el país, los que estaban dispuestos a ensamblarlos, siempre que contaran con un dispositivo legal que les ofreciera los beneficios tributarios y de liberación que hicieran viable esta nueva actividad." (Mensaje del Presidente al Congreso. En Diarios de Debates del Congreso. Lima, 1964, p.144). Una vez expedido el decreto 17 compañías, casi todas extranjeras, presentaron solicitudes para instalar plantas. Aparte de la liberación de derechos para la importación de bienes de capital, el decreto contemplaba el aumento de derechos de importación a los vehículos terminados y sobre todo una reducción sustancial

de impuestos a la importación de autos desarmados (paquetes CKD) de 85- a 15%. Se exigía en cinco años un porcentaje de integración del 30%, - se llegó apenas a un 10%. No cabe hacer una evaluación sistemática de los resultados de esta medida. No obstante, se puede señalar que trajo como consecuencia un sobredimensionamiento de la industria en relación a la capacidad del mercado, una diversificación tal de modelos (llegó a haber hasta 80 diferentes) que hacía imposible la sustitución de auto - partes y que tuvo un escaso impacto sobre el nivel de empleo. Finalmente por la casi liberación de derechos a los autos desarmados el fisco dejó de recibir cantidades enormes de impuestos (\*). En síntesis el decreto promovió un desarrollo anárquico de la industria del cual el capital extranjero fue el principal beneficiado. Esta industria contó con el apoyo entusiasta de la SNI.

Mayor importancia tuvo el aumento de aranceles de Agosto de 1964. Antes del nuevo arancel la protección dependía de la solicitud del industrial interesado que tenía que gestionar un complicado trámite legal. Eventualmente como en el 58-59 una mayor protección resultaba de la crisis de la balanza de pagos y de los apremios financieros del estado que veía en el aumento del arancel una fuente segura y relativamente poco conflictiva de mayores ingresos.

El arancel del 64, en cambio, es promulgado en un momento de prosperidad sin precedentes y obedece tanto al deseo de aumentar los ingresos fiscales como al de promover el desarrollo de la industria. Es aquí donde tenemos un ejemplo de la coincidencia entre la vocación modernizadora del reformismo y los intereses industriales.

(\*) Ver Historia de la industria automovilística, Paloma Valdevellano, Proyecto de investigación.

Para el gobierno el nuevo arancel era un mecanismo de primera importancia para aumentar los ingresos. Es conveniente recordar que el estado reformista y promotor es mucho más grande que el liberal y que el belaudismo tenía que financiar de alguna forma estos mayores gastos.

Cuadro N°3

	1	2	3		1	2	3
1950	5604	13.0	11.0	1959		20.5	16.2
51		24.0	17.2	60	9253	19.6	17.1
52		24.0	16.2	61	10983	20.3	17.0
53		25.2	17.1	62	11932	18.8	16.0
54		22.9	17.2	63	13195	17.8	16.8
55	8844	21.6	14.2	64	15366	22.8	22.7
56		24.3	15.2	65	17694	25.6	28.5
57		23.4	14.6	66	17828	24.5	26.2
58		21.4	12.6	67	19719	24.4	27.9

1. Gastos totales del gobierno, deflatados por el índice de precios al consumo público. (soles de 1963)
2. Derechos sobre las importaciones como % de los ingresos del estado.
3. Derechos sobre las importaciones como % de las importaciones.

FUENTE: Banco Central de Reserva del Perú, Cuentas Nacionales.

Hay una serie de hechos significativos que se desprenden del cuadro. En primer lugar la importancia de los aranceles en el financiamiento del estado, hecho que se acrecienta a partir de 1964. Estos impuestos constituyeron el rubro más dinámico de los ingresos fiscales en el período. El 63 representan el 17.8% de los ingresos, en el 65 son el 25.6%. En 1962 suman 2058 millones, para el 66 esta cifra alcanza a 5702 millones. Este impresionante aumento obedece a la elevación de las importaciones y a los mayores aranceles.

Para los industriales este aumento significó una protección mucho mayor, con un efecto claramente promocional. En 1963 por cada 100 soles de importaciones se pagaron derechos de 16.8 soles, en 1965 esta

proporción llega a 28.5 soles. Lo anterior cobra una mayor relevancia si se tiene en cuenta que durante estos años aumenta fuertemente la liberación de derechos a los bienes de capital e insumos industriales, en tanto que el aumento recayó sobre los bienes de consumo y fue de una magnitud bastante mayor.

La SNI recibió con efusividad el nuevo arancel. Así envía un oficio de agradecimiento y felicitación al Ministro de Hacienda: "En esta forma el arancel que tradicionalmente era un instrumento de carácter esencialmente fiscal, ha adquirido las modalidades de un elemento promocional de la economía del país". (SNI libro de Oficios de 1964). Las entidades representativas de los exportadores como la SNA y la Sociedad de Minería y Petróleo atacarán la medida. La primera dice al respecto, "...se parovechó para elevar los aranceles en forma alarmante. Según el Presidente de la República ello 'obedece al exclusivo propósito de promover la industrialización del país', pero al procurar esta plausible meta no se toma en cuenta que tal protección industrial recae principalmente sobre la agricultura, sin que esta actividad productiva básica del país cuente con un instrumento legal de aliento y promoción... Por tanto, es imposible lograr un sano y equilibrado desarrollo industrial con una agricultura decadente... Las tasas arancelarias han sido aumentadas ciertamente en proporciones enormes en numerosos casos y, en muchos de ellos, respecto de bienes que representan el capital de trabajo agrícola, minero y pesquero." (Memoria de la SNA, 1964-65).

Con la mayor claridad de juicio que permite el paso del tiempo puede decirse que las críticas de la SNA tenían algún fundamento. En general la política económica del gobierno de Belaúnde priorizó el desarrollo de la industria a costa de sacrificar la rentabilidad y expansión de otros sectores. El resultado sería el desarrollo de una industria a veces artificial y en conjunto extremadamente dependiente de las importaciones. Su efecto sobre el empleo fue pequeño y su funcionamiento llevó a una mayor concentración del ingreso.

#### 4. Vida institucional 1958-68

En Noviembre de 1958 fallece el ingeniero Carlos Diaz Ufano que había sido presidente de la institución durante diez años seguidos. En la reunión siguiente del directorio J. Pardo Heeren propone a Alfonso - Montero Muelle, en ese entonces vice-presidente, para desempeñar la presidencia. La propuesta es aprobada por aclamación. Luego se plantea la candidatura de M. P. Olaechea para la primera vice-presidencia, pero éste rehúsa y propone a Pablo Carriquiry "por estar más vinculado a la industria" (SNI, Circular N°76 de 1958).

Como hemos visto, a partir del 58 la sociedad va fortaleciendo su representatividad y dinamizando su vida institucional. Este proceso es paralelo a un verdadero salto en el desarrollo de la industria y al surgimiento de una serie de organismos que reflejan la mayor importancia que el empresariado va adquiriendo en la vida nacional. En Mayo de 1959 se funda el Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE), institución pionera en su género, destinada a desarrollar talento empresarial. Carlos Vidal, gerente del Area de América Latina de la IBM, es el principal promotor de esta organización. Desde 1961 el IPAE gestiona la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE), máximo evento del empresariado. Esta reunión constituye un foro donde se reúnen empresarios y autoridades políticas en función de intercambiar ideas sobre problemas de actualidad. La tarea de organizar estas reuniones descansó en Carlos - Mariotti, gerente de las Empresas Eléctricas Asociadas. En Noviembre de 1959 se inaugura la primera feria internacional del pacífico, que significó para el industrial nacional un mercado importante para la compra de bienes de capital.

En Febrero de 1962 inicia sus actividades el SENATI, institución encargada de capacitar mano de obra en función de las nuevas exigencias de la industria. En 1963 comienza a funcionar la Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN). En el mismo sentido hay que anotar las fundaciones de las universidades de Lima y el Pacífico, orientadas-

hacia la administración de empresas y en su inicio, fuertemente dependientes de la ayuda de empresarios agrupados en patronatos. Otro acontecimiento importante es el surgimiento de Acción para el Desarrollo en 1963. Se trata de un grupo de empresarios de distintos sectores económicos, nucleados tras una ideología desarrollista. Pese a nacer con fuertes ímpetus y conseguir la adhesión de importantes figuras, su misma naturaleza híbrida de no ser ni un gremio ni un partido, hace que se vaya desdibujando y que tenga de hecho una participación poco significativa en el proceso político.

No podemos acabar esta somera revisión sin antes referirnos a los intelectuales orgánicos de los industriales y de la SNI en particular. En esta dirección se puede señalar que la industria no llega a tener intelectuales de la significación de Rómulo Ferrero o Pedro Beltrán, como en cambio si los tuvieron los exportadores. Mas bien la SNI se limita a tomar del fondo de ideas de la CEPAL las más acordes con sus intereses, añadiendo a ésto una cierta dosis de liberalismo anti-estatista. Entre otros factores que puedan explicar este hecho están la menor tradición histórica de la SNI respecto a la SNA, como también el mayor atractivo que desde 1963 el estado podía ofrecer a los candidatos a cumplir este papel, año en el que comienza a consolidarse una tecnocracia-estatal. En este sector la CEPAL cumplió un papel informativo vendiendo además una ideología desarrollista donde se acentuaba el papel del estado como demiurgo de la economía.

En 1965 es elegido Presidente de la sociedad Jorge Ferrand, de una trayectoria relativamente corta en la institución. Junto con él la Junta Ejecutiva estaba integrada por:

Vice-presidentes:

Carlos Raffo (Santa Catalina)

Eduardo Dibós Chappuis (Sociedad Química Ind.-  
Lima)

Gonzalo Raffo (INRESA)

Tesorero:

Dante Marsano (Fundición Callao)

Este equipo resalta por su mayor juventud y por imprimir una vida más dinámica a la institución. "era indispensable adapta nuestra sociedad a tales circunstancias (el mayor desarrollo de la industria, el autor), dotándola de los organismos necesarios para cumplir satisfactoriamente sus funciones" (Memoria de la SNI, 1965). se decide ampliar los servicios institucionales, complejizando la organización de la sociedad mediante la creación de una gerencia administrativa y una técnica, aparente de la general. Simultáneamente la Junta Ejecutiva enfatiza la necesidad de ganara nuevos socios para la institución, especialmente entre la medianas y pequeñas empresas a fin de robustecer su representatividad. Como puede apreciarse en el cuadro, esta masiva incorporación tonifica la finanzas de la SNI. Hay dos momentos de crecimiento de los ingresos de la sociedad: 57-56 y 65-66, ambos coinciden con reorganizaciones de la institución

Cuadro N°4

	1	2
1957	9449.5	34
58	15923.6	22
59	15081.8	51
60	14391.4	46
61	15348.4	37
62	16069.2	35
63	16577.3	35
64	17858.5	42
65	24685.3	45
66	29523.4	133
67	27638.	696

1 ingresos de la sociedad por concepto de cuotas de socios (miles de soles constantes de 1976)

2 Nuevos socios ingresados en el año.

---

FUENTE: SNI, Memorias 1957-1967.

Veamos algunos hechos importantes de este periodo. A mediados de 1965 el nuevo presidente informa e invita a los directores a las reuniones entre los miembros de la junta ejecutiva, los dirigentes de la CTP y de la Central Sindical de Empleados Particulares. "Estos conversatorios continuarán realizándose el segundo y cuarto martes de cada mes.. en ellos se trata, de manera absolutamente informal, problemas fundamentales de carácter general relativos a las relaciones de empresarios y trabajadores...a la primera reunión asistió, por propia iniciativa, el Sr. Ministro de Trabajo Frank Griffiths" (SNI, Circular N°95, 1965). Este hecho se inserta en la estrategia de la SNI de acercamiento a los partidos políticos especialmente el APRA y AP.

Ante la insurgencia de las guerrillas en 1965, el gobierno lanza una emisión de 200 millones en bonos para financiar la represión. La sociedad recomienda que sus afiliados canalicen a través de la institución sus aportes individuales de manera de alcanzar una cifra significativa que testimonie la importancia de la industria y de la SNI. Se llegan a reunir trece millones de soles (SNI, Circular N°177, 1965). Mientras tanto la Sociedad de Minería y Petróleo compra 50 millones y la de pesquería veinte millones.

A fines de 1965 se realiza el primer congreso nacional de empresarios manufactureros, donde participan 600 delegados que presentan 200 ponencias. Eduardo Dibós es el encargado de la organización del congreso. En el discurso de inauguración a cargo de Ferrand, se refleja ya con claridad el hecho de que la industria ha pasado a ser la primera fuerza económica y que los industriales son concientes de ésto, el presidente señala que el Perú vive un momento decisivo siendo necesario lograr un crecimiento acelerado. Con este fin hay que transformar las mentalidades y crear una "mística nacional". Muestra preocupación por el desarrollo del sector agrario y apunta "la reforma agraria puede ser parte de la solución" (SNI, Industria Peruana, Diciembre de 1965). También este mismo año la sociedad se traslada a su actual sede sita en Los Laureles 365, San Isidro, satisfaciéndose así un ya antiguo anhelo-

de la institución.

## 5. El Directorio en 1968

En esta sección retomamos el análisis hecho para 1956. Otra vez nos interesa la composición del directorio, las empresas a las que pertenecen sus miembros y la representatividad de éstos respecto al conjunto del empresariado industrial. Como vimos, en 1968 los intereses de los directores se encuentran más concentrados en el área urbana y de mercado interno de la economía. Este año el directorio está integrado por 55 empresarios, parte de ellos son elegidos por los socios según categorías, por un mandato de tres años; la otra parte está constituida por los presidentes de los comités gremiales cuyo período dura un año.

Cuadro N°5\*

---

GRADO DE CONTROL NACIONAL DE LAS EMPRESAS REPRESENTADAS EN EL DIRECTORIO DE LA SNI. AÑO 1968

---

		#
0.....25		33.3
25.....50	3	9.1
50.....75	4	12.1
75.....100	15	<u>45.6</u>
	33	100.0%

Sin información: 22 empresas.  
Total directores:55

---

FUENTES: SNI, Memoria 1968; INP, Estructura de la Propiedad.

\* Es necesario hacer dos observaciones sobre este cuadro. Primero, las empresas para las que no se tiene información son en su mayoría medianas, estrato en que el capital nacional es más importante. Segundo, se considera sólo la representación directa. En muchos casos un empresario representa en el directorio a una firma nacional, pero se encuentra al mismo tiempo vinculado con el capital extranjero en otras empresas lo que no puede percibirse en el cuadro. Estas consideraciones van en direcciones opuestas.

El cuadro anterior traduce con fidelidad el mayor peso que el capital extranjero va adquiriendo en la industria en la década del sesenta. De las 33 empresas identificadas que tienen representación en el directorio 42.4% están mayoritariamente controladas por el capital extranjero. Este hecho no tiene que llamar la atención, si se tiene en cuenta la participación de las empresas transnacionales en la industria peruana y el carácter de nuestro empresariado. Respecto al primer punto se tiene que en 1969 el 44% de la producción industrial era producida por empresas extranjeras.

La actitud del industrial nacional frente a la masiva inversión foránea de los sesenta fue de puertas abiertas y asociación con estos intereses. Que esta asociación resultó benéfica para el conjunto del empresariado lo testimonia la política de la SNI y negativamente la inexistencia de un movimiento empresarial partidario de fiscalizar la inversión extranjera.\* Desde el punto de vista de las empresas transnacionales la unión con el capital nativo trae una serie de ventajas: al adquirir una empresa y dar participación accionaria y/o en el mando a elementos nacionales se procuran de una valiosa red de relaciones que le significan un conocimiento del medio, del mercado y un canal de acceso al poder político.

Cuadro N° 6

TIENE REPRESENTACION ACCIONARIA EL DIRECTOR EN LA EMPRESA QUE REPRESENTA

	N°	%
SI	16	50
NO	16	50
	32	100

Sin información: 23 casos

FUENTE: SNI, Memoria 1968.

\* Ejemplo representativo de esta posición es el artículo de A. Montero Muelle (Director del 50 al 68; Presidente 59-60) titulado ¿Porqué una ley de industrias? y publicado en el número de Abril del 59, de - (sigue pág. sgte.)

La mitad de los directores son propietarios o copropietarios de las empresas que representan. Generalmente se trata de firmas nacionales. Mientras tanto las empresas extranjeras participan en la SNI a través de altos ejecutivos sobre todo nacionales no propietarios.

Cuadro N° 7

---

CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS A LAS QUE PERTENECEN LOS DIRECTORES DE LA SNI (1968) (millones de soles)

	N°	%
0.....5	1	2.7
5.....10	3	8.1
10....20	5	13.5
20....50	8	21.6
Más de 50	20	54.0
	37	100.0

Sin información: 18 empresas (en su mayoría medianas)

FUENTES: SNI. INP.

En 1968 la sociedad sigue controlada por los grandes empresarios. Típicamente el miembro de la Junta Ejecutiva es de una familia "conocida". Su fortuna tiene un origen familiar pero ha sido ampliada por su éxito personal. Generalmente ha hecho carrera en la SNI siendo antes director o presidente de un comité gremial. Ha sido también delegado de la SNI ante algún organismo estatal importante (Banco Central de Reserva, Banco de Fomento Industrial, Consejo Superior de Industrias).

...(viene de pág. anterior)

Industria Peruana. Allí sostiene que la industria no tiene una legislación adecuada y por ello "la industria peruana compete desventajosamente por los capitales extranjeros puesto que las condiciones de inversión industrial son mucho más atractivas en otros países como Colombia, Brasil, Méjico, etc."

Simultáneamente se ha desempeñado en alguna comisión (prensa, eventos). La Junta Ejecutiva es elegida siempre por unanimidad, lo que prueba que las elecciones han sido previamente discutidas y que se ha logrado una combinación satisfactoria para todos los directores.

Otro aspecto interesante es que la composición del directorio - ha ido acompañando en su variación a los cambios en la estructura industrial.

Cuadro N° 8

INDUSTRIAS A LAS QUE PERTENECEN LOS DIRECTORES					ESTRUCTURA INDUSTRIAL
1958		1968		en 1968	
1.	14	45.1	17	40.4	52.1
2.	14	45.1	19	45.2	37.0
3.	3	9.6	6	14.2	10.2
TOTAL	31	100.0%	42	100.0%	100.0%
Sin información = 9			Sin información = 13		

1. Industrias mayormente productoras de bienes de consumo (20,21,22,23,24, 26,28,39)
2. Industrias mayormente productoras de bienes intermedios (25,27,29,30, 31,32,33,34)
3. Industrias mayormente productoras de bienes de "capital" (35,36,37,38)

Las industrias de bienes de consumo durable que son las más dinámicas en el período, ven aumentar su participación a costa de las más tradicionales. Hecho notable es el aumento de los directores vinculados a la industria química que de ser el 16% en 1958 pasan a ser 26% del total de los directores en 1968.

En síntesis la SNI es una entidad orgánica al gran capital industrial. Puede esperarse que sus declaraciones y política reflejen y elaboren el pensamiento de este estrato social.

## 6. Industriales, SNI y la política económica 1965-1966

Como ha tenido la oportunidad de verse, la industria fue con mucho la actividad más favorecida por la política económica entre 1959 y 1964. A partir de esta fecha, una vez obtenidas las medidas promocionales, la SNI pasará a tener una tónica más defensiva, marcada por la protección de lo conquistado antes que por la presión para obtener nuevas concesiones. Es la misma prosperidad de la industria hasta el 67 y la debilidad del sector exportador más nacional lo que lleva a una ofensiva de éste.

La inflación interna junto con el tipo de cambio fijo implican una disminución del margen de beneficio en el algodón y la pesquería. A principios de 1966 los algodoneros logran aprobar en diputados un proyecto para liberar de derechos de importación a los insumos agrícolas.- La SNI consigue la "reforma satisfactoria" del proyecto en la cámara de senadores. (SNI, Circular. 16. 1968). A mediados del mismo año la Sociedad Nacional de Pesquería propone que para frenar la inflación lo más adecuado sería promover la importación irrestricta de bienes (Industria-Peruana, Junio 1966). La SNI insistirá entonces en la "defensa incansable del espíritu de la Ley 13270".

Menos éxito tendrán las maniobras de la SNI para oponerse al aumento de impuestos. La Ley 15774, en su segundo artículo, reestablece un gravámen de ocho por ciento a la importación de maquinarias y materias primas para la industria. Este hecho merece un amargo comentario de la revista que señala "Ante la presión de las perspectivas a corto plazo se quiere sacrificar a la industria manufacturera... impedir el desarrollo de la industria y liberar los productos extranjeros, es la nue-

va táctica de quienes desean perpetuar la estructura de nuestro país, - exportador de materias primas e importador de productos manufacturados" (Industria Peruana, Mayo 1966).

En el plano más ofensivo las reivindicaciones de la SNI se refieren sobre todo a la represión del contrabando que había llegado a ser muy significativo, especialmente por Iquitos, puerto declarado libre de impuestos. Otros puntos son la creación de un Ministerio de Industria y Comercio y la racionalización de los beneficios sociales, juzgados por los industriales como "excesivamente altos".

#### 7. Los industriales y la crisis 67-68

En 1967 a diferencia de lo que ocurre el 58-59 las causas inmediatas\* más importantes de la crisis son de origen interno. De 1963 a 1966 hay una fortísima expansión de los gastos públicos, debido a un aumento de la inversión y remuneraciones al sector público. Hasta el 66 dicha expansión es financiada a través de préstamos externos y emisión-inorgánica. Como consecuencia la inflación comienza a acelerarse y las importaciones aumentan rápidamente por la disminución de sus precios relativos en el mercado nacional. De 1964 a 1966 los mejores precios de exportación, la inversión y préstamos extranjeros proporcionan las divisas necesarias y el tipo de cambio se mantiene estable.

A principios de 1967 la crisis es ya inminente como resultado de los crecientes desequilibrios en las finanzas públicas y en la balanza de pagos.

\* Decimos inmediatas por que la crisis tiene también raíces estructurales más hondas como el estancamiento del agro y el desordenado proceso de acumulación en la industria. Los términos del intercambio con el exterior caen pero en una proporción pequeña.

Una primera línea de acción para enfrentar la crisis fue la angustiosa contratación de préstamos para incrementar las reservas del Banco Central lo que no hizo más que retardar la devaluación. Otra medida, especialmente importante desde nuestro punto de vista, fue el aumento de aranceles producido por Decreto Supremo 137-H. El congreso de roga dicho decreto pero el ejecutivo observa la ley y el arancel permanece. La SNI acuerda "...formular una declaración pública de carácter general, destacando la complacencia de la institución" (SNI, Circular - N°80, 1967). Evaluando la medida P.P. Kuczynski, asesor del BCR en la época, dirá: 'La revisión de la tarifa fue intentada principalmente como una medida para aumentar los ingresos en 1967-1968, iba a fracasar como tal, el aumento fue sobre todo en bienes de consumo durables, que eran en muchos casos ensamblados domésticamente pero en base a componentes importados y a un tremendo costo y con pocos beneficios para la economía'.\* El resultado sería la disminución de la importación de bienes terminados pero el aumento de la importación de insumos. Las empresas extranjeras ensambladoras fueron las beneficiadas por la medida.

El primero de Setiembre el Banco Central de Reserva se retira del mercado de divisas y comienza el proceso devaluatorio. La situación de crisis estaba ya abierta y era urgente un programa de estabilización basado en equilibrar las finanzas públicas para evitar que la secuencia déficit, inflación y devaluación se potenciase.

Aún así eran posibles varios esquemas para financiar el déficit. El que a fin de cuentas haya resultado uno en especial es un hecho principalmente político. Para profundizar el análisis del comportamiento de la SNI es necesario reconstruir la correlación de fuerzas en la coyuntura de acuerdo a la cual los efectos negativos de la crisis serán distribuidos.

---

\* Para un análisis detallado de la política económica de ese momento, y en general del período 63-68, ver P.P. Kuczynski, Peruvian Democracy under Economic Stress,

En general, el efecto de la crisis económica sobre el proceso político fue el de radicalizar las opciones y acelerar los acontecimientos. Otro hecho que gravitó en el mismo sentido fue la cercanía del proceso electoral que debió realizarse en 1969. El fin del auge económico y la inminencia de las elecciones actualizaron para los sectores medios de la Alianza AP-DC la necesidad de las reformas estructurales - haciendo palpables los límites de un gobierno modernizador que se mostraba, sin embargo, conciliador con los intereses más retardatarios e ineficaz para cumplir el programa enarbolado el 63.

Inmediatamente después de las elecciones complementarias de Noviembre de 1967 se romperá la Alianza AP-DC. A su vez cada uno de estos partidos se subdividirá. De la Democracia Cristiana serán expulsados los elementos más conservadores bajo el liderazgo de Bedoya Reyes, quienes fundarán el Partido Popular Cristiano. En Acción Popular se producirá el mismo fenómeno, la corriente radical del partido se denominará AP Socialista. De esta manera el bloque antioligárquico surgido el 56 se divide en dos tendencias irreconciliables. Mientras tanto el resto del partido con el Presidente Belaúnde al frente y el "carlismo" como influencia dominante serán a partir de ese momento, representantes netos de los intereses del empresariado moderno, estrato en el que los industriales tenían la primera importancia. Es conveniente remarcar dos hechos. La presencia de este elemento empresarial en AP comienza a ser significativa a partir de 1964, desde ese momento, cuando ya era clara la claudicación de AP a su programa, la diferenciación de posiciones irá acentuándose. En segundo lugar, para esta burguesía la ruptura significa que su influencia en AP aumenta y ésta se va constituyendo en un partido orgánico a su política. Al mismo tiempo la ruptura también reflejaba su incapacidad para hegemonizar a la pequeña burguesía, que se reencuentra y radicaliza su opción reformista.

Mientras tanto en el bloque conservador el APRA va diferenciando su política del odriísmo. En verdad la UNO y sus representados, la oligarquía agroexportadora y los terratenientes, se habían beneficiado-

enormemente de la situación política que emergió en 1963. Contando con una fuerza política y electoral minoritaria habían logrado neutralizar el ímpetu reformista de la Alianza. Esto gracias a su alianza con el APRA. Este partido jugó un papel objetivamente reaccionario no por una diferencia programática sustancial respecto al bloque AP-DC sino mas bien por competir políticamente con ella. En Abril del 68 se rompe la Coalición, el resultado es que los exportadores pierden peso político, serán sólo desde ahora una fuerza menor que buscará acomodarse en el juego que se abre entre AP y el APRA. Situación más acorde con su capacidad hegemónica.

Volvamos a la coyuntura y veamos cómo la intervención del estado en la economía va traduciendo el reacomodo de fuerzas. Como habíamos visto, con la devaluación la crisis fiscal quedó manifiestamente convertida en una crisis de balanza de pagos. El problema evidente era el déficit fiscal y la única solución era un reequilibrio que proviniese de nuevos y mayores impuestos, es decir, aumentar la presión tributaria y reducir el gasto público.

Una primera medida para aumentar los ingresos fiscales fue el impuesto a las exportaciones que vino acompañado poco después con la reintroducción del régimen de certificados de divisas que había sido derogado por Beltrán en 1960. Estas dos iniciativas iban en la misma dirección: impedir una mayor transferencia de excedente, a la que se había dado ya con la devaluación, del sector interno al sector exportador.\* - Particularmente la implantación del dólar certificado buscaba estabilizar el tipo de cambio al impedir maniobras especulativas. Como veremos,

---

\* Es necesario hacer una breve referencia a la situación del sector exportador. La inflación 60-67 había deteriorado sus márgenes de beneficio. Inclusive la devaluación 67-68 no compensó la inflación anterior. La minería es la excepción porque disfrutaba de altos precios y realizaba gigantescos beneficios.

Por dicho régimen los exportadores tenían que entregar al BCR el íntegro de las divisas resultado de sus ventas, dándoles a cambio un certificado que tenían que vender en un breve plazo.

desde el inicio de la crisis se fue dibujando una política económica de protección del mercado interno. Los exportadores, a diferencia del 59, no podrán imponer su política de libertad de cambio. El precio del dólar tenderá a ser controlado por el estado.

El impuesto a las exportaciones fue una de las últimas medidas del Ministro Sandro Mariátegui. Consistía en que el exportador estaba obligado a tributar el 40% de la diferencia entre el cambio vigente a la fecha de liquidar las exportaciones y el existente antes de la devaluación (Decreto Supremo 219-H).

Este impuesto fue fuertemente atacado por los exportadores y sus medios de comunicación (La Prensa, Correo). Dos semanas después el nuevo ministro de hacienda Tulio de Andrea lo suprime, buscando como alternativa un arreglo amistoso con los exportadores, y particularmente con las compañías mineras.\* Esta posibilidad se frustra por la intransigencia de los exportadores.

El 9 de Noviembre de 1967 se sustituye el impuesto mencionado por otro. Por Ley 16710 se grava a las exportaciones con un impuesto de 10% (con la excepción de la harina de pescado y las manufacturas, la primera por los bajos precios de ese entonces, y las segundas para promocionarlas) que se consideraría como un adelanto al pago de impuestos a las utilidades. Nuevamente la medida es resistida por los exportadores. Se reúne el Comité Nacional de la Producción y el Comercio\*\* en la perspectiva de coordinar una estrategia de oposición a la medida. Los industriales no afectados en sus intereses por la ley, mas bien beneficiados indirectamente por ella, tienen un papel moderador en este frente, pronunciándose por no emprender una campaña contra la medida.\*\*\*

\* Ver P.P. Kuczynski, Op. Cit.

\*\* Se trata de una entidad que agrupa a los principales gremios patronales: SNA, SNI, SNP, SNMP, Cámara de Comercio de Lima.

\*\*\*La ley significó un ingreso muy apreciable para el estado: alrededor de 190 millones de soles mensuales, cerca de la mitad del déficit. Esto implicaba menores impuestos a las demás actividades.

La resistencia de los exportadores fue infructuosa, ésto porque el APRA había apoyado la medida separándose en este punto de sus aliados odriístas. La coalición empezaba a resquebrajarse. No es difícil reconstruir el por qué el APRA aprueba la ley. Los exportadores eran vistos sino como responsables por lo menos como los beneficiados con la devaluación, que en cambio perjudicaba a los consumidores y productores orientados al mercado interno, es decir, a la inmensa mayoría nacional. El APRA comienza a acercarse más a los industriales dejando de lado a sus aliados del período, de intereses menos compatibles con los del resto del país.

Es ilustrativo contrastar el episodio anterior con el siguiente. En Diciembre de 1967 De Andrea presenta un proyecto de ley por el que se suspenden el 50% de las liberaciones de derechos de importación por el plazo de un año. Las liberaciones habían sido intensivamente utilizadas por la industria para la compra de bienes de capital e insumos y suponían una economía de costos. El proyecto es aprobado en diputados. La reacción de los industriales es inmediata. A fines de Diciembre se realiza una asamblea extraordinaria de la SNI donde se acuerda la defensa de la ley 13270 (promoción industrial) contra el proyecto. Se plantea el efecto nefasto de la medida sobre la industria y se acuerda que en caso que sea aprobada, la SNI pedirá que el Perú se retire de la ALALC pues su situación competitiva se vería sensiblemente comprometida. A mediados de Enero Gonzalo Raffo y Eduardo Dibós, presidente y vicepresidente de la sociedad respectivamente se presentan por televisión exponiendo los supuestos perjuicios que acarrearía al país la aprobación del proyecto. En una reunión del directorio, el 23 de Enero de 1968, el presidente informa que en la cámara de senadores se presentó un proyecto sustitutorio que no afecta ya los intereses industriales. La SNI a través de medios no identificados, había logrado bloquear esta iniciativa.

Los meses siguientes se caracterizan por los intentos de llegar a un acuerdo en la forma de solucionar el déficit fiscal. Aunque el -

problema era de recursos económicos la posibilidad de su solución era política y exigía consenso entre los principales partidos, hecho que sólo se materializará en Junio.

De Febrero a Junio la SNI reclamará austeridad al sector público y la eliminación del desequilibrio presupuestal. Es necesaria "...una política económica definida y no con los balbuceos y desorientación que hoy se observa en este campo." (Carlos Raffo, vice-presidente de la SNI en una exposición televisada, SNI Boletín Industrial 2-2-68). En principio la SNI no se opone al aumento de impuestos aunque los rechaza cuando éstos afectan específicamente a la industria. Paralelamente la SNI enfatiza la necesidad de mantener la estabilidad del tipo de cambio.

En Marzo la SNI comenta favorablemente el decreto 053-68-HC que prohíbe por tres meses la importación de bienes suntuarios, aunque manifiesta que tres meses es un plazo muy corto. En la misma línea la SNI exige entregarle al "...productor nacional el íntegro del mercado interno" (Boletín Industrial 28-6-68), como compensación a la reducción del mercado por la crisis económica. Sin embargo la medida de fondo para salir de la crisis, para la SNI, es el aumento de la inversión especialmente en la industria y en el sector exportador.

En Junio de 1968 el acuerdo entre el APRA y AP da origen al gabinete Herculles-Ulloa que fue dotado de poderes extraordinarios por el congreso para impulsar una política económica más orgánica, que permitiese estabilizar la economía.

El acuerdo en AP fue inspirado por el ala carlista.\* Este grupo comienza a tomar forma en 1968 y en él encontramos individuos de di-

\* Quien le dió el nombre al grupo carlista fue "Carlos Velarde, íntimo amigo del presidente y hombre que sirvió de permanente vínculo con el APRA y Haya de la Torre" Oiga, 21 de Junio de 1968. Aparte de los mencionados, otros miembros destacados del grupo fueron Alva Orlandini, Arias Stella, Carlos Ferreyros, Alfonso Montero, Juan Languasco.

versas procedencias. En primer lugar tenemos políticos devenidos empresarios (Sandro Mariátegui, Sixto Gutiérrez). Tenemos también empresarios convertidos más o menos tardíamente en políticos (M. Dammert, P. Carriquiry, M. Ulloa). Por último amigos personales de Belaúnde que no tienen un papel político directo pero que cuentan con una considerable influencia sobre el presidente.

El camino que sigue la política económica va reflejando la situación anterior. A fines de Mayo del 68 el gobierno a iniciativa del BCR, establece por D.S. 173-HC una sobretasa del 15% al certificado de divisas, medida que significaba un encarecimiento de las importaciones. En especial, para la industria implicaba un fuerte aumento en sus costos, en un momento en que el estancamiento del mercado hacía incierta la posibilidad de compensarse con mayores precios. Para la SNI este decreto es "...ilegal, anticonstitucional y significa en sí mismo una nueva devaluación" (Declaración oficial de la SNI al cabo de una sesión extraordinaria, en Boletín Industrial, 31-5-68).

Una vez instalado el nuevo gabinete se anuncia la derogatoria del decreto. Poco después comienzan a aparecer una serie de medidas destinadas a equilibrar el presupuesto. Las más importantes fueron: aumento de impuestos a ingresos y ganancias, creación del impuesto territorial y mayores impuestos indirectos especialmente a la gasolina. Por el lado de los gastos el hecho más significativo fue la refinanciación de la deuda.

Con los exportadores la política se suaviza. Permanece el 10% de impuestos pero se da la alternativa de comprar bonos del tesoro en dólares por una cantidad equivalente. En una perspectiva de más largo plazo el nuevo gabinete se propone aumentar sustantivamente la inversión extranjera en la gran minería (Southern en Cuajone). Para ésto era necesario despejar la incógnita de la IPC dando una salida clara y estable a su situación. Como sabemos, éste fue el Waterloo del grupo.

Hasta el 3 de Octubre de 1968 la SNI apoyará la política de Ulloa

#### IV. LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LA SNI

La SNI plantea la necesidad de un desarrollo intersectorial e - equilibrado, donde las actividades económicas fundamentales crezcan a ta - sas semejantes y puedan por tanto complementarse. Esta afirmación tie - ne dos significados. /A principios de la década de los cincuenta, cuando es conciencia incluso para la SNI de que la base de la economía es la exportación de materias primas, el recordar la necesidad de un desarro - llo armónico es prólogo obligado a decir no hay que olvidarse de la indus - tria y mostrar su importancia como ahorradora de divisas y generado - ra de empleo; Todo ésto en la perspectiva de tratar de justificar medi - das promocionales. Con mayor claridad a partir de 1963, la afirmación - adquiere un contenido diferente, significa que el estancamiento y baja productividad de la agricultura son obstáculos para el desarrollo indus - trial, en tanto esta situación se traduce en mayores importaciones de a - limentos y en un mercado estrecho.

Aún cuando a mediados de los cincuenta el curso de la acumula - ción no se había hecho evidente y la alternativa exportadora aparecía - como posible, la industria tiene ya una pretensión hegemónica. (A par - tir de 1960 la primera importancia de la industria se va haciendo más clara. Para comprender la estrategia de desarrollo de esta industria - aún incipiente es necesario tener en cuenta que ésta a diferencia de la agricultura y minería no florece naturalmente, necesita luchar por su terreno de existencia. La conquista del mercado interno por la sustitu - ción de importaciones no es una ocupación que se deba a mejores precios y/o una mayor calidad de los productos nacionales, es una conquista don - de el elemento político es de vitar importancia. La reivindicación bá - sica de la industria será aumentar los aranceles, eliminar la competen - cia de las importaciones a través de mayores impuestos.

##### 1. El Estado

Nos ocuparemos del papel que la SNI asigna al estado en su con -

cepción del desarrollo. En primer lugar hay un hecho permanente en el período examinado: el rechazo a la participación del estado en la producción de mercancías. El estado es un "administrador ineficiente" (Industria Peruana, Febrero 1965). Además "dentro del régimen democrático - en que vivimos no se justifica la participación del Estado puesto que - rompe el equilibrio establecido por...La competencia y le asigna la fisonomía exclusiva de los regímenes socialistas" (Industria Peruana, Enero 1959).

Respecto a la intervención del Estado como regulador, la actitud de la SNI es más compleja y va modificándose.<sup>4</sup> A principios de los cincuenta su posición es claramente contra los controles. Este aspecto irrestrictamente liberal no deja de ser contradictorio con las múltiples peticiones de intervención, como por ejemplo la solicitud de aranceles, o la racionalización de las importaciones. Aquí la posición ideológica de la SNI es más conservadora de lo que exigen los intereses de la industria. Es posible que este desface obedezca al deseo de la SNI de no salirse de la ortodoxia liberal del gobierno de Odría. Posteriormente los márgenes en que la acción del estado es considerada necesaria van ampliándose. En este sentido la SNI se muestra relativamente permeable a la ideología desarrollista. Por ejemplo, desde 1962 reconoce lo imperioso de programar la formación de capital.

(La SNI concibe que la acción del estado debe ser básicamente - promotora, es decir, estimular la producción mediante incentivos tributarios, crediticios y a través de la creación de una infraestructura física conveniente.) Sin embargo, aún estas actividades no justifican los desequilibrios presupuestales y el desorden en las finanzas públicas - con el consabido efecto inflacionario. Igualmente debe evitarse la voracidad del estado y la sobrecarga tributaria. Se trata de un tema que surge en los momentos de crisis, cuando el estado intenta sanear sus - cuentas a través de la creación de nuevos impuestos. El argumento repetido una y otra vez es lo contraproducente de los impuestos: éstos tienden a disminuir la rentabilidad y los fondos de acumulación retardando el desarrollo del país.

Una excepción son los aranceles. Pareciera que la protección nunca es excesiva. La SNI estima que ésta es una de las causas del déficit presupuesta, de allí que "...lo que es bueno para el Estado es bueno para la industria" (Industria Peruana, Oct. 1966).

## 2. El sector exportador y el resto de la economía

Es necesario comprender la posición de la SNI frente a los de más sectores económicos a la luz de los intereses de la industria. De hecho en el período 50-68 la industria y el sector exportador constituyeron el núcleo expansivo de la economía peruana. Para la industria la preocupación principal es su relación con el sector exportador que gira alrededor de dos problemas básicos: el arancel y el precio de la divisa.

### a) Los aranceles

La reivindicación básica y permanente de la industria en el período es la protección contra la competencia extranjera a través de los aranceles.) Ya nos hemos referido muchas veces al problema, trataremos ahora de hacer un análisis más general.

¿Qué significan los aranceles? Ante todo el arancel es un impuesto, es decir, un medio de creación de recursos para financiar los gastos del estado. Para tratar el problema en los términos más simples posibles imaginemos la introducción de un arancel que grava en forma proporcionalmente igual a todas las importaciones. En primer lugar estos implican un aumento en el nivel de precios de los artículos importados; en segundo lugar, conllevan un cambio en los precios relativos entre importaciones y productos nacionales.

Con el arancel el que consume importaciones está pagando un impuesto, para obtener el mismo volumen de mercancías necesita ahora una mayor cantidad de dinero. La diferencia es apropiada por el estado.

Cuanto mas alto sea el arancel y cuanto mayor sea el peso que las importaciones representan en el producto, tanto más elevado será el recargo que aquél signifique sobre el costo de vida para los consumidores y costo de producción para las empresas. Suponiendo los salarios reales como constantes, el nuevo impuesto es pagado por las empresas. No obstante, no todas las empresas se encuentran en la misma situación. En general, las del sector interno tienen la posibilidad de transferir a sus precios sus mayores costos. Para las empresas exportadoras esta posibilidad no existe: el aumento ocasionado por el arancel en el salario e insumos, en la medida en que ambos tienen un componente importado, implica simplemente un aumento en los costos por un impuesto indirecto. Es claro que existe la posibilidad de que sean los trabajadores los afectados por el impuesto. Situación que no consideramos dado que es un hecho histórico que en el período los salarios reales han aumentado, aunque lentamente. Podemos llegar así a una primera conclusión: los aranceles tienden a recaer sobre el sector exportador.

Veamos el segundo aspecto, los aranceles significan un cambio en los precios relativos. Las mercancías importadas, o nacionales con un alto componente importado, tienen ahora un valor relativo mayor respecto a las nacionales. Como consecuencia la competitividad de la producción interna aumenta. El artículo nacional podrá desplazar al importado (abstrayendo factores relacionados a la calidad y presentación del producto) si la diferencia entre los precios de producción es compensada por el impuesto aplicado a la mercancía importada. Bajo este aspecto el arancel es una barrera a la circulación internacional de mercancías (y por tanto a la ley del valor, es decir, a la distribución mundial de las fuerzas productivas) que permite "crear" un espacio de valorización de capital.

La relación entre los intereses de la industria y los aranceles se hace mucho más transparente cuando consideramos que la lucha de la SNI se orienta a un cambio de su estructura más que a una elevación de su nivel promedio. Se trata de elevar los impuestos a la importación

de bienes de consumo y disminuirlos a los bienes de capital e insumos. Se comprende que la ventaja es doble.

Es aquí donde la burguesía exportadora encuentra su objeción fundamental a la estrategia de los industriales. Los aranceles llevan a la promoción de industrias artificiales sin base económica. En última instancia implican que productores y consumidores subsidian una industria ineficiente, a cambio de ello se pierden los beneficios de la especialización en el marco de la división internacional del trabajo, distorsionándose la asignación de recursos en favor de actividades parasitarias. De allí que los exportadores intenten ganar apoyo apelando al consumidor que resultaría perjudicado por la sustitución de importaciones. Propuesta en principio atractiva a sectores ideológicamente conservadores, no ligados a la industria, y con tendencia a consumir gran cantidad de importaciones.

En esta lucha ideológica los argumentos esgrimidos por la SNI --son tomados de la CEPAL. Esta institución se convierte en defensora del industrialismo a partir de sus críticas a la concepción liberal del desarrollo.\* La CEPAL presenta este cuadro sombrío en caso que se persistiese en una acumulación basada en el sector primario exportador. En primer lugar los precios de las materias primas tienden a disminuir, por otro lado este deterioro no puede ser compensado por un aumento del volumen de producción y exportaciones, ya que dado el escaso dinamismo de la demanda de materias primas, el aumento de la oferta no haría más --que deprimir los precios. El resultado final sería el estancamiento y la fuga del excedente del sector exportador hacia el extranjero, ya que no encontraría en el país oportunidades de inversión. El correlato de esta situación en el mercado de trabajo sería el aumento del desempleo. Hay que precisar que esta imagen refleja mas bien otras situaciones latinoamericanas donde el estancamiento de las exportaciones, el "estran-

\* Ver CEPAL, El Pensamiento de la CEPAL. Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1969

gulariamiento externo", fue una situación condicionante. El sector exportador de la economía peruana tuvo en cambio una mejor performance. En parte, esto se explica porque la demanda de materias primas minerales y pesqueras era más dinámica que la de productos agropecuarios. En la década del 50 la alternativa exportadora era pues más consistente de lo que la SNI reconoce. En el transcurso de la polémica la SNI utiliza no sólo los argumentos mencionados, sino trata también de movilizar sentimientos nacionalistas sobre la necesidad de proteger la industria "espin dorsal" de la nación. (Además la SNI presenta a la industria como única fuente posible de trabajo para el pueblo.)

En la perspectiva de sintetizar la importancia y alcance del problema, podemos establecer algunas hipótesis.

- (La solicitud de mayores impuestos a la importación, es decir, la protección arancelaria, es la reivindicación central de la SNI en el período 50-64.) Primero el industrial instala su fábrica y luego solicita protección, trámite en el que es apoyado por la SNI.\* Simultáneamente esta entidad libra una campaña más general a favor de la industria y la protección, lo que la coloca en una posición contradictoria respecto a los gremios que representan los intereses de los exportadores, que propugnan una estrategia liberal de desarrollo. En esta perspectiva la industrialización no debería forzarse, debería surgir espontáneamente, paso a paso, recurriendo a la protección en la menor medida posible.
- Hacia 1956, las industrias tradicionales (alimentos, bebidas, texti-

---

\* La protección arancelaria funcionaba de la siguiente manera: 1) El industrial interesado recurre al Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduanas que hace publicar en El Comercio un aviso a dos columnas haciendo conocer la solicitud de protección y haciendo pública la fecha de audiencia. 2) Audiencia pública donde se da oportunidad a que se presenten oposiciones y apoyos a la solicitud. 3) El expediente pasa a la Dirección de Industrias del Ministerio de Fomento que realiza un estudio de costos e informa. 4) El expediente regresa al Cuerpo Consultivo, en el cual la Comisión de Industrias estu-

(sigue pág. sig.)

les) satisfacen ya la mayor parte de la demanda interna y tienen una protección consolidada. En estas ramas la mayor parte del capital es controlado nacionalmente. En forma creciente los aranceles son solicitados y benefician a empresas extranjeras cuya presencia es mayor, y muchas veces dominante, en las ramas dinámicas (bienes intermedios y metal-mecánicas).

- Puede fijarse en 1964 la fecha en que el centro de la acumulación se desplaza del sector exportador al interno y dentro de él a la industria en primer lugar. Económicamente este es el año en que el volumen físico de las exportaciones se estanca y en el que llega a su madurez la industria de harina de pescado. Políticamente en 1963 habían llegado al poder las fuerzas antioligárquicas que implementarán una política económica proindustrial y promercado interno. Precisamente los aranceles del 64 y del 67 constituyen dos hechos importantes en este sentido. Con ellos se trata de favorecer una industrialización rápida, subordinando el desarrollo de las demás actividades y obligándolas a pagar los costos derivados de su ineficiencia.
- Los empresarios y los industriales en particular están a la cola del bloque antioligárquico, liderado por los sectores medios profesionales. Aunque es cierto que vayan ganando posiciones al interior de Acción Popular no llegan a hegemonizar el conjunto de fuerzas sociales agrupadas en dicho bloque. La política proindustrial del Gobierno de Belaunde resulta de la vocación modernizadora de los sectores-

(sigue de la pág. anterior)

dia el caso y se pronuncia. 5) El informe es sometido a discusión y votación en el Cuerpo Consultivo. 6) Si es aprobado el expediente pasa a la Dirección General de Hacienda, donde se realiza nuevamente un estudio técnico. 7) Finalmente el expediente puede ser aprobado por Resolución Suprema. (SNI, Memoria 1957). Es claro que este procedimiento se prestaba a que las resoluciones tuviesen nombre propio y que la protección fuese mucho más posible para las empresas que tenían un fuerte respaldo político. Muchas veces se logró una protección excesiva lo que hacía rentable una actividad, aún con una baja productividad.

medios. Esta política va a favorecer sobre todo al capital extranjero. Inclusive los sectores medios se convierten en interlocutores políticos del capital extranjero, especialmente industrial, desplazando a la oligarquía de este papel. Las empresas transnacionales, repitiendo sus experiencias en otros países de América Latina impulsan el aumento de aranceles que les permita invertir en la industria. La SNÍ apoyará esta política pero sin tener un papel protagónico en ella. Así mientras que su influencia en la gestión de la ley de promoción industrial fue muy destacada, en los aranceles del 64 le cupo una participación mucho menor.

- Para sopesar la influencia del proceso político y de la política económica sobre el curso fundamentalmente espontáneo de la acumulación, tratemos de entender lo que pasó a la luz de lo que no pasó. Supongamos que por un medio u otro los exportadores hubiesen seguido controlando el estado. En este caso la opción de política económica habría sido indiscutiblemente distinta. Esquematizando su racionalidad liberal tendríamos las siguientes diferencias: a) el estado no hubiera crecido tanto y como resultado el déficit y la inflación serían menores; b) la protección arancelaria habría sido menos extendida y también más pequeña la inversión extranjera en la industria.

Los dos puntos anteriores implican un desarrollo menor de la industria. En esta situación la expansión del mercado no sería tan significativa, tampoco habría lugar a una transferencia de la mayor productividad del sector exportador. En conjunto el crecimiento habría sido menor y las ganancias de los exportadores mucho mayores. El Perú de la década del 60 se asemejaría al cuadro bosquejado por la CEPAL y sintetizado líneas arriba. El Gobierno de Belaunde al promover el desarrollo de la industria aceleró tendencias ya vigentes en la economía.

## b) El precio de la divisa

Junto con los aranceles y relacionado con ellos hay otra preocupación en las comunicaciones de la SNI: el precio relativo del dólar, es decir, los términos del intercambio con el sector exportador. En otro trabajo nos hemos referido ya al problema, baste recordar que un sol sobrevaluado implica mayores costos para los exportadores y menor valor de las importaciones para los industriales.\* Así la industria se convierte en defensora del tipo de cambio. "La industria nacional actúa siempre como celosa defensora del valor de cambio internacional de nuestra moneda" (Industria Peruana, Enero 1958). Este problema se plantea especialmente en los momentos de devaluación y crisis, cuando el "Banco Central de Reserva suspende su intervención en el mercado de divisas". Es decir, cuando la relación de intercambio con el sector exportador comienza a ser desfavorable para la industria. Se plantea entonces el problema de la divisa cara. En estas circunstancias (1954, 1958, 1967) la SNI propone impuestos y racionalización de las importaciones que permitan aliviar la presión sobre el tipo de cambio. Estas recetas se ven siempre acompañadas por una consideración de más largo alcance: la única manera de evitar los efectos "perniciosos" de la escasez de divisas es aumentar las exportaciones, para lo que es imprescindible estimular la inversión creando un clima de confianza.

Después de la crisis del 58-59 el precio del dólar deja de ser un punto de interés central para la SNI. A partir de esa fecha los términos del intercambio comienzan a favorecer decididamente a los industriales. Pese a la inflación acumulada desde el 59 y la mantención del tipo de cambio, en Diciembre de 1964 Santiago Gerbolini, en ese entonces presidente de la SNI, puede afirmar "...el Perú exhibe una balanza de pagos favorable, lo que ha determinado una reserva de divisas excep-

\* Ver Gonzalo Portocarrero y Javier Portocarrero: Términos externos e internos del intercambio en la economía peruana. Dpto. de CCSS, Universidad Católica, Lima 1977.

cional." El precio de la divisa pasa a ser problema para los exportadores. El interés de la SNI en el desarrollo del sector exportador sólo radica en que éste se convierta en fuente abundante de dólares baratos, no escapa a la SNI la importancia del sector exportador como creador de un mercado que pueda ser cubierto por la industria. De allí la insistencia de la SNI en la necesidad de explotar nuestros recursos naturales.

c)  Los Trabajadores.

Hasta 1960 cualquier mención al problema de los trabajadores se encuentra en un contexto negativo. La industria no puede soportar la creciente carga que representan los beneficios sociales (Mayo, 1954). Es necesario que frente a los conflictos artificiales se haga respetar el principio de autoridad (Febrero, 1956). La crisis de la industria textil ha sido generada básicamente por injustificados aumentos de salarios. (Setiembre 1956; Abril 1957).

Las entidades representativas de la producción y el comercio "han acudido al Ministro de Trabajo para expresar su alarma ante la proliferación de fenómenos que exteriorizan signos inequívocos de un grave desorden sindical provocados por agitadores profesionales" (se trata de un pronunciamiento suscrito por un frente de entidades patronales: SNA, SNI, SNMP). En general las referencias a los trabajadores se dan en momentos de crisis económica o movilización política. Invariablemente se intenta satanizar el movimiento obrero tachándolo de subversivo y comunista.

Desde aproximadamente 1960 la actitud de la SNI hacia los trabajadores se matiza. Se reconoce la respetabilidad del sindicalismo y la revista del gremio Industria Peruana abre sus páginas a intelectuales, dirigentes apristas y a la promoción del sindicalismo libre, representado en el Perú por la CTP. Se trata de crear "...la paz social que viene a ser un ambiente en el cual se trabaja armónicamente por el progr

so de la colectividad...solucionando los problemas dentro del funcionamiento normal de la ley" (Industria Peruana, Diciembre 1962).

De hecho uno de los factores amortiguadores en el conflicto exportadores-industriales fue la hostilidad y desconfianza comunes a ambos grupos frente a las movilizaciones populares.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro N°1

## PRODUCTO NACIONAL BRUTO REAL POR SECTOR INDUSTRIAL

SECTOR	(Estructura Porcentual)				
	1950	1955	1960	1965	1968
1. Agricultura, Sel- vicultura y Pesca	23.0	22.1	22.5	18.6	17.2
2. Minería	4.5	5.1	7.1	6.0	6.0
3. Manufactura	13.6	14.8	16.6	18.5	20.2
4. Construcción	5.1	6.2	4.2	4.4	3.3
5. Electricidad, Gas y Agua	0.6	0.5	0.7	1.0	1.1
6. Otros	53.2	51.3	48.9	51.5	52.2
----- PNE Real (Miles de Millones de soles a precios de 1963)	38.9	52.1	64.2	88.1	95.4

FUENTE: Cuentas Nacionales del Perú, 1950-74

ELABORACION: OI - OSP - MIT

Cuadro N°2

CRECIMIENTO ECONOMICO (\*)  
1950-1968

SECTOR	1950-55	1955-60	1960-65	1965-68
MANUFACTURA	7.8	6.7	8.9	5.7
RESTO DE SECTORES	5.7	3.8	6.1	1.9
ECONOMIA TOTAL	6.0	4.3	6.6	2.7

---

(\*) Las tasas de crecimiento se han calculado a partir de la Evolución del Producto Nacional Bruto.

FUENTE: Cuentas Nacionales del Perú 1950-1974

ELABORACION: OI - OSP - MIT

Cuadro N°3

VALOR AGREGADO  
(Millones de Soles a precios de 1963)

	1955	1960	1965	1968	1970
TOTAL NACIONAL	<u>6,237</u>	9,026	14,125	20,026	<u>22,730</u>
A. BIENES DE CONSUMO	<u>4,022</u>	<u>5,717</u>	<u>7,296</u>	<u>10,289</u>	<u>11,892</u>
20 Alimentos	1,759	2,287	2,360	3,727	4,261
21 Bebidas	527	912	1,413	1,697	1,982
22 Tabaco				482	552
23 Textiles	1,110	1,477	1,988	2,076	2,302
24 Calzado y Conf.	216	335	528	667	826
26 Muebles	54	79	177	352	429
28 Imprentas	131	324	423	608	701
29 Diversos	225	303	407	680	839
B. BIENES INTERMEDIOS	1,821	<u>2,674</u>	<u>5,558</u>	<u>7,423</u>	<u>8,070</u>
25 Maderas	81	28	123	251	319
27 Papel	101	212	370	369	488
29 Cueros	92	96	109	133	165
30 Caucho	81	119	238	429	533
31 Química	299	331	1,479	2,096	2,605
32 Petróleo	10	20	959	1,536	1,357
33 Min. No Metálicos	313	371	832	906	1,026
34 Met. Básicos	844	997	1,448	1,603	1,577
C. BIENES DE CAPITAL	394	635	<u>1,271</u>	<u>2,314</u>	<u>2,768</u>
35 Metales Simples	164	240	397	578	792
36 Maq. No Eléctrica	25	67	256	452	605
37 Maq. Eléctrica	29	142	162	511	661
38 Transporte	176	186	456	773	710

FUENTE: Estadística Industrial 1955, Informantes; 1960 Informantes con 5 y más personas ocupadas; 1965-1975 Informantes y Omisos con 5 y más personas ocupadas. M. Fomento - MIT.

ELABORACION: OI - OSP- MIT

Cuadro N°4

OCUPACION INDUSTRIAL  
(Miles de Personas)

	1955	1960	1965	1968	1970
TOTAL NACIONAL	120.7	<u>128.6</u>	144.1	185.4	193.6
A. <u>BIENES DE CONSUMO</u>	88.0	87.1	87.8	108.3	112.2
20 Alimentos	39.8	33.9	26.3	31.2	31.7
21 Bebidas	7.2	6.7	8.0	9.9	9.7
22 Tabaco				1.1	0.7
23 Textiles	23.6	25.0	27.0	25.3	25.7
24 Calzado y Conf.	8.1	9.8	10.1	15.0	17.1
26 Muebles	1.8	2.7	4.3	8.0	8.0
28 Imprentas	3.6	4.5	6.6	9.5	9.4
39 Diversos	3.9	4.4	5.6	8.2	10.0
B. <u>BIENES INTERMEDIOS</u>	23.9	30.1	36.6	47.9	52.3
25 Maderas	3.1	2.2	2.8	5.2	5.8
27 Papel	2.1	2.3	3.1	3.5	4.2
29 Cueros	2.4	1.9	2.0	2.7	2.5
30 Caucho	0.8	1.0	1.6	2.1	2.7
31 Química	5.0	10.4	11.4	14.8	17.7
32 Petróleo	0.2	0.3	0.6	2.2	2.0
33 Min. No Metálicos	7.5	8.0	10.0	12.4	12.2
34 Met. Básicos	2.7	4.0	5.0	5.0	7.2
C. <u>BIENES DE CAPITAL</u>	8.3	11.4	19.7	29.1	29.1
35 Metales Simples	4.0	4.8	6.6	8.8	10.1
36 Maq. No Eléctrica	1.1	1.6	4.2	6.4	7.7
37 Maq. Eléctrica	0.8	1.3	2.1	4.0	4.7
38 Transporte	2.8	3.7	6.8	9.9	6.5

FUENTE: Estadística Industrial 1955 Informantes; 1960 Informantes con 5 y más personas ocupadas; 1965-1975 Informantes y Omisos con 5 y más personas ocupadas. M. Fomento-MIT.

ELABORACION: OI - OSP - MIT

Cuadro N°5

EMPRESAS SEGUN TAMAÑO DE CAPITAL (1956)  
SECTOR INDUSTRIAL

	1	2	3	4	5	6
A. + de 1'000,000	571	3698	76201	7258	661	13.1
B. De 500,001 a 999999	164	119	6285	393	29	3.7
C. De 50,001 a 500000	1332	265	30706	1131	48	30.7
D. De 10,001 a 50,000	1669	50	12112	352	9	38.5
E. Hasta 10,000	595	0.5	2593	55.8	0.5	13.7
F. TOTAL SECTOR REGIS- TRADO	4331	4134	127987	9192	750	100.0%
	7	8	9	10	11	
A.	89.4	59.5	78.9	88.1	133	
B.	2.8	4.9	4.2	3.8	38.3	
C.	6.4	24.0	12.3	6.4	23.	
D.	1.2	9.4	3.8	1.2	7.2	
E.	0.1	2.0	0.6	0.6	4.3	
F.	100	100	100	100	28.1	

1. N° de empresas
2. Valor del capital (millones de soles)
3. Personal Ocupado
4. Ingresos Brutos (millones de soles)
5. Utilidad Bruta (millones de soles)
6. % de 1
7. % de 2
8. % de 3
9. % de 4
10. % de 5
11. Personal Ocupado del establecimiento promedio.

---

FUENTE: Renta Nacional del Perú; 1942-1957  
Bco. Central de Reserva; Lima, 1959.

	1	2	3
Sector Registrado	4200	127987	32815
Sector No Registrado	839	473339	1772.

1. Valor Agregado (millones de soles)
2. Personal Ocupado
3. Productividad Media.

NOTA: El sector registrado es el que responde a la encuesta del BCR. La actividad del no-registrado es estimada por el Banco a partir de fuentes indirectas. Este estrato se compone de pequeñas empresas y artesanos.

FUENTE: Renta Nacional del Perú, 1942-59.

Cuadro N°6

## ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EXISTENTES EN 1956, POR RAMAS SEGUN AÑO DE FUNDACION (más de 20 personas)

	Hasta 1929	1930-39	1940-49	1950-56	%	N
Alimentos	21.7	11.2	33.8	33.0	100	124
BEbidas	32.2	11.2	37.0	19.3	100	62
Textiles	10.1	12.3	47.8	29.7	100	138
Calzado y Confecciones	7.9	12.5	37.5	42.0	100	88
Madera y Corcho	9.3	11.6	32.5	46.5	100	43
Muebles	7.4	3.7	40.7	48.1	100	27
Pulpa, papel	26.6	20.0	20.3	33.3	100	15
Imprenta	23.8	23.8	28.5	23.8	100	42
Cueros	30.0	23.3	26.6	20.0	100	30
Caucho	22.2		33.3	44.4	100	9
Químicas	11.1	14.8	51.8	22.2	100	81
Petróleo	40.0		60.0		100	5
Minerales No Metálicos	14.2	15.8	38.0	31.7	100	63
Básicas hierro y acero	38.4	7.7	30.7	23.0	100	13
Metálicas simples	5.7	7.6	32.6	53.8	100	52
Maquinaria		8.3	41.6	50.0	100	12
Maquinaria eléctrica		11.7	41.1	47.0	100	17
Transporte	6.1	20.4	36.7	36.7	100	49
Diversos	9.5	9.5	35.7	45.2	100	42
TOTAL	14.7	13.0	38.3	33.8	100	912

FUENTE: Ministerio de Fomento y Obras Públicas. Padrón de Industrias Manufactureras, 1956.

## Cuadro N°8

## LAS SITUACIONES EN LA INDUSTRIA (1954-1963)

## A. INDUSTRIAS QUE HAN OCUPADO EL MERCADO INTERNO

Subgrupos y ramas	1954			1963		
	N°EST.	Pers.Ocup.	V.A.*	N°Est.	Pers.Ocup.	V.A.†
201 Matanza de ganado	13	777	9.9	18	418	19
202 Lácteos	38	1872	43.2	42	2212	178
205 Molinos	71	2275	50.3	75	2296	385
206 Pan	309	3617	159	603	7204	217
209 Alimentos diversos	48	3950	90.4	98	5387	759
21 Bebidas	216	8883	236.3	242	7661	1085
23 Textiles	205	24700	566.8	323	25763	1841
24 Calzado y confec.	296	8670	123.1	453	12838	506
25 Madera	108	2164	30.1	164	3296	127
26 Muebles	118	1545	18.3	215	4321	147
28 Imprentas	143	3574	88.8	245	6814	444
29 Cuero	65	2225	49.7	68	2130	114
33 Minerales no Met.	118	8224	246.1	208	8780	624
39 Diversos**	63	811	80	53	1318	88
TOTAL	1811	73247	1792	2807	90438	6534
Grupo A como % de la Ind.69.4		62.5	50.6	67.6	55.5	45.9

## B. INDUSTRIAS QUE ESTAN OCUPANDO EL MERCADO INTERNO

	1954			1963		
	N°EST.	Pers.Ocup.	V.A.	N°Est.	Pers.Ocup.	V.A.
203 Conservas	1	17	0.1	7	356	16
208 Chocolate	22	1368	29.9	23	1974	137
27 Papel	33	1493	42.6	36	2686	422
30 Caucho	23	980	28.3	34	1386	165
31 Químicos	195	6600	205	195	9894	1066
SUB-TOTAL I	274	10458	306.8	295	16296	1806
35 Metálicas Simples	143	3895	94	197	6665	390
36 Maquinaria	94	1056	14.9	141	4410	343
37 Maq. Eléctrica	39	743	17.6	65	1662	94
38 Transporte	81	1052	18.6	292	7403	367
SUB-TOTAL II	357	6746	145.1	695	20140	1194
TOTAL B	631	17204	452	990	36436	3000
Grupo B como % de la Ind. 24.4		14.6	12.6	23.8	22.3	21.1

\* Valor Agregado en millones de soles

\*\* Menos 399, donde predominan desmontadoras de algodón.

C. INDUSTRIAS DE EXPORTACION.

---

	N° EST.	1954 Pers. Ocup.	V.A.	N° Est.	1963 Pers. Ocup.	V.A.
20x Harina de pescado				132	12597	1252
204 Pescado envasado	28	3734	50.3	21	2985	102
207 Refinación de a- zúcar	12	17373	172.5	29	6588	1360
342 Metales no fe- rrosos	10	3365	812.7	3	5463	655
381 Const. embarc.	1	12	0.1	36	2177	340
399 Desmont. algod.	96	1722	204.6	97	2472	149.0
TOTAL	147	26206	1240.0	318	32282	3858
Grupo C como % de la ind.	5.6	22.3	35.0	7.6	19.8	27.1

FUENTES:

1954: Ministerio de Fomento y Obras Públicas  
Estadística Industrial, Año 1954  
Primera vez que se empleó en el Perú la Clasificación  
Industrial Uniforme.

1963: Ministerio de Fomento y Obras Públicas  
Censo de la Industria Manufacturera.

NOTA: Se trata de un primer intento de discriminar diferentes situaciones en la industria de acuerdo a los criterios explicitados en el primer capítulo. La suma de los grupos no llega a 100% por haberse excluido tabaco y refinación de petróleo.

Cuadro N°9

## EL DIRECTORIO DE LA SNI EN DICIEMBRE DE 1956

NOMBRE	EMPRESA	Cargo en la SNI			
			1	3	
1) Carlos Díaz Ufano	Cía Manufacturera de Vidrios	Pdte.	1922	271	332
2) Alfonso Montero M.	Pacocha S.A	Vice-Pdte.	1942	211	319
3) M. P. Olaechea	Neg. Tacama S.A.	Vice-Pdte.	1922	31	212
4) Ismael Bielich	Laborat. Tunex	Secretario	1943	11	319
5) Pablo Casinelli	N y P Casinelli	Tesorero	1875	66	291
6) José Almenara	COPSA	Director	1951	403	209
7) Luciano Almenara	EE.EE.AA.	"			
8) George Bertie	Duncan Fox-La Unión		1914	624	231
9) José Cabieses	Arturo Field	"	1864	126	208
10) Carlos Cillóniz	Cía. Textil Borelli y Fournier		1937	6	231
11) Miguel Dammert	Ind. Nacional de Cerámica y Anexos		1943	303	333
12) Eduardo Llobos D.	Goodvear del Perú	"	1943	456	301
13) Eugenio Isola	Tejidos San Jacinto		1896	852	232
14) Ricardo Madueño	Bco. Industrial				
15) Jorge Payet	Rayón Peruana	"	1945	474	231
16) Angel Paz y Arroyo	Cía Peruana de Cemento	"	1916	1232	334
17) Silva Rodríguez	Aceite San Jacinto	"	1919	60	209
18) Pablo Carriquiri	Eternit		1940	211	339
19) E. Palacios	Luis Gmo. Osolara		1912	131	251
20) Santiago Gerbolini	Manufc. de Lana del Pacífico	"	1918	1175	231
21) E. Pardo	Relikan, Prod. Quím.	"			31
22) R. Bentín	Backus y Jhonston's	"	1955	655	213
23) J. Pardo Heeren	Yutera Peruana	"			233
24) J. Correa	Soc. Ag. Panamonga		1926	413	207

1. Año de Fundación de la empresa      2. Personal Ocupado.      3. Grupo Ind.

FUENTES: SNI, Industrias Peruanas, Dic. 1956. Ministerio de Fomento, Padrón Industrias 1956. Bco. de Crédito, Vademecum del Inversionista 1

## Cuadro N°10

LOS 22 EMPRESARIOS MAS DESTACADOS EN LA SNI EN EL PERIODO 1950 - 1968

1. Carlos Diaz Ufano
2. Alfonso Montero Muelle
3. M.P. Olaschea Du Bois
4. Ismael Bielich Flores
5. Pablo Casinelli
6. José Almenara
7. Alex Belmont Bar
8. George Bertie
9. Miguel Dammert Muelle
10. Eduardo Dibós Dammert
11. Jorge Payet Garreta
12. Pablo Carriquiry Maurer
13. Santiago Gerbolini
14. Ricardo Bentín
15. Jorge Ferrand
16. Pío Hartinger
17. Octavio Tudela
18. Carlos Raffo
19. Gonzalo Raffo
20. Eduardo Dibós Ch.
21. Alfredo Ostoja
22. J. Pardo Heeren

ANEXO 2

## GREMIOS PATRONALES Y PROCESO POLITICO

En la conceptualización de Gramsci, los gremios son un nivel de organización de las clases intermedio entre lo que sería una clase como agregado de individuos separados y lo que sería como fuerza política a la cabeza de un bloque social y con un proyecto político propio. Más precisamente se trata de asociaciones donde se afirma la particularidad de los intereses económicos de una fracción de clase respecto al conjunto de las clases dominantes y dominadas.\*

Examinaremos en primer lugar su relación con el poder y proceso político enfocándolas como instrumentos de reivindicación y presión sobre el estado. Luego analizaremos la vinculación de los gremios con sus bases. En este plano nos interesa su función dirigente, en especial su capacidad para elaborar lo que llamaremos estrategias de desarrollo, como también su estructuración y representatividad.

De hecho, estas sociedades constituyen canales de participación organizada de las clases dominantes en el estado. En 1968 la SNI tiene 23 representaciones en organismos del estado. Es ilustrativo destacar las siguientes: Banco Central de Reserva, Banco Industrial, Comisión Nacional del Salario Mínimo Vital, Comisión Permanente encargada de los planes y programas de Educación Primaria, Consejo Superior de Industrias. Si bien estas delegaciones no implican un poder resolutorio, sí significan la institucionalización del diálogo burguesía-estado y la participación deliberativa de estas entidades en la toma de decisiones administrativas y políticas. Los gremios procuran legitimar esta intervención en cuanto "nadie sabe más sobre la industria que los propios industriales", es decir, los organismos que toman decisiones sobre un sector deben contar con la participación de los interesados. Sin embargo, como puede verse, la SNI tiene delegaciones que poco tienen que ver con la

---

\* Ver A. Gramsci, Notas sobre Maquiavelo. Ed. Nueva Visión, Buenos Aires.

industria, siendo su radio de influencia más amplio. Puede decirse que con estas entidades la libre iniciativa de la burguesía tiene un lugar dentro del Estado.

Teóricamente, por su misma autodefinición el participar en el proceso político escapa a la razón de ser de los gremios. En realidad, es un hecho que las distintas sociedades nacionales han tenido una práctica política importante. En general, la complejidad del papel que estas sociedades han jugado está en razón directa a la incapacidad de nuestras clases dominantes para constituirse como fuerzas políticas con posibilidades de ser hegemónicas. De aquí la frecuencia con que se politiza la función gremial.

Tratemos entonces de caracterizar la presencia de los gremios, y en especial de la SNI, en el proceso político peruano en el período 50-68. En primer término las sociedades como tales no han participado en lo que podría llamarse escena política oficial, es decir, en la lucha - al interior de los organismos de conducción del estado (Ejecutivo, Legislativo). Como sería el caso en una forma política corporativa.

En lo esencial la correlación de fuerzas a nivel del estado ha sido para las sociedades un dato externo e incontrolable. Una vez definido (sea por elecciones o golpe militar) el régimen político, el comportamiento de estas sociedades parece regirse por la siguiente norma: "extraer de toda situación el mayor provecho posible". Se tratará entonces de buscar aliados y estructurar influencias que dentro y fuera del aparato estatal permitan promocionar sus intereses.

Antes de continuar es necesario tener en cuenta que estos gremios son sólo una de las formas de relación entre las clases dominantes y el poder político. Al lado de ellas y del partido tenemos también la cooperación personal, como es el caso de la alianza de la oligarquía con Odría, lo que permite que personajes representativos de esta clase impongan su política económica. Otro mecanismo son los diarios por medio de

los cuales se trata de crear una base de consenso a sus políticas.

La participación de estas sociedades en política se da en función de actualizar la estrategia de desarrollo que se desprende de sus intereses. En este sentido una de sus funciones más importantes consistirá en la reivindicación puntual e inmediata, recogiendo el sentir de sus asociados sobre problemas concretos. Tenemos así pronunciamientos donde se defienden privilegios y conquistas o donde se intenta lograr medidas favorables a sus intereses. En ambos casos el interlocutor es siempre el estado; es él quien cumple el papel de regulador de las relaciones de intercambio entre las fracciones de la clase dominante y entre éstas y las clases dominadas. Sin embargo, estas invocaciones al estado no pueden ser hechas a título de proteger intereses de grupo, tienen que ser representadas como si fuesen los intereses del conjunto de la nación los que están en juego. Así en la década del cincuenta la SNA no tiene mayor problema en reclamarse como portavoz del 60% de la población que está dedicada a la agricultura. La SNI en la década del sesenta se define como representante de la actividad que es la "espina dorsal" de la nación.

Aquí la diferencia entre lo gremial y lo político es más tenue, los argumentos esgrimidos constituyen tanto rasgos como aspectos de una concepción del deber ser de la sociedad peruana. Un ejemplo nos ayudará: cuando la Cámara de Comercio de Lima objeta un impuesto a la importación de un producto específico, o más aún cuando se pronuncia sobre los aranceles en general, su oposición se fundamenta en que el establecimiento de "industrias artificiales", gracias a los aranceles significaría que el consumidor tendría que subsidiar al industrial pagando más por bienes de dudosa calidad. Tras un pedido concreto una idea del desarrollo económico del país.

Es importante precisar lo que diferencia las estrategias de desarrollo promovidas por las sociedades nacionales respecto a un programa político. Un punto crucial es la relativa unilateralidad de los plan--

teamientos de estas entidades respecto a los partidos políticos. En efecto, un programa supone un conjunto mas o menos coherente de respuestas frente a los problemas nacionales, o al menos respecto a aquellos - sobre los que existe un consenso amplio. También implica la consideración de los intereses de grupos y clases subalternas que se convertirán en base de apoyo o ámbito de hegemonía de la clase dirigente. Por último el programa para ser movilizador y eficaz requiere de una dimensión - mítico-ideológica, no ser una prefiguración fría de una situación nacional mejor, sino poder convertirse en una fe, sustento de una voluntad colectiva. Sin embargo, todo programa tiene como núcleo una estrategia - de desarrollo.

Respecto a sus bases la labor de los gremios no se agota en la reivindicación. Paralelamente crear un discurso que permite a sus afiliados una percepción clara de sus intereses, es decir, conciencia subjetiva de la solidaridad e interdependencia de sus destinos individuales. Hay que llamar la atención sobre el hecho de que esta elaboración no es un proceso automático sino que implica la integración de un momento específicamente cultural.