

Industrialización en el Perú: 1930–1975

José Antonio Chumacero Calle
jchumacero@unmsm.edu.pe

RESUMEN

Este trabajo tiene por objetivo precisar cómo se ha caracterizado una etapa de la economía peruana, el proceso de industrialización durante el periodo comprendido entre 1930-1975. El artículo parte de la concepción de racionalidad como vínculo entre el medio geográfico y las formas de organización social y económica que se asientan sobre determinados territorios. Dadas condiciones geográficas distintas, las formas de organización social y el alcance de determinadas políticas no generan los mismos resultados. Por ello, buscamos reflexionar sobre la manera en que han entendido el desarrollo industrial los gobiernos de turno que sea complementaria con nuestra geografía.

Palabras clave: industria, racionalidad, patrón de crecimiento.

ABSTRACT

This paper is intended to clarify how a stage has been characterized in the Peruvian economy, the industrialization process in Peru for the period from 1930 to 1975. The article begins with the conception of rationality as a link between the geographical environment and the ways how social and economic organization; are based on certain territories. Given different geographical conditions, forms of social organization on the one hand and within reach of certain policies do not generate the same results. In that sense, we reflect on how industrial developments have been understood by the government in power that is complementary to our geography.

Keywords: Industrialization, rationality.

I. CONCEPTOS BÁSICOS

Concepto de industria

Industria viene del latín *industria*¹ que tiene las siguientes acepciones: habilidad para hacer una cosa; serie de operaciones en que, a partir de materias básicas, se obtienen productos elaborados. Una tercera acepción la identifica con fábrica (latín *fabrica*), lugar donde se elabora algo.

Para el presente trabajo adoptaremos la segunda acepción, industria como el conjunto de operaciones orientadas a la obtención de productos y que pueden ser realizadas tanto por personas jurídicas como naturales. La naturaleza de dichas operaciones abarca desde la transformación hasta la prestación de servicios. Es necesario precisar que para el periodo de estudio abordado (1930-1975), el concepto de industria se refería a las actividades de transformación básicamente.

Industrialización

En lo que respecta a la industrialización, la conceptualizamos como la implantación, expansión y profundización de actividades permanentes de transformación fundamentalmente.

Caracterización del Perú como país andino

El Perú es un país que está situado en la zona central del suroeste de América Latina, en donde el mayor accidente geográfico es la Cordillera de los Andes. Tomando como referencia la división tradicional en tres regiones: costa, sierra y selva, nos damos cuenta de que la franja de la costa cubre apenas un 12% del territorio nacional (Thorpe, 1978). En razón a esto, caracterizamos al Perú como país andino.

Por extensión, denominaremos Mundo Andino a la zona geográfica determinada por la Cordillera de los Andes, desde Tucumán y el río Maule por el sur hasta la cuenca del río Magdalena por el norte, incluyendo una estrecha faja costera semidesértica en Chile y el Perú, las inmensas montañas, y una región de selva baja en Bolivia, Perú,

1 Véase <http://lema.rae.es/drae/?val=industria>. Consulta: 28 de noviembre del 2012.

Ecuador y Colombia, cuyo clima es una buena parte consecuencia de la presencia de la Cordillera de los Andes.

CONDICIONES MATERIALES Y SOCIALES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Cuando se diseñaron las políticas del programa de ajuste estructural en el Perú (1990-1992), se asumió a la economía peruana como un todo, es decir, no se tomaron en cuenta los grados de diferenciación de nuestras regiones (Gonzales, 2000). El autor señala que es un defecto asumir que la economía nacional es homogénea, que todas las economías regionales tienen características similares y las mismas tendencias, y que no existe una determinada organización económica en el espacio geográfico. Por extensión, la omisión del espacio o territorio es una gran deficiencia desde el punto de vista teórico y sobre todo práctico dado que los impactos de medidas económicas como los de ajuste estructural, son diferentes en los distintos departamentos y regiones, por la combinación de geografía y economía.

Como se desprende del trabajo arriba indicado, territorio y organización económica y hasta social, son elementos relevantes a tomar en cuenta para el diseño de políticas económicas así como para su ejecución. Creemos entonces que el conjunto de medidas que aspiren a promover el desarrollo industrial en el Perú han de considerar tal relación: medio geográfico – organización social.

Racionalidad

El llevar a cabo el acto de producción supone dos condiciones básicas: el medio sobre el cual se va a trabajar y el agente transformador (ser humano). La relación de todo colectivo humano con su entorno natural, posibilita el desarrollo de formas de organización social y de producción acorde con dicha naturaleza. En palabras de Ramos: “es como si la razón de los seres humanos se acondicionara para resolver el problema planteados por su medio ambiente natural” (Ramos: 2001). Siguiendo a Ramos, la racionalidad de un grupo humano es todo conjunto de estrategias que se desarrollan para asegurar la continuidad material y social de dicho grupo social. Dadas estas premisas, podemos aseverar que contextos geográficos tan distintos como el europeo (occidente) y el espacio andino hayan producido racionalidades distintas.

Pensamiento Crítico Vol. 17 N° 2

Veamos a continuación un cuadro comparativo (Ramos, 2001) donde podemos apreciar el contraste significativo entre el mundo occidental y el andino.

Cuadro N° 1. Racionalidad Occidental vs. Racionalidad Andina

FACTOR	RACIONALIDAD OCCIDENTAL	RACIONALIDAD ANDINA
Uso del suelo	Intensivo y extensivo	Conservacionista y generador de nuevo suelo
Flora y fauna	Uniformación de la producción. Pocas especies.	Diversificación de la producción. Manejo de muchas especies
Agricultura	Cultivos uniformes, con pocas variedades vegetales	Gran diversidad de cultivos. Adaptación de especies.
Explotación de recursos	Explotación intensiva de pocas especies. Socavones mineros. Depredación.	Uso de recursos renovables. Adaptación y diversificación de especies. Conservación.
Manejo de ríos y agua	Regadío, navegación. Obras hidráulicas.	Regadío. Control de la velocidad del agua. Obras hidráulicas originales.
Uso de energía	Masivo, tanto de energía hidráulica como fósil y de biomasas.	Pequeña escala, en base al sol y biomasa.
Organización del trabajo	Jerarquizada. Forzada. El trabajo es castigo. División del trabajo.	Colectivista. Bien planeado. El trabajo es una forma natural de vida.
Economía	Acumulación individual. Explotación, concentración. Escasez.	Equilibrada. Colectiva. Trueque. Abundancia.
Organización social	Fuertes relaciones de explotación: servidumbre, feudalismo y capitalismo. Individualismo.	Estamental. Grupal. Relaciones de reciprocidad y complementariedad.
Cosmovisión	“El saber es poder”	Comunión con la naturaleza.

Fuente: Ramos (2001)

José Antonio Chumacero Calle

Habíamos manifestado que la racionalidad tiene como componente todos aquellos elementos pre-existentes al grupo humano. Veamos la siguiente comparación (Ramos, 2001):

Cuadro N° 2. Diferencias entre Occidente vs. Mundo Andina

FACTOR	OCCIDENTAL	ANDINA
Geomorfología	Grandes planicies. Bajas montañas	Muy quebrada. Pequeños valles. Montañas muy altas
Ecosistemas	Homogéneos	Muy heterogéneos
Climas	Pocos climas diferentes	80% de los climas del mundo
Suelos	Profundos. Pantanos: 40%	Delgados. Muy secos
Ríos	Anchos, escasa pendiente. Poco erosionante del suelo	Muy grandes pendientes. Muy erosionantes del suelo
Temperaturas	Estables durante estaciones	Inestables. Gran variabilidad en una misma época del año
Aguas	Regímenes estables	Mucha agua por cortos periodos
Vientos	Fuertes y estables	Inestables, con direcciones cambiantes
Flora y fauna	Pocas especies. Animales de carne, de carga y de tiro	Muchas especies. Animales menores

Fuente: Ramos (2001)

Es sobre esta realidad que se nos ha sido dado exógenamente que se ha levantado la historia del país y no solo eso, el desarrollo de actividades productivas se construyen sobre esta base material. Desde luego que el proceso de industrialización llevado a cabo no es ajeno a esta realidad. Sin embargo, la literatura consultada no menciona de manera explícita ni implícita tal situación cuando se evalúa el impacto del desarrollo de la industria peruana en el periodo consultado. Solo en el texto de Gonzales de Olarte hace una llamada de atención a la necesidad de introducir dicha variable.

Con respecto al grupo humano o social podemos citar: "... los conquistados, sobre todo las élites nativas que se asociaron al vencedor, intentaron emular a los españoles, se "occidentalizaron" y promovieron la "occidentalización" de todos los vencidos" (Burga, 1990). Adicionalmente señala dos tipos de proyectos paralelos: el de la República de indios y el de la República de criollos. Serán estos los que lleven a cabo o dirijan los procesos de industrialización en el Perú. Del trabajo de Thorp se concluye que dichos procesos fueron imitativos de los países centrales (capitalistas desarrollados).

MODELO DE DESARROLLO BASADO EN PROCESOS DE INDUSTRIA TRADICIONAL PERIODO: 1930-1940

Antecedentes del proceso de industrialización

Con respecto a la actividad industrial en el Perú, Vega Centeno (1986b) señala que esta se inicia propiamente a fines del siglo XIX, ya que anteriormente la forma de producción típica era artesanal. El proceso seguido en el Perú ha sido primero desarrollar la producción de bienes de consumo no duradero y luego la producción que debían sustituir a las importaciones, comenzando por los bienes de consumo y con el proyecto de hacerlo también en las ramas de bienes intermedios y de capital.

Sin embargo, Ferner (1982) señala que la actividad industrial en el Perú data del periodo de la Colonia. En ese sentido, el desarrollo de centros urbanos y el consiguiente crecimiento de la demanda llevaron a la formación de una industria textil en la sierra, la industria del obraje. Ya durante todo el siglo XIX es importante identificar que hacia la década de 1840 se estaba consolidando una autoridad central estable y la exportación del guano y del salitre empezaba a generar excedentes masivos. Estos nunca fueron dirigidos hacia el desarrollo de actividades productivas, sino que sirvieron para enriquecer a una burguesía especuladora. Otro dato a considerar es que en el año 1860 se registran dos fábricas en Lima y en 1874, de 39 compañías limitadas inscritas en Lima, ninguna era industrial. Para la década de 1890, la industria manufacturera estaba primordialmente restringida a actividades artesanales.

Thorp (1978) califica al periodo comprendido entre 1900 y 1930 como "la desnacionalización de la minería". Ello debido a que el capital peruano fue desplazado por el norteamericano. Compañías como Cerro de Pasco Mining Company y la American

Smelting and Refining Company adquirieron una serie de derechos mineros sobre los capitales peruanos. En el caso de esta última empresa, logró hacerse de una posición monopólica en cobre, plata y oro en el departamento de La Libertad. Concluye Thorp que estas ventas indicaban la existencia de limitaciones insuperables en materia de tecnología, finanzas y acceso a los mercados. Asimismo, algunas industrias se verían afectadas como las fundiciones y talleres que proveían a la industria minera; la razón: las compañías norteamericanas contaban con sus propias fuentes de aprovisionamiento (Ferner 1982).

Cuadro N° 3. Perú: Volumen y composición de producción de metales (1903-1930)

Año	Índice de cantidad de producción 1915=100	Cobre	Plata	Oro	Plomo	Zinc
1903	36.9	39.5	48.1	12.0	0.4	-
1905	42.8	46.2	46.4	6.7	0.4	-
1910	78.7	53.3	31.1	3.8	0.1	-
1915	100	61	23.2	5.7	0.7	-
1920	96.1	43.3	33.4	5.0	0.2	-
1925	139.3	37.1	46.6	7.1	2.3	1.0
1930	150.3	47.7	20.3	7.6	8.3	3.9

Fuente: Ferner (1982)

EL DESEMPEÑO INDUSTRIAL EN EL PERÚ EN LA DÉCADA DEL 30

Contexto internacional

El Perú inicia la década de los años 30 en el contexto de la hoy denominada Gran Depresión. El cuadro adjunto nos permite apreciar el impacto de la depresión y de la subsiguiente recuperación sobre los ingresos por concepto de exportaciones. Se observa que si bien el conjunto de países tuvo un bajo desempeño económico, el Perú se recupera después de 1933.

Cuadro N° 4. América Latina: cuadro comparativo de las exportaciones (1928-1940)

Año	Perú	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	México
1928	347	366	276	587	302	398
1933	100	100	100	100	100	100
1934	116	91	100	138	90	122
1936	137	114	111	164	98	154
1938	123	93	102	201	90	131
1940	106	113	108	203	82	117

Fuente: Ferner (1982)

A nivel político, luego del derrocamiento del gobierno de Leguía, el capital local se interesa en la minería del oro. Esto se verá favorecido por una serie de incentivos que dará el gobierno. Así entre 1930 y 1938 se crearon 38 nuevas empresas mineras de oro y no menos de veinte fueron creadas con una significativa participación de la élite nacional:

- Familia Wiese (seis empresas)
- Familia Fernandini (cuatro empresas)
- Familia Boza (cinco empresas)
- Familia Álvarez Calderón (cuatro empresas)
- Familia Rizo Patrón (dos empresas)

Si bien hubo un interés de cierto sector de las élites nacionales por hacer industria, ésta la orientaron a la actividad minera. Sin embargo, los depósitos minerales más grandes y ricos del Perú permanecieron en las manos de grandes empresas extranjeras. Consecuencia de ello es que las posibilidades de expansión futura eran limitadas.

Solo el grupo de los Wiese invirtieron grandes sumas de dinero para la mecanización y electrificación de la mina y fueron considerados innovadores en la historia de la minería del Perú cuando en 1933 transportaron equipo pesado a la mina por avión (Thorp 1978).

PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN PERIODO: 1940-1960

Manuel Prado, presidente del Perú, promulga en 1940 la Ley N.º 9140, primer dispositivo legal donde formula explícitamente la protección y estimula a la industrialización del país, mediante la exoneración de impuestos y derechos arancelarios.

Veamos a manera de ejemplo el artículo primero de la mencionada ley:

Artículo 1º.- El Poder Ejecutivo, en los convenios que celebra para proteger y estimular la industrialización del país, podrá conceder exoneración de impuestos y derechos con excepción de los de asistencia social, por desocupados y los que estén afectos a obligaciones contractuales, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias vigentes.

Al amparo de esta ley, en lo que toca a industrias específicas, señala Vega Centeno (1986b) que entre 1940 y 1959, se iniciaron algunas industrias nuevas y en forma paulatina cambiaron de escala numerosas actividades artesanales. Así aparecen las primeras fábricas de conserva de pescado (1940), leche evaporada (1942), papel de bagazo (1939), aparatos sanitarios (1948), vidrio plano (1947), algunos productos químicos básicos (1945) y otras industrias como la farmacéutica (1943) y de pintura (1945).

Si bien es cierto que con la Ley de Promoción Industrial se daba libertad al gobierno para conceder incentivos especiales en la forma y en el sector que deseara, en la práctica los principales beneficiarios de esta ley fueron las empresas de la misma familia Prado y unas cuantas empresas extranjeras grandes (por ejemplo, la subsidiaria de la fábrica de llantas Good Year, establecida en el año 1943).

Al finalizar la década, el gobierno de José Luis Bustamante fue totalmente incapaz de aplicar una estrategia económica viable para el sector industrial (Thorp 1978). Una característica de su gobierno fue el hecho de la presión por parte de los agroexportadores para poner fin al sistema de controles del periodo de guerra, que tendía a favorecer a los sectores independientes de la burguesía nacional.

Como observación final, es interesante apreciar el crecimiento de la industria de la construcción, ello debido al proceso de expansión poblacional.

Cuadro N° 5. Perú: nuevas empresas registradas (1938-1947)

AÑO	Industria	Agricultura	Minería	Construcción
1938	51	32	17	07
1940	55	24	10	21
1942	99	38	23	09
1944	141	49	07	58
1945	139	35	13	41
1946	117	36	08	62
1947	113	40	08	74

Fuente: Thorp (1978)

La situación de los primeros años del periodo de Odría (1948-1956) representó el desarrollo de conflictos de intereses entre los exportadores (interesados en el libre comercio) y los industriales (interesados en la protección). Este nivel de diferenciación se hará más evidente cuando en 1973, el Comité de Exportadores de la Sociedad Nacional de Industrias se separó para formar ADEX, la Asociación de Exportadores. Autores como Ferner (1982) sostienen que los grupos de poder económico dominante no son grupos unificados ni homogéneos; estos deben ser vistos más bien como una “coalición de fracciones separadas”, cada cual con sus propios intereses. En este sentido, las políticas adoptadas por los distintos gobiernos han acabado implicando beneficios para unos y pérdidas para otros.

Una de las características de los años cincuenta, a decir de Castillo (1978), es el manejo de actividades mineras e industriales dentro de una estructura monopólica por parte del capital norteamericano. Otro factor importante en el proceso de industrialización también lo serán los flujos migratorios. Estos se inician en la década del 50 debido, entre otras causas, al crecimiento demográfico, a la descapitalización del agro, a la falta de inversiones, a la escasez de tierras y a las bajas tasas de crecimiento del sector agrícola (Matos Mar, 1980). Todo esto presionó en el mercado por alimentos y vestidos, así como fuentes de trabajo. Pero la industria fue incapaz de absorber el excedente de mano de obra, agudizándose así la desocupación y el subempleo. También se llegó a advertir otro problema: las exportaciones no aseguraron un ritmo de crecimiento sostenido dada su dependencia de las fluctuaciones del mercado externo.

Es en este contexto en que se tomarán en cuenta los planteamientos de la CEPAL y la doctrina de Raúl Prebisch sirve como instrumento teórico. Un modelo más que importar: la sustitución de importaciones.

LÓGICA DE LA PROPUESTA DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Desde la CEPAL, el economista argentino Raúl Prebisch desarrolla una serie de trabajos que en gran medida, determinaron la orientación de este organismo. Lo que Prebisch hizo con propósitos analíticos, fue dividir al mundo en dos partes: un centro y la periferia. El centro está conformado por los centros industriales desarrollados en el mundo, mientras que la periferia comprendía las regiones subdesarrolladas, productoras de productos agrícolas y de otros bienes del sector primario.

Es a través del comercio internacional que la división internacional del trabajo beneficiaba fundamentalmente al centro. Entonces se hacía necesario modificar las relaciones comerciales imponiendo restricciones a las importaciones. Desde el momento que las exportaciones son incapaces de proveer los estímulos necesarios para el desarrollo generalizado, se han de tomar medidas para industrializar la economía mediante la sustitución de importaciones: destinar recursos para producir en la economía lo que importamos de manera significativa.

SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES: 1960–1975

En consideración de lo expuesto, se considera a la Ley de Promoción Industrial N.º 13270 promulgada en 1959 como la iniciadora del proceso en el Perú. Las características de la industria peruana previas a la dación de la mencionada ley incluía una estructura productiva no orientada a satisfacer las necesidades básicas de la población, significativamente dependiente del exterior y altamente concentradora de la propiedad. Sin embargo, dado que los patrones de consumo de la economía peruana incluían una proporción sustancial de bienes manufacturados importados, la demanda estaba asegurada (Vega Centeno, 1989a). Los instrumentos elegidos fueron consecuentemente incentivos (facilidades arancelarias, tributarias y crediticias) para la creación de capacidad productiva, y además, protección para la producción local frente a la competencia externa. Dicha posición se acentuará durante la primera etapa del gobierno militar de las FF. AA.

Abugattás (1999) nos presenta el grado de participación del sector industrial en el PBI.

Cuadro N° 6. Perú: Participación del sector industrial en el PBI (1903-1930)

AÑO	% del sector industrial en el PBI
1903	36.9
1905	42.8
1910	78.7
1915	100
1920	96.1
1925	139.3
1930	150.3

Fuente: Abugattás (1999). Elaboración propia.

En su análisis, manifiesta que el sector industrial ya explicaba el 20.8 % del PBI en 1954, registrando el sector una tasa de crecimiento promedio anual cercana al 8% durante la década del cincuenta. Para el año 1974, la participación del sector industrial en el PBI explicaría cerca del 26.6 %, como resultado de la ISI. Sin embargo, al observar las tasas de crecimiento del sector, se evidencia un descenso significativo.

Cuadro N° 7. Perú: tasa de crecimiento del sector industrial (1903-1930)

PERÍODO	Tasa de crecimiento del sector industrial
1903	36.9
1905	42.8
1910	78.7
1915	100
1920	96.1
1925	139.3
1930	150.3

Fuente: Abugattás(1999). Elaboración propia.

Ensayando una síntesis para explicar tal situación a partir de la bibliografía consultada diremos que la ISI (industrialización por sustitución de importaciones) no

afectó seriamente la estructura de la demanda que representaba fundamentalmente la capacidad de consumo y las preferencias de los grupos de poder económico. En los primeros años de la ISI se producían bienes de consumo simples, generalmente con técnicas de producción elementales. Sin embargo, cuando se inicia la producción de bienes más sofisticados y dados los componentes tecnológicos, se requería la importación de capital e insumos intermedios provenientes de economías desarrolladas (o centrales). Entonces, empezaba a evidenciarse que el proceso de sustitución presentaba límites: era fácil producir localmente el producto final, pero estaba fuera de las posibilidades de los empresarios locales extender la producción verticalmente hacia bienes intermedios y de capital técnicamente complejos, debido a la falta de capital y de recursos tecnológicos. En otras palabras, la sustitución “fácil” de importaciones estaba destinada a finalizar rápidamente debido a la naturaleza de los productos sustituidos. No menos importante es también el consenso con respecto a la variable entorno político-social en el cual se desarrolló el proceso de sustitución de importaciones.

Cuadro N° 8. Perú: Importaciones por uso o destino económico

Tipo de importaciones	1950	1960	1970	1975
1. Bienes de consumo No duradero	15.6	12.1	11.6	4.5
2. Bienes de consumo duradero	8.6	9.4	2.6	3.3
3. Combustibles y lubricantes	2.0	4.6	2.0	12.2
4. Materias primas y productos intermedios para la agricultura	1.0	2.5	1.8	4.6
5. Materias primas y productos intermedios para la industria	36.6	34.9	45.7	36.4
6. Materiales de construcción	3.8	3.7	2.1	4.8
7. Bienes de capital para la agricultura	4.3	2.9	1.3	0.9
8. Bienes de capital para la industria	16.0	19.1	21.9	23.6

9. Equipo de transporte	11.5	10.4	10.8	7.7
10. Diversos	0.6	0.4	0.2	0.2
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Vega Centeno (1989b)

Este cuadro nos muestra que las importaciones durante el periodo ISI están compuestas por bienes finales y de consumo y productos intermedios o insumos, sobre todo industriales. Ahora bien, en el proceso de ISI está claro el desplazamiento de la importancia relativa de las importaciones de los bienes de consumo hacia la de insumos y de la bienes de capital de la agricultura hacia los industriales, evidenciando la puesta en práctica del ISI.

GOBIERNO MILITAR. PERIODO: 1968-1975

Estrategia de industrialización del gobierno militar

En octubre de 1968 un régimen militar encabezado por el general Juan Velasco Alvarado tomó el poder derrocando al gobierno de Fernando Belaunde Terry. En los siguientes siete años se lleva a cabo un proceso de reformas y modernización en el país. Dicho gobierno consolidó por primera vez un modelo industrial de desarrollo en el Perú (Thorp 1978, Ferner 1982).

Es interesante el diagnóstico que realiza en gobierno militar en su Plan Nacional de Desarrollo 1971-1975 que a tenor dice:

- “Actividad industrial incipiente dedicada principalmente a la producción de bienes no esenciales”.
- “No competitiva y con tendencia monopolista”.
- “Basada en desmedidas exoneraciones y excepciones que favorecen a reducidos grupos de poder económico”.
- “Dependiente de grandes consorcios extranjeros y con un régimen de tratamiento de capitales contrarios a los intereses del país”.

José Antonio Chumacero Calle

Ante esta situación del sector industrial, el Estado dicta un conjunto de medidas a fin de orientar la política de desarrollo industrial. Propone que el sector sea el que impulse el resto de la economía, tratando de corregir los errores del proceso de industrialización llevado a cabo hasta esos momentos. Así entonces, se plantea como objetivo del sector industria:

“... un desarrollo industrial permanente y auto sostenido, que contribuya a la efectiva independencia económica y al desarrollo socio-económico del país”.

Lo que pretendía el gobierno era modificar la estructura industrial para permitir un crecimiento del sector de manera armónica, permanente y sostenida. Ese era el discurso oficial. Los supuestos sobre los cuales levantaba el modelo radicaban en el “esfuerzo interno y en el aprovechamiento de los recursos propios”. Se aspiraba a que el aumento del grado de industrialización y un desarrollo tecnológico coadyuvara a absorber la creciente fuerza de trabajo disponible. Desde luego que este era un proceso donde las mayorías participaran y gozarán del progreso social y económico.

Las acciones que decidiría tomar el gobierno sería:

- 1.- Crear el Ministerio de Industria.
- 2.- Planificar la actividad industrial a mediano y largo plazo, considerando los polos de desarrollo que se establezcan.
- 3.- Asegurar la participación activa del Estado como gestor dinámico del desarrollo industrial.
- 4.- Categorizar la industria por prioridades y establecer el correspondiente régimen de incentivos.
- 5.- Disminuir la dependencia del extranjero.
- 6.- Desarrollar investigación y tecnología.
- 7.- Promover la pequeña industria y artesanía.
- 8.- Fomentar empresas de propiedad social.

LÓGICA DE PRIORIDADES DEL GOBIERNO MILITAR

Cuando se hace una revisión de la Ley General de Industria (D.L. N.º 18530) podemos inferir el tipo de orientación que le estaba dando el gobierno al desarrollo industrial.

1. Primera prioridad: industria básica, productora de insumos fundamentales para las actividades productivas como: siderurgia, metalurgia, física no ferrosa, química básica, fertilizantes, cemento y papel.
2. Segunda prioridad: industrias de apoyo, productoras de bienes esenciales para la población y de bienes e insumos para las actividades productivas.
3. Tercera prioridad: industrias complementarias.

No prioritarias: industrias productoras de bienes suntuarios y superfluos.

Sin embargo, en Castillo (1978) se cita la declaración del general Gastón Ibáñez O'Brien siete años después de haberse aplicado las políticas de industrialización:

“La Ley General de Industria (D.L. 18350) no ha cumplido sus objetivos en los siete años de su aplicación [...] no se ha verificado modificación sustancial en la estructura de producción, objetivo fundamental expuesto en la Ley 18350”

Si contrastamos lo dicho por el general Gastón Ibáñez con la información proporcionada por el BCRP con respecto a la balanza de pagos, vemos que aunque las exportaciones están creciendo, el nivel de importaciones también lo hace.

Cuadro N° 9. Perú: Balanza comercial 1969-1975

Año	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Exportaciones	880	1034	889	945	1112	1503	1290
Importaciones	-659	-700	-730	-812	-1033	-1909	-1100
Balanza comercial	221	334	159	133	79	-406	-1100

Fuente: Memoria del BCRP 1976.

Finalmente, Castillo (1978) señala que el objetivo de modificar la estructura productiva no se logró porque las industrias de la segunda prioridad tuvieron la mayor participación relativa en las variables VBP, VA, personal ocupado, etc. Y es que al concederse la asignación de prioridad a la empresa y no al producto, distorsionaba la finalidad de los incentivos. En resumen, la priorización de las actividades industriales no cumplió con el objetivo de modificar la estructura productiva del sector hacia la producción de bienes de capital e insumo.

CONCLUSIONES

1. En la literatura consultada sobre el tema de industrialización ninguno considera dedicar unas páginas a la reflexión sobre la pertinencia del tipo de industria que sea complementaria con nuestra geografía o ecosistemas.
2. En términos de patrón de crecimiento, el Perú mantuvo la característica de país primario exportador. La ISI operó como solo un cambio en el mecanismo del crecimiento (de proceso de crecimiento hacia afuera por el de sustitución de importaciones).
3. Los grupos de poder económico no han tenido como conjunto una clara idea de desarrollo económico para el país, y sus actividades han respondido a sus propios intereses. Ejemplo de ello son los intereses de la élite industrial y de la élite exportadora.
4. La construcción lógica de la propuesta de sustitución de importaciones no encontró base en un país estructuralmente no organizado tanto en materia de élites económicas, como de estructura política.
5. Solo durante el periodo 1968-1975, se generó un visión por lo menos clara y decidida sobre el proceso de industrialización que debía seguir el Perú. Sin embargo, se ignoró la discusión sobre la pertinencia industria básica – medio geográfico.

Referencias Bibliográficas

- Castillo, Julia (1978). *Estado y proceso de industrialización. Perú: 1968-1975*. Lima: INP-UNI.
- Ferner, Anthony (1982). *La burguesía industrial en el desarrollo peruano*. Lima: ESAN.
- Gonzales de Olarte, Efraín(2000). *Neocentralismo y neoliberalismo en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Instituto Cuánto (1991). *Perú en números*. Lima: Instituto Cuánto.
- Matos Mar, José (1980). *Desborde popular y crisis del Estado*. Lima: Concytec.
- Ramos, Gerardo (2001) *Una Visión alternativa del Perú*. Lima: URP
- Sheahan, Jhon (2001). *La economía peruana desde 1950. Buscando una sociedad mejor*. Lima: IEP
- Thorp, Rosmary y Bertram, Geoffrey (1978). *Perú 1880-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. New York: Columbia University Press.
- Vega-Centeno, Máximo (1989a). “Desarrollo industrial y exportaciones industriales”. *Economía*. Lima, volumen XI/N.º 21 PUCP, pp. 9-40
- (1989b) *Crecimiento, industrialización y cambio técnico. Perú: 1955-1980*. Lima: PUCP.
- (1993). *Desarrollo económico y desarrollo tecnológico*. Lima: PUCP.
- Vilcapoma, Leopoldo (1996). “Fluctuaciones macroeconómicas en la economía peruana, 1950-1990.” *Documentos de Trabajo N.º 130*. Lima: PUCP.