

# La Industria Peruana: Transformación de la Estructura Productiva y Crecimiento

Alberto Palomino Molina

*El Perú, con respecto a su desarrollo económico, se encuentra en una etapa de crecimiento capitalista. Sin embargo, este proceso aún no ha logrado generar una estructura productiva de la industria integrada con los sectores primarios (especialmente no ha logrado transformar el agro y la minería, la pesca, como una rama de la industria local) y de los servicios (especialmente no ha transformado a la banca en una fuente de financiamiento de largo plazo). En suma, en el Perú no se ha operado un proceso de industrialización. Por consiguiente, la industria peruana aún no es el eje económico fundamental de la nación. Capaz de reducir la vulnerabilidad o resolver los desequilibrios macro externo e interno en el corto y en largo plazo.*

La industria “peruana”, dada la situación antes descrita, es incapaz de encaminar a la sociedad peruana por la senda del desarrollo económico nacional e independiente con relación a la presión de las potencias industriales en boga. En especial, aún es incapaz de hacer realidad el bienestar de la

población peruana. Así lo demuestra la escasa incidencia en el ritmo de creación del empleo en la industria en comparación al ascenso del desempleo y del descenso de los sueldos y salarios de la fuerza laboral ocupada. Este último hecho se debe a que los monopolios en la estructura industrial privilegian únicamente la obtención de las ganancias, especialmente financieras. En este contexto, en el período de 1950 hasta mediados de los 70, la industria “peruana” logró un relativo crecimiento, mientras en el período posterior de 1974 ha sufrido un descenso y estancamiento crónico.

Estos problemas de la “industria peruana” reclaman soluciones de orden práctico y teórico. La solución teórica depende del esclarecimiento de las causas y de las leyes económicas que rigen la dinámica de crecimiento de la industria y la economía peruana. La solución práctica depende de la adopción de estrategias de desarrollo económico, social nacional y de políticas sectoriales específicas ante el poco e insuficiente desarrollo del mercado de factores y financiero peruano.

El esclarecimiento teórico de los problemas económicos que enfrenta la industria peruana no es uniforme. Al respecto existe una polémica entre los partidarios del avance de la industria y los partidarios de la no industrialización peruana. Esta polémica, con la aparición del marxismo, desde los años 20 del siglo XX hasta el presente, ha transformado la vieja polémica entre los conservadores tradicionales (aristocracia feudal) y los reformistas (burguesía intermediaria) sobre el destino de la feudalidad y los restos de la conquista en una polémica entre la ciencia económica burguesa y la ciencia marxista sobre la misión del capitalismo en el Perú, sobre todo en su etapa monopolista, frente a la presencia de restos de relaciones precapitalistas y ante el futuro del capitalismo .

En este trabajo nuestro objetivo, a la luz de la polémica antes constatado, es examinar el porqué la elevada tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno industria alcanzado en el período del 1950-1973, la misma que sufre un descenso en el periodo posterior de los años 70. Consideramos, al

respecto que la causa fundamental del quiebre del crecimiento positivo de la industria en negativo se debe a la ausencia de cambios tecno-productivos en dirección a la construcción de una industria de bienes de capital local, como base del desarrollo de la ciencia y técnica local, de una finanzas industrializante y, con ello, de un desarrollo económico independiente con capacidad de inserción competitiva en el mercado mundial.

## **CUESTIONES TEÓRICAS ACERCA DE LA “INDUSTRIALIZACIÓN” PERUANA**

En el Perú el debate sobre el destino de la industria capitalista se lleva a cabo entre los partidarios de la economía burguesa (de orientación neoclásica y keynesiana) y los partidarios de la economía marxista (ortodoxa y heterodoxa), en aspectos relacionados a las características de la estructura económica de la industria, sobre los patrones de desarrollo tecno productivo y la política económica de coyuntura y el desarrollo económico en el largo plazo.

*Para la economía neoclásica*, en general, con una visión histórica, con un enfoque netamente técnico (estático), el desenvolvimiento de la industria depende del libre juego del mercado de productos y de factores. En este sentido, la política económica neoliberal se reduce a “cómo impedir que surja el desequilibrio de mercado y cuando ocurre ello de cómo restablecer el equilibrio de mercado” (Friedman, M. 1953). En cuanto al análisis “dinámico” neoclásico de la industria, ésta se ha limitado a realizar interpretaciones sobre el crecimiento económico macro, como proceso uniforme, lineal y equilibrado a escala universal. Las fuerzas o factores que determinan este crecimiento son mediados por el libre mercado (Solow, R, 1956).

Según esta visión, el crecimiento económico es producto de factores productivos uniformes (capital y trabajo) en las empresas, naciones y a escala

universal, sin considerar en absoluto las divergencias que existen entre ellos, por la diversidad de montos en las dotación de recursos que posee y aporta las empresas, las nacionales y regiones al proceso productivo. El proceso de cambio estructural lo admiten como aumentos y descenso en las relaciones intersectoriales e intrasectoriales (Chenery, H, y Taylor, L, 1968), al margen del análisis histórico concreto de estos cambios. Con este procedimiento simplemente velan u ocultan el carácter social y contradictorio del desarrollo histórico de todo proceso de producción industrial capitalista, primero a nivel de las empresas y luego a nivel nacional.

En la actualidad, la corriente económica neoclásica, después de su eclipse relativo en el período posterior de la II Guerra Mundial, ha recuperado un gran dominio en los centros académicos anglosajones, en los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en los partidos conservadores neoliberal y populista. Estos dos últimos, desde los años 80, son los principales propulsores del proceso de liberalización financiera, pautado por el “libre mercado” a escala mundial (globalización). El mercado es presentado como el mecanismo fundamental, por ser el más eficiente en la asignación de precios de los productos que son objeto de intercambio entre los factores de producción y de consumo.

Los supuestos neoclásicos de eficiencia parten de la idea de que los agentes económicos no tienen ninguna restricción externa al mercado para recoger información para determinar el precio de mercado. Con esta afirmación ocultan el hecho de que los monopolios, las grandes transnacionales son los que poseen ventajas competitivas para asignar el “precio de mercado”, y son los que concentran los beneficios de la revolución de la microelectónica aplicado a la transmisión de la información entre empresas, estados a escala mundial (internet, Web). En esta lógica, critican cualquier alteración desde el exterior, como una acción que contradice la acción espontánea del “libre mercado”, como un acto nocivo y fuente de ineficiencias de los agentes económicos. La conclusión inmediata es la condena absoluta de la acción interventora del

Estado en la asignación de precios a los productos básicos, estratégicos en otros casos, en el período posterior de la II Guerra Mundial hasta la década de los 70, especialmente en los países donde el libre mercado está recién en su fase inicial y que es desplazado por los monopolios extranjeros.

La economía keynesiana, a diferencia de la economía neoclásica, considera que la dinámica económica es de por sí desequilibrada, mientras la dinámica equilibrada es apenas una situación particular. Así, el desempleo de los factores productivos en el sistema industrial del capitalismo es un caso general de la dinámica de crecimiento económico y el pleno empleo es un caso particular. Estos desequilibrios sólo pueden ser reducidos hasta un nivel muy cercano al pleno empleo o equilibrio general. Para lograr esta última meta no es posible dejar la dinámica de los factores productivos al libre juego del mercado, sino recurrir a la intervención del Estado para obtener el pleno empleo. Para lograr tal cometido recomienda políticas económicas por el lado de demanda (fiscal y monetaria) (Keynes, M. 1936, Mankiv, 2000).

El keynesianismo concibe el proceso de crecimiento económico en la industria como dinámicas cíclicas de auge y recesión. En el primer caso, las políticas económicas conciertan precios con los agentes de la producción industrial a fin de posibilitar la recuperación económica. En el segundo caso, la recesión surge como resultado de las fallas de mercado para perpetuar el auge. Las políticas económicas y específicas para el desarrollo sectorial de la economía, en el caso de los países en vía de industrialización capitalista, de países como de América Latina, han sido planteadas por la Comisión Económica para América Latina (Prebisch, 1945, Fajnzylber, 1990).

Esta Comisión Económica(CEPAL), entre otros aportes, ha desarrollado la visión de que los equilibrios macros producidos por el libre mercado por sí solos no determinan el crecimiento económico, por ello para lograr cierto grado de desarrollo sectorial equilibrado recomiendan la adopción de políticas industriales sectoriales, especialmente para aprovechar los sectores

líderes que determinan los auges del crecimiento económico (Falznylber, F, 1990). Sin embargo, a pesar de la prédica de la Comisión Económica para América Latina sobre las bondades de las políticas de Estado sectoriales, en América Latina no se ha logrado la transformación de las seudoindustrias sustitutivas de importaciones por otra de industrialización independiente de los vaivenes de las exportaciones primarias y de los intereses del capital extranjero. Por ello, es común en América Latina, después de una crisis de la exportación de materias primas deviene un gran proceso de desindustrialización, con su secuela de gran desocupación y estancamiento económico de largo plazo.

Una característica común de la ciencia burguesa es el ocultamiento del carácter histórico-concreto del capitalismo. Sus análisis pecan de insuficientes (a veces ocultan o callan sistemáticamente) en reconocer las contradicciones existentes entre los elementos (factores capital y el trabajo) de la producción y de los resultados que éstos producen como producto sujeto a realización en el mercado, como intercambio de una mercancía por otra mercancía y expresado monetariamente.

Desde una óptica diametralmente opuesta a la concepción burguesa, la concepción marxista parte de considerar que el desarrollo de las fuerzas productivas por la economía capitalista tiene dos peculiaridades (Marx, C., Lenin, V. 1908). Por un lado, examina el desarrollo de la economía capitalista como proceso de transformación productiva que no puede desenvolverse más que como producto de contradicciones y a través de contradicciones entre los factores que determina la producción social y el valor del producto final que ello genera. Por otro lado, parte de considerar que la dinámica de la producción social, en su forma natural, depende del crecimiento del sector de producción de medios de producción (consumo productivo) a un ritmo mayor que el crecimiento del sector de producción de medios de consumo (consumo personal).

El marxismo peruano inició el esclarecimiento de las dos peculiaridades del desarrollo de las fuerzas productivas por el capitalismo peruano con base al método que sigue: el marxismo peruano “No como calco, ni copia” (J.C. Mariátegui, 1928, p. 249) del marxismo elaborado en Europa, sino como “una creación” heroica del pueblo peruano. De acuerdo a esta visión, la misión del capitalismo en el Perú, como un proceso de industrialización es posterior a las de Inglaterra del siglo XVIII y de Europa del siglo XIX, se desenvuelve en medio y a través de conflictos de los elementos económicos-sociales locales y extranjeros que determinan su realización productiva y de mercado. Así, la transformación productiva y su realización capitalista es examinado como producto del conflicto entre la industria capitalista más avanzada extranjera, el mismo que se expresa como presión ejercida por los monopolios de las potencias industriales en el mercado local y mundial, contra la industria naciente local y atrasada y la resistencia de las fuerzas socio-económicas internas de origen precolonial y feudal-colonial contra el avance de la industria local y extranjera.

De acuerdo a esta visión, en el Perú no se ha operado el desarrollo de la industria maquinizada avanzada, liderada por la burguesía nacional, pues ésta se ha quedado en su etapa naciente y manufacturera. Este hecho significó, sobre todo en la etapa librecambista del capitalismo del siglo XIX, la imposibilidad de la realización de la industrialización local de materias primas para producir medios de producción y de consumo destinados a atender primero al mercado interno y luego producir para el mercado mundial. Este hecho, en el sentido histórico, en el período de transición del capitalismo del libre cambista hacia la etapa de los monopolios del capitalismo, a finales del siglo XIX, ha significado que el desarrollo de la industria capitalista peruana quedaba como tarea complementaria y secundaria de la burguesía intermediaria, el capital extranjero y los terratenientes feudales que concentraban sus inversiones en la exportación de las materias primas.

Estas tres clases sociales, como fuerzas sociales locales y externas, en tanto política y económicamente dominantes en el escena nacional, asumieron

la tarea de especializar al Perú como un simple exportador de materias primas e importador de manufacturas, cuando así lo determinaba el auge del mercado mundial primario-exportador y cuando este último entraba en un período de crisis impulsaron la seudoindustrialización por sustitución de importaciones (ISM). Esto último permitió a las tres clases mencionadas a concentrar sus inversiones, principalmente en el desarrollo de la producción de medios de consumo no duradero (alimentos, textiles y combustible de petróleo). Más tarde, en el período posterior a la II Guerra Mundial, intentaron profundizar el desarrollo de la industria de medios de consumo duradero, con base en la técnica y las finanzas extranjera.

La burguesía nacional, según la teoría marxista planteada en los años 20 del siglo XX, es un factor económico desplazado por los monopolios en su rol dirigente en la historia económica del capitalismo desde fines del siglo XIX y luego por su postración ante la burguesía intermediaria por efecto de la revolución proletaria social en Rusia en el año de 1917 ha quedado descalificada para seguir dirigiendo la industrialización. En países con fuerte presencia del campesinado en condiciones de servidumbre feudal y la presencia dominante del capital extranjero, la única clase que asume el rol de dirección del desarrollo económico es el proletariado. Así lo prueba la evolución de la economía peruana en el siglo XX, donde la burguesía intermediaria, el capital extranjero, los terratenientes de un lado y de otro lado el proletariado entran en gran contienda por atraer tras su estrategia política a la pequeña burguesía nacional y al campesinado.

El resultado de esta contienda, después de la crisis de los años 30 del capitalismo, ha sido de triunfo parcial de la burguesía intermediaria y de sus socios, los mismos que han optado por condenar toda demanda de progreso de los campesinos y la pequeña burguesía, perpetuando la condición de los pequeños productores del campo y la ciudad, como elementos de la economía mercantil simple en tránsito a la manufactura, pero desplazados por los monopolios, especialmente por el capital del extranjero.



En algunas ocasiones de la historia económica del Perú, cuando la burguesía y el proletariado perdían su presencia determinante en el destino del capitalismo del Perú, la pequeña burguesía se convirtió en el caldo de cultivo de la exigencia de la segunda independencia nacional (APRA, etc.) y el campesinado se convirtió en la fuente de la reivindicación del poder para el indigenismo. Estas dinámicas explican las vicisitudes del desarrollo del marxismo en el Perú, cuando cede sus posiciones a las concepciones del socialismo pequeño burgués o por el socialismo indigenista. Este planteamiento marxista sobre el papel dirigente del proletariado peruano no se ha realizado aún en el Perú, sólo se tiene como experiencia la industrialización de orientación socialista de Rusia, de Europa Oriental y de China continental.

## **EVOLUCIÓN DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y CRECIMIENTO DEL PBI INDUSTRIAL Y DEL PERÚ (1950-2000).**

En el estudio de la evolución de los cambios en la estructura productiva, igualmente, está presente la visión de la economía burguesa y marxista. La primera, en su versión estructuralista de la CEPAL, domina en la época posterior de los años 60 hasta los 80 y desde los años 90 hasta el presente ha vuelto a la escena la escuela neoclásica. El análisis marxista, si bien continúa en la escena, casi no reporta publicaciones relacionadas sobre la industrialización peruana.

El estudio de la evolución de la industria peruana, según la escuela neoclásica, se examina como aumento o descenso de las posiciones de la industria en el mercado interno (proteccionista) versus el aumento o descenso de la apertura de la industria al mercado mundial. Desde este punto de vista Dancourt, O, 1997; 6), el desarrollo industrial comprende: el período liberal (1950-1966) y el período de crecimiento proteccionista (1967- 1992) y la tercera etapa de restablecimiento del liberalismo desde 1992 hasta el presente.

Según la escuela marxista, las etapas de desarrollo de la “industria peruana” se presentan como formas de desarrollo (o etapas) determinados por los aspectos principales de la contradicción que se presenta en la estructura económica de la industria. En este sentido, las etapas de los cambios estructurales que ha sufrido la “industria peruana” es como sigue:

- 1) El período de crecimiento de la industria sustitutiva de medios de consumo ligera como rama secundaria de la exportación de materias primas (1890-1950).
- 2) El período de crecimiento de la industria sustitutiva de medios de consumo duradero como subrama de la exportaciones de materias primas (1950-1974).
- 3) El período de crisis y estancamiento del crecimiento de la industria sustitutiva de importaciones y de las exportaciones de materias primas (1975-1992).
- 4) El período de reprimarización y de desindustrialización de la industria de sustitución de importaciones (1992 hasta el presente).

### **A. Nacimiento de la Industria por Sustituciones de Importaciones de medios de consumo ligera, como subrama de la exportación de materias primas (período de 1890-1950).**

La economía primario exportador en todo el período posterior de la Guerra con Chile reasume su rol protagónico en el desarrollo económico peruano colonial. En este contexto, el surgimiento de la industria es como sigue:

“El porvenir de la industria manufacturera, por consecuencia, aparecía muy limitado: por su condición de pueblo económicamente colonial, por su insuficiencia técnica y financiera, el Perú no podía aspirar a la formación de la gran industria. El capital prefería invertir en las minas y en el comercio. Pero la

agricultura y la explotación de las minas encerraban en sí los gérmenes de varias industrias que gradualmente iban a tomar un importante lugar en la economía peruana” (J.C.M. 1926).

Así, esta industria, en el período de 1860-1950, surge como una diversificación de los intereses de la clase de los exportadores locales y del capital extranjero formados en la época del guano y el salitre en el siglo XIX. De este modo, la exportación de materias primas representa al mismo tiempo la posibilidad de generar una industria local. Esta industria adopta, desde un inicio, la forma de sustitución de importaciones, por lo general, en países con una vía de desarrollo económico colonial, aunque políticamente independientes.

Esta forma de desarrollo de la industria, en este período surge como expresión del auge del sector exportador, puesto que al generar excedente de divisas determina el auge de la importación de medios de producción extranjeros para producir medios de consumo local. La reacción inmediata de los importadores es la especialización de la industria local, en especial en su período original, en productoras de bienes de consumo no duradero (alimentos, textil, etc.), siempre como ramas secundarias de la exportación de materias primas.

Este tipo de industria, en el período posterior de la gran crisis de los años 30, recibe un fuerte impulso, como consecuencia de la escasez de divisas para seguir importando manufacturas, por el corte de la demanda mundial sobre la materia prima de origen terratenientes. Dada esta situación, se impulsa la instalación de industrias locales que produzcan manufacturas antes importadas. El Estado “oligárquico” opta por modernizarse. Su principal tarea se vuelve industrializante en el sentido de “proteger de la competencia extranjera, mediante medidas arancelarias de tipo fiscales, a la industria por sustitución de importaciones de medios de consumo ligero (IMS1). Una prueba del papel promotor, en los años 30, es cuando se crea el Banco Central de Reserva para

regular y controlar la política monetaria, los Bancos de Fomento Agropecuario y de Industria, con capitales financiados vía presupuesto nacional para financiar la producción nacional.

Tal impulso de la industria sustitutiva, sin embargo, no significó en relación con la exportación de materias primas la cancelación del “libre mercado”, ni la vigencia de las ventajas comparativas existente en un país especializado internacionalmente como exportador de materias primas. Con el inicio de la II Guerra Mundial los contactos entre la industria local y extranjera prácticamente se cortaron, por lo que se amplió la necesidad del desarrollo de la industria de medios de producción local; pero sin cortar la importación de la tecnología importada, ni menos la concurrencia del capital extranjero.

### **B. Tránsito de la industria por Sustituciones de Importaciones de medios de consumo ligero (ISM1) a la industria de bienes de consumo duradero (ISM2), como subrama de la exportación de materias primas (período de 1950-1974).**

Esta etapa de desarrollo de la industria de sustitución según Dancourt, 1988), se subdivide en un período neoliberal (1950-1958) y otro período de tránsito al proteccionista (1959-1974). Según la óptica opuesta, los cambios en la estructura productiva y el crecimiento de la producción industrial, en el primer período, se producen a partir de la diversificación de las inversiones en la industria de los excedentes obtenidos por la exportación de materias primas. Estos cambios productivos, a su vez, siguen subordinados a la importación los medios de producción necesarios para instalar fábricas locales, con divisas producidos por la exportación de materias primas.

Asimismo, estos cambios fueron producto del proceso de urbanización, el mismo que determinó la necesidad de la aparición y desarrollo de la industria

de bienes intermedios simples (cemento, refinación de petróleo, papel, productos químicos, etc.), en parte para atender la creciente necesidad interna de construir una industria de la construcción menos dependiente de la importación de bienes intermedios para el sector de construcción (Palomino, A. 1998).

De esta manera, se dio un nuevo impulso al desarrollo de la ISM1 en tránsito al desarrollo de la ISM2 subordinado a la exportación de materias primas. Este impulso, según la escuela económica de la Comisión Económica para América Latina, significó una industrialización que desde un comienzo fue limitada por la escasez de fuentes de financiamiento local, por la ausencia de la industria de bienes de capital y de tecnología, lo que obligó a las fuerzas sociales internas a aceptar “como recurso temporal la utilidad de la inversión directa extranjera (IED) y de las empresas transnacionales, bajo ciertas condiciones y con control por parte del Estado” (Kerner, D, 2003: 86).

Los cambios tecno-productivos, liderado por el tránsito de la ISM1 hacia el ISM2, según el **Cuadro N.º1: “Evolución de la Estructura Productiva Promedio por Principales Actividades Económicas”** en el período de 1950-1960 fue favorable a la industria, por cuanto esta último logra equiparse con la capacidad productiva de la agricultura, particularmente de exportación. Así, según el cuadro en referencia la contribución promedio de la agricultura desciende hasta el 20,07% y la contribución promedio de la industria alcanza un 21,43% en el total del Producto Bruto Interno nacional. Asimismo, se observa que el comercio interior está poco desarrollado, pues contribuye con una proporción muy reducida del 3,8% al Producto Bruto Interno, debido al predominio de la producción primario con destino al mercado exterior. Mientras el destino de la industria se reduce, básicamente, al mercado concentrado en la capital del país, por cuanto el campo siguió bajo el control de los terratenientes feudales. Otro hecho es la fuerte presencia de la terciarización en la economía peruana (54%-84%).

Cuadro N.º 1

**EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA PROMEDIO POR PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS**

Años	Agricultura	Manufactura	Comercio	Otros
1950 - 1960	20,07%	21,43%	3,63%	54,84%
1965 - 1970	14,35%	24,75%	8,50%	52,40%
1975 - 1980	10,70%	24,45%	15,55%	49,30%
1985 - 1990	12,50%	21,95%	13,35%	52,20%
1991 - 1993	13,03%	22,57%	13,43%	50,97%
1994 - 1997	8,00%	15,42%	14,74%	61,84%
1998 - 2002	8,50%	14,77%	14,24%	62,49%

**Fuente:** Datos elaborados por el autor en base al "Compendio Estadístico de 1996-1997 y Compendio Estadístico 2001-2002", 2003, Instituto de Estadística del Perú (INE).

La tasa de crecimiento del PBI industrial (6,50%) es superior a la tasa de crecimiento promedio del PBI de toda la economía (5,5%). En cambio el sector agro, desde los años 50 para adelante, comienza a sufrir un estancamiento de su tasa de crecimiento promedio del PBI agrario (2,36%). De acuerdo a las estadísticas elaboradas (**Cuadro N.º 2: "Indicadores Macroeconómicos: Tasa de Crecimiento Económico"**), según los períodos de crisis de la economía internacional, la crisis de la agricultura se refleja en el escasez de productos agrarios en la ciudad y, con ello, el inicio del incremento sostenido de la tasa de inflación (índice de precios al consumidor) por encima del 4%, como tasa máxima de la estabilidad de precios de una economía capitalista.

Para el capital extranjero este auge tecnoproductivo en el sector industrial y creciente descenso de las exportaciones de materias primas en el sector agro, en los años 50 y 60, significó una oportunidad para trasladar sus inversiones de largo plazo en el sector minero, agropecuario, hacia el sector industrial, inmobiliario, financiero, comercial y de servicios. Con el fin de

consolidar este cambio, el capital extranjero vía el capital financiero pasó a absorber o desplazar al “capital privado nacional”, compuesto por un grupo muy importante, en términos de control de la propiedad por la “oligarquía” (Fitzgerald, 1979, Bourricaud, 1969) y un segundo grupo de “capitalistas y empresarios independientes”, cuya participación en el total de la propiedad era mucho menor.

La elevada tasa de crecimiento industrial significó al mismo tiempo una demanda de un monto de divisas mayor que las cantidades de divisas producidas por la exportación de materias primas, convirtiéndose en el factor detonante de una crisis económica muy profunda, en el período de 1957-1958. Como reacción a esta situación las inversiones en la industria y en la economía

Cuadro N.º 2

**INDICADORES MACROECONÓMICOS:  
TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO**

<b>Años</b>	<b>Crecimiento Promedio del PBI</b>	<b>Crecimiento Promedio del PBI per cápita</b>	<b>Crecimiento Promedio de la manufactura</b>	<b>Crecimiento Promedio de la agricultura</b>	<b>Proceso Infraccionario Promedio</b>
1950 - 1961	5,50%	3,33%	6,50%	2,36%	7,45%
1962 - 1966	7,12%	4,10%	5,20%	3,24%	8,57%
1967 - 1973	4,19%	1,30%	10,00%	2,13%	9,78%
1974 - 1980	2,99%	0,23%	2,74%	0,24%	42,55%
1981 - 1983	-0,10%	-0,10%	-6,20%	0,54%	90,23%
1984 - 1987	5,14%	4,10%	9,85%	6,02%	101,80%
1988 - 1992	-5,22%	-7,10%	-8,50%	-7,70%	2 468,14%
1993 - 1997	7,12%	1,88%	8,46%	6,41%	20,71%
1998 - 2002	5,20%	0,06%	5,14%	1,26%	3,33%

**Fuente:** Datos elaborados por el autor con base al “Compendio Estadístico de 1996-1997 y Compendio Estadístico 2001-2002”, 2003, Instituto de Estadística del Perú (INE).

toda dejaron de ser rentables y se hicieron muy cautelosas. Igualmente, los requerimientos de nuevas inversiones no fueron atendidos por las finanzas locales, ni extranjeros. Al final toda esta crisis se tradujo en grandes desequilibrios macro interno y externo.

Como reacción a esta crisis surgió un tercer intento tímido de “industrialización” consciente (Garland, G, Saavedra, J, 1988), impulsada por el capital privado nacional “independiente” de la alianza “oligarquía- capital extranjero” (Thorp, R. y Bertram, G. 1978). Esta burguesía intermediaria interesado en el desarrollo del mercado interno, junto con los terratenientes “modernos” con inversiones en la industria, recurrió tímidamente al Estado para abandonar gradualmente las políticas liberales a cambio de la adopción de políticas de carácter proteccionistas.

Unas de las medidas más significativas fue la eliminación de la inversión del capital extranjero en la construcción de la industria pesada (Ley N.º 13279, noviembre de 1959), distinguiendo claramente la industria básica (productoras de bienes intermedios y bienes de capital) de la industria no básica (productora de bienes de consumo). El Estado, desde entonces, comenzó a adoptar gradualmente la función de asignación de precios (distorsión de precios vía tasas arancelarias proteccionistas, exoneración de impuestos a las rentas y de propiedad) a favor de la industria orientada al mercado interno.

La construcción de la industria básica, sin embargo, nunca fue abordada en la práctica, quedó en la Ley como letra muerta. Una prueba de ello, después de 1963 fue dejada de lado y en su lugar se impulsó el tránsito de la industria de sustitución de importación ligera hacia la industria sustitutiva de importaciones de bienes de consumo duraderos (ensamblaje de automóviles, productos de línea blanca). Los agentes de este cambio fueron las empresas transnacionales (Toyota, Ford, General Motor, otros), quienes impusieron el impulso de la producción de bienes de consumo duradero (ensamblaje de automóviles, de productos de línea blanca), alejándose así de los objetivos de la



ley de 1959. Para ello, recurrieron a una ley no derogada de 1940 para convertir los aranceles en un instrumento de protección de la industria no básica, con base en la eliminación de los aranceles con función fiscal por otra de carácter proteccionista.

Gracias a esta protección comenzó a crecer la importancia de la manufactura productora de maquinarias de un 2% en los años iniciales de los 50 hasta alcanzar un 14% en 1969. Asimismo, los aranceles se mantuvieron a tasas bajas para asegurar la importación de bienes de capital y se elevaron para defender a las ETN de la competencia extranjera. Una muestra de ello, se da cuando el arancel promedio pasó del 5% en el período de 1955-1960 hasta alcanzar el 79% en el período de 1964-1967 (Garland, G, 1988:11).

Los cambios tecnoproductivos más importantes se dan con el avance de la contribución promedio de la industria en el Producto Bruto Interno total de un 21,43% en los 50 hasta un 24,75 en los años finales de los 70 (Cuadro N.º 2) y el descenso de la contribución promedio del agro en el PBI total descendió de un 20,7% en los 50 hasta un 14,35% en los 60. Por lo tanto, el estancamiento del mercado interno se hizo más crónico, tanto por el estancamiento del agro como por la concentración de la demanda de bienes industriales en la ciudad (dirigido a sectores sociales de elevados ingresos).

La situación anterior redujo la dinámica de la industria al 5,20% con respecto al período anterior. Asimismo, la producción de bienes de capital e insumos para el ensamblaje de bienes de consumo duradero destinado para el mercado interno siguió dependiendo de la demanda de mayor cantidad de divisas que las divisas producidas por las exportaciones de materias primas.

Estos hechos, finalmente, terminaron generando una nueva crisis macro de carácter externo e interno (1967-1968) y una situación de inestabilidad social y política de grandes proporciones. Igualmente, se redujo las inversiones productivas provocando el ascenso de la desocupación en la

ciudad, el mismo que fue acelerada por la migración de la población del campo hacia la ciudad, especialmente hacia Lima Metropolitana.

Las reacciones ante esta crisis fueron extensas y profundas. Los campesinos en los latifundios tradicionales en la sierra peruana adoptaron el camino de la confiscación de la tierra como parte de una gran demanda de cambio social de alcance nacional. La burguesía intermediaria “independiente” de la oligarquía aliada al capital extranjero, en el período de 1968-1975, ejerció una gran presión sobre las Fuerzas Armadas, como alternativa partidaria ante el descrédito de los partidos civiles, para dirigir y ejecutar las “Reformas Estructurales” “antiligárquicas y antiimperialistas” en el agro, en la industria, en la banca y el comercio exterior.

Su opción inmediata fue la profundización del patrón ISM ligero en dirección de la ISM2, con énfasis en la industria pesada. Particularmente, con la finalidad de eliminar la presión por el cambio social ejercida por los campesinos pobres expulsados por los latifundios, de los obreros desocupados, de la pequeña burguesía empobrecida enarbolaron las “Reformas Estructurales” en la agricultura, minería, la pesca, servicios y banca, en la industria, el comercio exterior. La primera medida consistió en eliminar los activos reales en manos del capital extranjero a través de un proceso de estatización indemnizada, por lo general a precios por encima de su valor de mercado.

Luego, el Estado instrumentó políticas sectoriales (industrial, agrario, pesquero, minero, etc.) que desplazó las asignaciones de precios pautadas por el “libre mercado”. Para la Comisión Económica para América Latina y un gran sector de “marxistas” estas “Reformas” fue considerado como una oportunidad para una industrialización “independiente” de la economía primario-exportador. A pesar de estas medidas “radicales”, los cambios en la agricultura se redujeron a una transferencia de la propiedad latifundista a “cooperativas agrarias”, cuyos beneficiarios fueron los campesinos que venía ejerciendo un

ataque frontal contra los regímenes de propiedad latifundista tradicional en todo período de los años 50 y 60 (Palomino M, A., 2002: 10).

El sector industrial mantuvo los cambios en la estructura productiva industria, como la consolidación del subsector alimentos (25%), azúcar (5%), más el sector textil que perdió su importancia relativa de un 38,73% en los finales de los 40 hasta un 17% al final de los 60, mientras el subsector papel alcanzó una importancia relativa del 5% en los 60, los productos químicos el 15%. (Palomino, A. 1998: 56).

Estas medidas, originalmente concebidas para revertir una estructura industrial dependiente de insumos y bienes de capital importados, finalmente se redujeron a un reajuste en el control de la propiedad sobre los medios de producción y los productos. En efecto, las “reformas estructurales” revitalizaron la presencia de los “grupos industriales” (burguesía intermediaria burocrática) “independientes” apoyados por el Estado contra la burguesía intermediaria oligárquica aliada al capital extranjero que abandono o dejó de invertir en sectores donde sus inversiones se habían agotado o concluido, los mismos que fueron absorbidos por el capital estatal (Alcorta, L. 1992, pág. 93,94, 95.)

Las medidas antes señaladas fueron complementadas con elevadas tasas arancelarias proteccionistas, el mismo que desde un inicio descuidó la promoción de la actividad manufacturera de exportación y en su lugar privilegió, únicamente, el crecimiento de la industria orientada hacia la demanda interna.

### **C. Administración de la Crisis estructural de la industria de sustitución de importaciones trunca y de exportación de materias primas (1968-1992).**

La característica principal de este período está determinada por la crisis productiva, financiera de las empresas, del Estado, que se repiten con mucha más frecuencia, acompañada de una tasa de inflación cada vez crecientes hasta llegar a cuatro dígitos a finales de los años 80 y de dolarización de la economía toda. Comenzó con una crisis estructural productiva y financiera, muy aguda en 1974, determinada por una crisis internacional de petróleo y el fin de Breton Woods que afectó sobre manera la balanza de pagos por la incapacidad del Estado en sostener la inversión productiva para el mercado interno y externo.

La lógica del cambio “estructural” iniciado en 1968:

“... era que, contando con un control mayor del excedente económico, podrían realizarse inversiones que redujeran la vulnerabilidad de la economía incrementando la oferta de las exportaciones y el valor agregado del sector exportador, expandiendo el abasto interno de alimentos y la sustitución de importaciones a nivel de las importaciones intermedias, y endureciendo los términos de aceptación del capital extranjero e iniciando la exportación de manufacturas” (Thorp, R., 1985, 135).

Desafortunadamente, los cambios en el control del excedente económico lejos de incentivar el financiamiento de nuevas inversiones nacionales privados provocó su caída; asimismo, las grandes inversiones públicas financiadas por el endeudamiento externo resultaron muy prolongadas en su maduración y con reducidos mercados que los previstos. Como lo constata el Cuadro N.º 1, el ritmo de crecimiento de PBI y del per cápita se redujo con respecto al período anterior (1961-1966). La única excepción fue que el crecimiento de la industria alcanzó un récord histórico en toda su vida.

Los cambios de la estructura productiva, igualmente, no trajeron ningún cambio con respecto al período anterior. El cambio estructural productivo más importante en la industria es el aumento relativo de la participación de los subsectores de bienes de capital (incluido los bienes de

consumo duradero), papel y químicas, los mismos que mostraron mayor crecimiento acelerado que el de los subsectores básicos (alimentos y textiles). Esto no significa que se produjo un cambio intrasectorial. Así lo indica el crecimiento de la importación que fue del 38% para los bienes de capital y del 33% para materias primas. Asimismo, la industria en vez de incrementar su demanda de mano de obra las redujo, especialmente como reacción contra la “Comunidad Industrial”.

Lo anterior indica que los cambios tecnoproductivos en la industria fueron, esencialmente, de carácter intensivo en capital, que significó lo contrario a la meta de los “cambios estructurales” que introdujo la Junta militar de Gobierno. Por otro lado, el Estado con los incentivos tributarios, arancelarios y de inversión de manera indiscriminada y de enorme magnitud no fue vinculada con la responsabilidad de los capitalistas de devolver el subsidio, sea mediante el incremento real del crecimiento de las inversiones destinadas a atender el mercado interno y para generar las exportaciones industriales. Además, el Estado abarató el tipo de cambio en un 22% a partir de 1967-1975, provocando el crecimiento de las importaciones y reduciendo la rentabilidad de las exportaciones. Asimismo, adoptó políticas monetarias expansivas a fin de aumentar las remuneraciones reales (en un promedio del 50%) a fin de consolidar la industria orientada al mercado interno.

Para el sector industrial, en el período de 1976-88, la política industrial de mediano y largo plazo es abandonada gradualmente, salvo el mantenimiento del proteccionismo excesivo y desmedido. El resultado fue que el:

“... sector industrial no se desarrolló, ni evolucionó, manteniendo el mismo nivel de utilización de insumos importados en su estructura de costos y el mismo grado de absorción de mano de obra” (Garland, G, 1988:16).

La respuesta al descenso de la producción y los desequilibrios macro interno y externo, en el período de 1979-1983, simplemente se acomodó a las políticas de estabilización de corto plazo de orientación neoliberal. Igualmente,

se acomodó, en el período de 1985-1988, a las políticas de reactivación por el lado de la demanda de corto plazo. En resumen, desde 1976-1992, el Estado peruano nunca ejerció una dirección de largo plazo en materia de inversiones, de empleo, de la estabilidad de precios, sino intervino en la economía sólo para administrar la crisis y el estancamiento de la economía peruana.

Este estado de cosas se intentó resolver en dos ocasiones, pero terminaron en el fracaso. Un primer intento fue con el impulso del modelo de exportación no tradicional (1977-1980) y el segundo intento fue seguido por la apertura comercial (1979-1983) que colapsó con la crisis de deuda (Dancourt, O, Mendoza, W, 1997).

#### **d. período de desindustrialización de la ISM subordinada a la reprimarización de la economía peruana (1992 - 2002)**

La tercera fase, al igual que la primera etapa, son períodos que se caracterizan por una combinación de una leve recuperación del crecimiento y una reducción drástica del proceso inflacionario. Comienza con un severo ajuste económico y un programa de estabilización de precios (agosto de 1990), que al mismo tiempo inicia la desindustrialización de la ISM de bienes de consumo subordinado al proceso de reprimarización. Este tránsito está marcado por una serie de medidas estructurales, como la pérdida del control por parte del Estado de gran parte del control de la propiedad en las empresas (bancarias, mineras, telecomunicaciones, energía, etc.) que son transferidos vía privatización a las ETN.

Asimismo, la protección arancelaria del “mercado interno” es reemplazada por la apertura comercial. El sistema financiero es desregulado y se produce el consiguiente crecimiento del costo del dinero según la ley de la oferta y demanda de capitales y, con ello, el crédito subsidiado a la burguesía

intermediaria “independiente” resulta inaccesible a gran parte de las pequeñas empresas.

Todo este conjunto de cambios está determinado por los cambios en el contexto internacional favorable para el retorno de los créditos externos, con tasas de interés internacional a la baja, apoyado en el retorno ideológico del “libre mercado” y, con ello, la presentación de la intervención del Estado en la economía como ineficaz. Como contraparte, las fuerzas internas perdieron fuerza para seguir sosteniendo un Estado protector de ciertos avances en beneficio de los “intereses nacionales”.

Los activos públicos fueron privatizados mediante precios de remate y con grandes beneficios a los nuevos dueños (exoneración de impuestos a las utilidades). Dada esta nueva situación, el Estado, reducido en su tamaño por otro más pequeño, concentró sus funciones en asegurar sólo servicios de seguridad interna, externa, educación y salud, etc. Estos cambios permitieron a las fuerzas sociales internas asociadas con las fuerzas externas, a recurrir como fundamento teórico al “Consenso de Washington” (Williansom, J., 1990), privilegiando al libre mercado en la asignación de precios y asignando al Estado un papel subsidiario de la misma.

En términos de política económica se inicia la erosión del papel de la demanda interna mediante el atraso cambiario a fin de posibilitar el boom de las importaciones de bienes de consumo. Asimismo, el atraso cambiario permite el reemplazo de la industria ISM al reducir los costos de importación de los bienes de capital para los sectores que realizan la producción con destino a las exportaciones tradicional es especialmente en aquellos sectores que poseen ventajas productivas naturales. Este atraso cambiario favorece el florecimiento de sectores productivos de bienes y servicios no transables, como la construcción, el comercio, comunicación, sectores financiados con crédito barato desde el sector exterior.

Los efectos generados por las medidas desindustrializantes, como lo muestra el Cuadro N.º 1 y del Cuadro N.º 2, es el descenso espectacular del peso de la manufactura en el Producto Bruto Interno, mientras aumenta su peso en el Producto Bruto Interno, sectores como la agricultura, minería, la pesca, complementado por el crecimiento del comercio, los servicios de comunicación. Así tenemos que el grado de industrialización de un 22% en el período de los 70 se reduce hasta un 14% en el período de los 90. La agricultura ha detenido su descenso en un 5% como promedio por período. De todo lo resumido en la evolución del crecimiento y participación de los sectores económicos en el Producto Bruto Interno, se resume que el sector servicios se ha convertido en el nuevo “eje” que dinamiza el crecimiento de la economía. La particularidad del papel activo de este nuevo eje es que su dinámica depende del desempeño de los sectores productivos ligados con la apertura y la “globalización” que lidera la ETN.

Dadas estas nuevas circunstancias, la dinámica del sector manufactura, en cuanto a su tasa de crecimiento, es sumamente inestable en el largo plazo, especialmente en comparación con el crecimiento de los demás sectores. Asimismo, la manufactura en contraste con tasas superiores de crecimiento al Producto Bruto Interno total antes de los 90 se desempeña con una tasa promedio por debajo de la tasa decrecimiento del Producto Bruto Interno total. Esta constatación, indica que la manufactura ya no es la motora de la reactivación después de una crisis productiva. El crecimiento promedio del 8,4 y 5,4 % de la manufactura en los períodos de 1993-1997 y 1998-2002, ha estado determinado por la industria procesadora de recursos primarios. Igualmente, la manufactura ya no es el sector que puede generar la expansión del ingreso y, con ello, el crecimiento del Producto Bruto Interno per cápita. Como lo muestra el Cuadro N.º 2, la tendencia del crecimiento del Producto Bruto Interno per cápita es hacia la baja, especialmente en el período de la apertura y desregulación.



“Cabe mencionar, sin embargo, que el efecto ingreso de la producción es muy reducido debido a su escasa articulación con la producción manufacturera, pues se refleja fundamentalmente en un crecimiento del volumen de las exportaciones de materias primas” (Jiménez, F, 2000) .

Esta constatación, excluidas las industrias procesadoras de materias primas, conduce a confirmar que la manufactura no primaria está motorizada por el boom del sector construcción. Un ejemplo de ello lo tenemos en el crecimiento de la industria de pinturas, barnices, lacas, productos de limpieza y plásticos, los de minerales no metálicos (vidrio y cemento), los de envase metálico y producción de ferretería.

En resumen, el proceso de inserción en el mercado mundial con base al reeimpulso de la exportación de materias primas y la reducción de la inflación mediante la reducción de la expansión monetaria ha significado la masiva pérdida de competitividad de la producción manufacturera, así como la masiva pérdida del mercado interno. Así, el Perú de hoy lejos de desarrollar una industria exportadora es un sector que ha sido desplazado por la importación de productos manufacturados en el mercado interno y para asegurar los insumos complejos que requiere depende, únicamente, de la divisas que produce el sector primario.

La industrialización peruana, en el último cuarto de siglo XX, se ha transformado en un proceso de desindustrialización. Particularmente, por la adopción del modelo de reprimarización de la economía peruana por la burguesía intermediaria, como parte del nuevo proceso de división internacional del trabajo en marcha (globalización). Esta tendencia de desindustrialización produce la pérdida de dinamismo de sectores líderes de la industria, el mismo que determina el descenso de sus tasas de crecimiento y una crisis productiva. Esta crisis surge como resultado de la superproducción con respecto a la capacidad del mercado local y las grandes convulsiones en la economía mundial.

Esta situación es producto, a nivel de la estructura económica peruana, de la acumulación de desequilibrios productivos no resueltos entre la industria con los sectores primarios y los sectores servicios. Este hecho significa el descenso de la acumulación del capital en la industria, el mismo que se expresa en el descenso de la inversión en capital fijo, sea por falta de autofinanciamiento interno de la inversión productiva o por ausencia de financiamiento bancario de largo plazo. Dado que los desequilibrios macro interno y externo, después de mediados de los 70 hasta el presente, se han perpetuado, los inversionistas extranjeros y locales han cambiado sus perspectivas del comportamiento en relación a la inversión de largo plazo por otro de corto plazo, particularmente por inversiones de carácter financiero, especulativo. Además, en ocasiones en que se requería resolver las crisis productivas se optó por los cambios de políticas macroeconómicas y sectoriales pautados por el estado por otras políticas de estabilización, exclusivamente, monetarios y fiscales, pautados por “libre mercado”. Estos cambios de políticas, finalmente, se tradujo en insostenibles políticas inflacionarias y de dolarización.

Esta crisis industrial, igualmente, tiene causas externas que se presentan en cada período de crisis productiva. Como la gran depresión de EE.UU. (1929), la II Guerra Mundial, la Guerra de Corea en los 50, el shock de petróleo en los 70, la crisis de deuda en los 80 y el auge de la inversión extranjera directa y la especulación financiera en los 90. Un denominador común del impacto negativo de los factores externos es la relación negativa de los precios de intercambio de la materias primas con respecto a las manufacturas de origen externo, el elevado grado de endeudamiento externo, la inestabilidad en la movilidad de capital extranjero, incidencia de los cambios macro en las tasas de interés y la evolución del quantum de las exportaciones, etc.

## BIBLIOGRAFÍA

### **Alcorta, L.**

*El nuevo capital financiero: Grupos financieros y ganancias sistémicas en el Perú.* Fundación Friedrich Ebert. Lima, Perú. 1992.

### **Bourricaud, F.**

*La oligarquía en el Perú. 3 ensayos y una polémica.* Instituto de Estudios del Perú. Lima, Perú. 1969.

### **Chenery, H y Taylor, L.**

“Development Patern among countries and time”, en *Reviuev of Economics and Statics.* N.º 50. 1968.

### **Fitzgerald, E.V.K.**

*The Politcal Economy of Perú, 1956-7 8.* Cambridge University Press. University. 1979.

### **Friedman, M.**

*Ensays in Positiv Economic.* Chicago University Press. Chicago. 1953.

### **Fajnzylber, F.**

“Industrialización en América Latina; de la Caja negra al casillero vacío”. *Cuadernos de la CEPAL.* N.º 60. Santiago de Chile. 1990.

### **Cuanto**

*Estadística Nacional.* Lima, Perú. 2000.

### **Garland, H. G. y Saavedra Ch. J.**

“El sector industrial en el Perú: una visión de largo plazo”. Documento N.º 11. GRADE. 1998.

### **Dancourt O., Mendoza W. y Vilcapoma L.**

“Fluctuaciones Económicas y Schocks. Perú: 1950-96”; en Documento de Trabajo N.º. 135. Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. 1997.

### **Instituto de Estadística Nacional (INE)**

“Compendios Estadísticos Económicos y financieros: 2002-2003, 1998-1999, 1993-94”. Lima, Perú.

**Jimenes, F.**

“El Modelo Neoliberal Peruano: Límites, consecuencias sociales y perspectivas” en Documento 184. Departamento de Economía de la PUC. Lima. 1999.

**Keynes, M.J.**

Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero. Duodécima reimpresión, 1992, Fondo de Cultura Económica. México, D.F. 1936.

**Kerner, Daniel.**

“La CEPAL, Las Empresas Transnacionales y la Búsqueda de una Estrategia de Desarrollo Latinoamericano”, en Revista de la CEPAL N.º 79. Santiago de Chile, NN.UU. 2003.

**Lenin, V.I.**

El Desarrollo del Capitalismo en Rusia. Reeditado por Edit Progreso. Moscú. 1908.

**Mankiv, R.**

Macroeconomía. 3.a edición, Antón Bosch. Barcelona, España. 2000.

**Mariátegui, J.C.**

“La industria en el Perú”, en *Levite dítalia e del América Latina*. Revista mensual del Touring Club Italino. V. XXXII (a III de la Ed. para América Latina). N.º 3, pp. 281, 289, 1926.

**Mariátigui, J. C.**

“Aniversario y Balance” en *Ideología y Política*. Edo. Minerva. Lima. 1928.

**Marx, C.**

“El Capital”. T.I. 1867.

**Prebisch, R.**

“Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo”, en *Trimestre Económico* N.º 138. México. 1983.

**Palomino Molina, A.**

*Patrones de Industrialización*. Tesis de Maestría. UNMSM. 1998.

**Palomino Molina, A.**

*Problema Agrario Peruano*. Editorial Perú Integral. Lima, Perú. 2002.

**Solow, R.**

*Una contribución de la Teoría del Crecimiento Económico*. UNAM. 1992.

**Thorp R y Whitehead, L.**

*Inflación y Estabilización en América Latina*", FCE. México, D.F. 1984.

**Thorp. R. y Bertram, G.**

*Perú 1890-1977. Growth and Policy in an Open Economy.* Mxmilian, Londres y Basingtoke. 1978.

**Villiamson, J.**

*Latin American adjusten. How much has happened?.* Instituto de Economía Internacional. Washington, D. C. 1990.