

Industriales en debate. Concepciones de política proteccionista entre industriales del Perú: 1935

Recibido: 20/10/2011

Aprobado: 15/11/2011

Juan Franco Lobo Collantes

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

<elobocolla@hotmail.com>

Carlos Guillermo Carcelén Reluz

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

<ccarcelenr@unmsm.edu.pe>

RESUMEN

La capacidad de diversificar nuestra economía y entrar en el camino de la industrialización, es parte de un debate en la agenda política actual que busca argumentar ya no sobre si hay que industrializarnos o no, sino más bien cómo lo vamos hacer. Dentro de este análisis el sector de empresarios que buscará ingresar en este proceso es pocas veces tenido en cuenta. En ese sentido, el presente texto busca aportar a ese análisis desde una perspectiva histórica, internándose en el año 1935. Este año es elegido debido a que el análisis central del artículo se fundamenta en un escrito publicado en dicho año por la Sociedad Nacional de Industrias. Este texto contiene entrevistas y reportajes a industriales de la época que nos acercan a su concepción sobre el proteccionismo. Las distintas concepciones sobre esta política y el explicar a qué se debe estas distintas concepciones, será el análisis central del artículo.

PALABRAS CLAVES: proteccionismo, industriales, sector industriales, grupos de inversión.

Industrial debate. Conceptions of industrial protection policy between Peru: 1935

ABSTRACT

The ability to diversify our economy and into the path of industrialization, is part of a debate on the political agenda that seeks no longer argue about whether to industrialize or not, but rather how we are going to do. In this analysis, the business sector to seek input in this process is rarely taken into account. In that sense, this paper seeks to contribute to this analysis from a historical perspective, going into 1935. This year is chosen because the main analysis is based on an article written in that year published by the National Society of Industries. This text contains interviews and industrialists from the time we come to their conception of protectionism. The different views on this policy and bel should explain what these different approaches will be the central analysis of the article.

KEYWORDS: protectionism, industrial, industry, investment groups.

Introducción

El crecimiento económico experimentado por el Perú en los últimos años ha comenzado a ser opacado frente al descontento social, evidenciando la insuficiencia de la política económica y social implementada por los diversos gobiernos para distribuir los ingresos percibidos. Esta circunstancia ha generado la posibilidad de cuestionar la forma en la que se enriquece el Perú por medio de las exportaciones, planteando el fomento de la diversificación de nuestra economía y una posible industrialización del país. En búsqueda de aportar, desde la perspectiva histórica, un mejor entendimiento del fenómeno de la industrialización en el Perú, el presente artículo analizará un componente medular de dicho proceso: los industriales o también llamado sector industrial.

Para ello, tomaremos como punto de partida el análisis de un texto, publicado en 1935 por la Sociedad Nacional de Industrias, titulado *La realidad industrial del Perú*. Dicho texto presenta entrevistas a industriales, así como artículos de los mismos, lo cual nos brinda una vasta información para entender las concepciones de política económica de los industriales en la década de 1930. El haber sido elaborado por la Sociedad Nacional de Industrias cobra mucha relevancia, pues fue precisamente esta organización una de las más importantes, o la más importante, como gremio donde los industriales e industrialistas pretendían influir en la política económica del gobierno en la década de 1930 (Caravedo, 1976).

De esta manera, a la luz de lo observado en el texto mencionado, analizamos el tema de mayor debate entre los industriales en dicho texto buscando responder a la siguiente pregunta: ¿Cómo los industriales en el Perú conciben en 1935 la política proteccionista?

Desarrollar esta pregunta requiere del manejo de ciertos conceptos claros. Para entender el concepto de «sector industrial», debemos fundamentarnos en dos ejes: empresario e industria, dada su relación actor-actividad, en este caso, económico. Entendemos empresario como los individuos dueños de la propiedad y que la dirigen como empresas en las que trabajan como asalariados libres. Esto incluye a los burgueses propiamente dichos, dueños de la empresa, quienes normalmente ostentan los puestos claves, como a la alta gerencia no propietaria (Durand: 2004). Mientras que actividad industrial la tomamos como la actividad económica que produce manufacturas para el mercado mediante máquinas movidas por una fuente de energía inanimada. También llamada industria manufacturera, es aquella que transforma las materias primas extraídas de los suelos de un determinado territorio (Durand, 1995).

Dejado en claro estos conceptos, podemos conceptualizar la idea central de los actores que analizaremos, el sector industrial, como un caso particular de empresariado: el sector industrial es el grupo de individuos que no necesariamente

tienen que estar relacionados, pero que operan como grupo porque tienen intereses que todos tienden a defender. A pesar de competir entre sí, y ser por naturaleza individualistas y egoístas, y de estar inmersos en distintas ramas de la industria, hay determinadas cuestiones y problemas que interesan a todos y que atraviesan la diversidad interna del sector (Durand, 2004).

Con estos conceptos planteados y por ende, una línea clara sobre a dónde apuntamos, presentamos a continuación un breve contexto económico del Perú en la década de 1930 antes de pasar al análisis central.

Contexto

En la década de 1930, los países latinoamericanos se caracterizaron por los problemas económicos que tuvieron que enfrentar a raíz de la crisis de 1929 originada en los Estados Unidos. La mayoría de países de la región fueron afectados, sufriendo nueve de ellos un descenso del 50% en el valor unitario de sus exportaciones entre 1928 y 1932 (Thorp, 1998). En el caso particular del Perú, el golpe también fue significativo. El precio de nuestras exportaciones descendieron a un 63%, mientras que las importaciones lo hicieron a un 59% (Cotler, 2005). En general, nuestros términos de intercambio entre 1929 y 1932 experimentaron una caída del 18% (Boloña: 1995).

Gian Franco Bardella (1989) plantea tres periodos para entender la crisis en el Perú. La primera que va de 1929 a 1932, que la denomina como muy grave crisis, la segunda entre 1933 y 1936 que la cataloga como estabilización y adecuación a la nueva realidad y la tercera, entre 1937 y 1939, que la llama «de recuperación», pero sólo en el sentido de volver a los niveles anteriores a la crisis¹.

A pesar de estas repercusiones, en general, a comparación de otros países de la región, en el Perú el efecto de la crisis no tuvo tan fuerte impacto y, debido a ello, pudo experimentar una recuperación más rápida. Esto se debe al resurgimiento de otros productos de exportación como el algodón y nuevos productos mineros, así como la expansión del petróleo a causa del rápido crecimiento que experimentó la inversión de la International Petroleum Company (Thorp, 1988).

Dado el panorama general de la crisis, es importante entender cómo esta influyó en la actividad industrial peruana. Según Emma Rojas (1975), la crisis planteaba factores a favor y en contra del desempeño industrial. A favor por la escasez y el consecuente aumento del precio de las importaciones, lo que generaba un

1 Sobre la crisis en el Perú, véase con más detalle en: Bardella (1989), *Un siglo en la vida económica del Perú, 1889-1989*, Capítulo XIV: «Los difíciles años treinta». Cotler (2005), *Clases, Estado y Nación en el Perú*, Capítulo 5: «La crisis de 1930 y el desarrollo orgánico de la lucha de clases». Thorp y Bertram (1988), *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*, Parte III: «La oportunidad para una renovada autonomía: 1930-1948».

mayor consumo de la producción nacional. Además, existía una mano de obra abundante y barata producto del desplazamiento del sector estatal ante la política de reducción de gastos. Pero también en contra por la escases de maquinaria debido a la contracción de la oferta internacional. Sumado a ello, tenemos la realidad del mercado de consumo, con una demanda bastante limitada que no permitía la expansión de la producción.

Tomando lo anterior como referencia, y a pesar de que no se han hallado datos suficientes sobre el desempeño industrial, algunos autores han elaborado valiosas estadísticas que nos indican un crecimiento del sector². Baltazar Caravedo (1976) menciona que la producción industrial en miles soles constantes pasó de 195,000 a 260,000 entre 1933 y 1942, respectivamente. Bulmer-Thomas (1998) afirma que la tasa anual promedio del crecimiento de la producción neta de las manufacturas entre 1933 y 1938 fue de 6.4% y que las manufacturas para 1938 representaba aproximadamente el 10% del PBI peruano. Finalmente Caravedo y Vellinga (1989) postulan que entre 1918 y 1943 la producción industrial ascendió de 125 millones a 450 millones de soles³.

Pero lo fundamental para entender el desempeño industrial post crisis es lo que Rosemary Thorp (1998) explica como la aparición del proteccionismo. La autora argumenta que la principal consecuencia de la crisis del 29 son las propuestas proteccionistas en Latinoamérica. Plantea que fue un proceso que aceleró las tendencias que se daban desde la década de 1920, y que generó en la década de 1930 propuestas proteccionistas como respuestas a la depresión comercial no sólo en Latinoamérica, sino también en países europeos como Inglaterra y Alemania, en el Asia como el Japón y hasta en los mismos Estados Unidos.

Algunos estudios apoyan esta tesis (Urquidi, 2005: 65; Díaz, 1988: 40), y esto nos sirve de referencia para entender cómo los industriales argumentaban sobre la política proteccionista, y que a continuación presentamos.

¿Buscando el proteccionismo industrial?

Diversos estudios proponen la medición o aproximación de la importancia y capacidad de influencia del sector industrial en el gobierno por medio de las concesiones proteccionistas que les pudieron dar en la década que analizamos. Por un lado, está la postura que argumenta la poca importancia del sector industrial. Así tenemos a Gonzalo Portocarrero (1982), quien menciona que antes de 1940 los

2 Para el caso de Latinoamérica véase en: Bulmer-Thomas (1998), *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. Urquidi (2005), *Otro siglo perdido: las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*. Thorp (1988), *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial*, Thorp (1998), *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*.

3 Existen también análisis por ramas: Baltazar Caravedo (1976: 50-51) para la rama textil y el calzado. Rosemary Thorp (1988: 292-293) para la rama de textiles de algodón y el cemento.

pedidos de protección de los industriales tenían poco eco en la opinión pública debido a que implicaba únicamente un aumento de las ganancias de un grupo particular con intereses particulares. También Rosemary Thorp (1995) menciona que hubo poco presión en favor del proteccionismo. Esto lo explica a través de la protección particular que se le dio a los tejidos en 1936, y que ella menciona que tuvieron un efecto mínimo sobre el nivel general de protección.

Sin embargo, otra postura argumenta que el sector industrial comenzaba a hacer sentir su presión. Francisco Durand (1995) afirma que el alza de aranceles, aunque todavía moderada, significó a fin de cuentas la primera medida exigida por los industriales y adoptada por el gobierno. Emiliano Palacios (1993), siguiendo esta postura, explica que el sector industrial presionó para que se concedieran aranceles más altos para los tejidos, y que generaban un aumento importante que evidencia la disposición del gobierno para apoyar la industria. Finalmente, quien argumenta de esta manera con mayor sustento es Baltazar Caravedo (1976). Éste autor plantea que para los industriales era una necesidad establecer tarifas proteccionistas frente a las importaciones de bienes de consumo, así como la liberación de importaciones de bienes de capital. Mencionamos que Baltazar Caravedo tiene mayor sustento por que fue el único de los autores que intentó acercarse al gremio industrial para explicar qué es lo que realmente quería el sector industria como proteccionismo. Sin embargo, en este caso sólo consulta una opinión, siendo por ello el análisis muy limitado como para concluir su propuesta.

Los anteriores autores mencionados, plantean su análisis sobre el mismo arancel, si siquiera tocar a los mismos industriales y preguntarse qué es lo que realmente querían ellos. Por ello, pasemos pues, en búsqueda de entender al sector industrial, al análisis de sus argumentos.

Efectivamente, habían industriales que planteaban al proteccionismo como la mejor forma de fomentar la industria. Uno de ellos era Jorge Bertie, vicepresidente de la Sociedad Nacional de Industrias y presidente del comité de la industria textil de algodón, quien mencionaba que «Hay que mantener la protección arancelaria vigente o aumentarla en los casos donde sea necesario para el desarrollo de unas industrias establecida» (Sociedad Nacional de Industrias-SNI, 1935: 73-74). Luego, cuando explica el problema de los tejidos peruanos ante la avalancha de los productos japoneses, afirma que «ante este panorama desde luego no muy halagador lo necesario e imperativo es observar y estudiar el caso de la competencia japonesa, sobre bases reales y prácticas, ofrecer a los industriales una protección adecuada llegado el momento» (SNI, 1935: 105).

Otro directivo de la SNI, J.A. Salazar, miembro del directorio de la institución y dueño de la fábrica de jabones «Rey», afirmaba que la industria no se desarrollaba a toda plenitud debido a que «se encuentran estacionarias por falta de disposiciones arancelarias y garantías que las respalden» (SNI, 1935: 76).

Otros industriales también apoyaban esta postura. Enrique Mejía, propietario de la fábrica de tejidos de lana «Maranganí», postulaba que las medidas para desarrollar la industria tenían que estar dirigidas a proteger la producción interna, pero dejando en claro la necesidad de tener facilidades para la importación de bienes necesarios para la producción. Por ello argumentaba que se necesitaba:

...una política arancelaria que favorezca, aún más que con el actual arancel, a la industria nacional, para restringir, en todo lo posible, la importación de manufactura del extranjero, y al mismo tiempo, establecer derechos mínimos para todos los repuestos, anilinas y diversos materiales que deben obligadamente traerse del exterior, para las fábricas del país (SNI, 1935: 102).

En esta misma línea estaba Eugenio Isola, director-secretario de la SNI, quien afirmaba sobre las importaciones que para apoyar a la industria se necesitaba una «Liberalización de derechos de importación a las máquinas y repuestos necesarios para las diversas industrias establecidas o por establecerse en el país con excepción, naturalmente, de las que se puedan obtener de la industria local» (SNI, 1935: 70).

Luis Guillermo Oztolaza, fundador y presidente de la «Fábrica Nacional de Aserrar Maderas», en un lenguaje más romántico, argumenta a favor del proteccionismo de la siguiente manera:

En una época como la actual, en que el nacionalismo se acentúa cada vez más y el espíritu individualista de los pueblos manifiestamente se mantiene, una política industrial bien definida y fomentada, juega papel preponderante en el desenvolvimiento de las fuerzas vivas de un país. El Perú, que es lo que nos interesa, dueño de una vastísima zona con variedad incalculable de productos y materias primas, necesita de esa política abiertamente proteccionista a fin de alcanzar el desarrollo industrial que todos ansiamos (SIN, 1935: 122).

A este punto se suma también Tomás Ronald propietario de la fábrica de jabones de la firma Ronald y Co., de la cual es fundador y gerente. Este industrial argumenta sobre la política proteccionista que «pertenece también a la categoría de una verdad demostrada, el hecho que sin adecuada protección arancelaria, no podremos tener jamás una industria nacional» (SNI, 1935: 66). Sin embargo, afirmar que esta es una posición unánime entre el sector industrial, sería omitir otras posiciones. Había industriales que argumentaban que el proteccionismo debería ser moderado. Luis Pardo, gerente de la fábrica de tejidos de lana «Los Andes», mencionaba que:

Un mejor estudio y aplicación de las tarifas aduaneras vigentes, con referencia a los productos cuyos similares se elaboran en el país, sin mayor aumento de los derechos de importación, influiría directamente en el mayor desarrollo de la industria textil de lana en el Perú (SNI, 1935, p. 100).

Otro entrevistado en el texto, Eduardo Marisca, mencionaba que el proteccionismo tiene que ser muy moderado. Aunque no se señala su procedencia, creemos que el estar en dicha publicación, evidencia que tiene cierta relevancia para los industriales de la época. Este personaje argumentaba que para el mejoramiento de la industria:

... la única forma de conseguir la prosperidad nacional sin afectar a la de otras naciones, es la que se inspire en los principios de un proteccionismo restringido, limitado a aquellos productos que sea fácil elaborar a buen mercado, y para los que la naturaleza hubiera concedido materias primas en grandes cantidades y en situaciones de fácil y sencilla explotación. Toda otra industria es exótica y debe ser excluida definitivamente de nuestra economía (SNI, 1935: 77).

En base a esta reflexión, el autor argumenta que, para el caso del Perú, las medidas que se habían dado en materia de protección, ya habían sido suficientes:

Es, pues, evidente que nuestra legislación de aduanas protege ampliamente a las industrias establecidas, el Gobierno del Perú se ha sumado también a la política mundial al respecto, y creo que nada más puede hacerse sobre el particular, somos ya en mi concepto, exageradamente proteccionistas (SNI, 1935: 77).

El caso más significativo para entender estas distintas posturas, es el de Ricardo Tizón y Bueno, respetable personaje de la industria peruana. No sólo es reconocido por su labor en la gestión y dirección de algunas industrias peruanas, sino también por haber sido varios años durante el Oncenio de Leguía, presidente de la Sociedad Nacional de Industrias. Ricardo Tizón y Bueno criticaba al proteccionismo del estado peruano:

Los programas pomposos, a base de cuantiosos desembolsos por el Estado, y los planes de exagerado y no bien orientado proteccionismo, son a todas luces, contra-productivos. Si lo mejor es siempre enemigo de lo bueno, tratándose del fomento industrial de un país de incipiente desarrollo económico como el nuestro, la megalomanía es por concepto inaceptable (SNI, 1935: 46).

Esta postura lo sustentaba en la idea de que el arancel sólo perseguía fines fiscalistas, y que no necesariamente fomentaba el desarrollo industrial:

...cuando, como en el caso de las últimas elevaciones de arancel de derechos de importación, el propósito ostensible ha sido el fomentar el progreso de nuestras escasas manufacturas, siempre tras de ese propósito se ha agazapado el verdadero móvil de tendencia fiscalista (SNI, 1935: 46).

Además de este industrial importante, el texto también nos brinda los argumentos de Adolfo Berger, quien al igual que Eduardo Marisca, no tienen alguna referencia relativa a algún cargo en la SNI o en alguna fábrica, sin embargo sus argumentos nos parecen importantes por el contenido y por el hecho de estar publicado en un libro para difundir la industria en el Perú.

Adolfo Berger, en primer lugar, critica los aranceles proteccionistas debido al fracaso que tuvieron durante el Oncenio de Leguía:

...a pesar de las tarifas arancelarias de los años 1920, 1923 y 1928 con tendencias proteccionistas ya bien definidas a pesar de la fuerte protección que significa la actual depreciación de la moneda nacional, la industria manufacturera no hace progresos que de ella se esperaba y, en muchos casos terminaron los ensayos, no obstante las patentes de introducción y toda clase de facilidades dadas por las autoridades, con fracasos (SNI, 1935: 55).

Finalmente, finiquita su exposición planteado el problema del desconocimiento de las teorías económicas de la época, así como tampoco tener en cuenta nuestra realidad económica:

Fomentar la industria manufacturera nacional exclusivamente la tarifa arancelaria proteccionista, significaría desconocer no solo las reglas más elementales de las ciencias económicas, sino también las experiencias de la industria. El Perú no puede confiarse demasiado a la abundancia de materias primas y el estimulante artificial del derecho de importación (SNI, 1935: 55).

Por último, sumando a esta postura, es interesante observar la entrevista realizada a Augusto Wiese, presidente de la Cámara de Comercio de Lima. Recordemos que esta institución era bastante importante en estos años. Basadre (1963), citando una crónica en 1936 menciona que:

Sus opiniones y solicitudes son tomadas en seria consideración por el Estado, pues, aparte de su especialización en todos los asuntos de comercio, su seriedad y elevados puntos de mira hacen que sus consejos o sugerencias tengan toda la fuerza moral (p. 155).

Como presidente de la institución, y a pesar de que apoya la idea de industrializar al país, argumenta notoriamente en favor de que este desarrollo industrial no afecte al comercio en general, como lo sería el proteccionismo:

No hay que confiar demasiado, en este sentido, en medidas artificiales y peligrosas, como son, en el alza de los derechos de importación, las primas a la producción, etc. Es indudable que el mejor incentivo para fundar industrias nuevas es el lucro.

Quienes fundan nuevas industrias persiguen obtener una ganancia. Es necesario que los capitales que se inviertan en nuevas industrias gocen de toda clase de garantías y no sufran restricciones gravámenes incesantes (SNI, 1935: 63).

De esta manera, el concluye su postura evidenciando nuevamente la importancia del comercio en la industria: «Creo, que por eso, que es necesario dar toda clase de seguridades al capital extranjero y al personal técnico extranjero que se requieren, indispensablemente, en todos los países que organizan el comienzo de su industrialización» (SIN, 1935: 64).

Es más que interesante encontrar este argumento en una publicación de la Sociedad Nacional de Industrias, sobre todo cuando mucha de la bibliografía existente nos indica que los industriales buscaron el proteccionismo. Por ello, se considera inadecuado seguir argumentando que la importancia o no del sector industrial la podemos observar en sus pedidos de desarrollo de la industria por medio de la búsqueda de ser protegidos, cuando varios de ellos no lo compartían.

La evidencia, en el texto analizado, de que estas posturas heterogéneas se plasaban en el tipo de pedido al gobierno sobre política proteccionista de los industriales, se pueden ver concentradas y sintetizadas en la entrevista al Ingeniero Héctor Boza, ministro de fomento de gobierno vigente. Sus argumentos son de suma importancia debido a que representaba al gobierno. Mencionaba que:

Es, así mismo, conveniente que el Estado proteja la industria establecida y la por establecerse. Pero la política de protección debe inspirarse en normas legales y científicas. El abuso de una protección arbitraria y empírica es tan nociva como la ausencia absoluta de protección... (SNI, 1935: 15).

De esta manera podemos entender cómo el arancel de 1935 se consideró un arancel sin una línea clara de proteccionismo, entendiéndose más como fiscal (Boloña, 1981), y por ende, en contraste con otros países latinoamericanos, el Perú utilizara el arancel como instrumento de forma ocasional (Días, 1988). Es decir, tiene mayor lógica entender la línea del arancel con respecto al sector industrial, no por su capacidad o no de presión al gobierno, sino más bien, porque expresa la diversidad de posturas de los mismos industriales.

Una aproximación de la diversidad de posturas

Sin embargo, a la luz de las fuentes presentadas párrafos arriba, ¿Cómo explicamos la diversidad de posturas sobre el proteccionismo?

Se sostiene que este fenómeno se debió a la diversidad de los orígenes de los capitales invertidos en industria. Ya en 1976, Baltazar Caravedo argumentaba que los orígenes de los capitales provenían de los Terratenientes, Agro-exportadores, de

empresas foráneas y de inmigrantes resididos en el Perú. Anthony Ferner (1982) menciona también que dentro de la Sociedad Nacional de Industrias, coexistían varios tipos de capitales. A pesar de que estos autores nos dan los primeros pasos en el análisis del sector industrial, no van más allá de señalamiento.

Pero para poder sustentar lo mencionado, nos es fundamental apoyarnos en Alfonso Quiroz (1990) y su idea de grupos económicos. Este autor argumenta que entre 1890 y 1930 se forman varios grupos económicos nativos de inversión, con capacidad de invertir en diversos sectores, y que se formaron a modo de imitación de las grandes empresas extranjeras que invertían en distintas áreas. Dentro de esta gama de grupos, él identifica los grupo «Pardo» y «Prado» como los más ligados a la industria.

El grupo Pardo tenía inversiones en la hacienda azucarera «Tumán», en el «Banco Popular», en compañías de seguros como «La popular» y «La Urbana». Sumado a ello tenían a su cargo la Fábrica Nacional de Tejidos «La Victoria». Mientras que el grupo Prado, además de la Fábrica Nacional de Tejidos de Lana y «San Jacinto», también tenían inversiones en empresas ferroviarias, urbanizadoras, de servicio de luz, en compañías de seguros como «La popular» y en finanzas como en el «Banco Popular» y el «Banco Italiano».

Esta descripción de la capacidad de los grupos para diversificar sus inversiones, nos muestran que es bastante difícil hablar de empresarios únicamente industriales. Se trata de grupos de inversión que observan oportunidades en las que pueden generar mayor ganancias. Si un empresario tiene inversiones en el comercio de importación de una mercancía y estas le generan mayores ingresos que una fábrica en la que también tiene inversiones, va ser bastante difícil que ese empresario busque un proteccionismo de parte del gobierno. Sin embargo, si existe una circunstancia en la que el comercio de importación de la mercancía declina, cómo sucedió durante la crisis del 29, y que la fábrica comience a generar mejores ingresos, es más lógico entender peticiones de proteccionismo, o por lo menos la mantención de los mismos al no saber si retornaran en algún momento los ingresos del comercio de importación. Se habla de un conflicto de intereses para entender la heterogeneidad de posturas entre los industriales.

La idea de los grupos económicos todavía estaba vigente para 1930. Un ejemplo en los capitales extranjeros era la W.A. Grace y C. Esta gran transnacional tenía inversiones en la compañía de vapores «Grace-Line», eran agentes de las fábricas Nacionales de tejidos de Algodón «El Inca Vitarte» y «La Victoria», y eran representantes de los ingenios azucareros de la «Compañía Agrícola Carabayllo» y la «Sociedad Agrícola Paramonga» (El Comercio, 01-01-1930: 6). Es decir, tenían inversiones en transporte internacional, industria textil y en agro exportación.

Además de este grupo económico de inversión, presentamos la información sobre dos industriales que pudimos hallar entre el texto y algunas fuentes periódicas.

cas. El caso de Tomas Ronald es interesante. Como mencionamos líneas arriba, es fundador y gerente de «Ronald y Co.». Esta firma, además de sus inversiones en su fábrica de jabón, se dedicaba a la importación de abarrotes, licores extranjeros, materiales de construcción, papeles, entre otros, de todo el mundo (El Comercio, 01-01-1930, p. 8).

Este personaje nos evidencia, al igual que los grupo Prado y Pardo que propone Alfonso Quiroz (1990), que la inversión en industria era parte de una gama de inversiones en las que podía participar un empresario. Mientras que la idea de que ciertas circunstancias favorecen más a la inversión en uno u otro sector, también lo deja notar, cuando argumenta que se debería aprovechar la nueva coyuntura de las políticas económicas a raíz de la crisis:

No escatimemos, pues esta protección a nuestra industria; lo que se hará imposterable, cuando al mejorar el volumen y el precio de nuestros productos de exportación, mejore el valor de nuestra moneda en el cambio y desaparezca esta protección adicional de que hoy goza (SNI, 1935, p. 66).

De esta manera, Tomás Ronald hace un llamado al aprovechamiento de este clima proteccionista e invertir en industria.

Otro caso parecido es el del vicepresidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Jorge Bertie. Como mencionamos en párrafos anteriores, su idea de protección a la industria textil es explícita. Pero el otro cargo que también ya mencionamos, como presidente del comité de la industria textil de algodón se la gana gracias su actividad industrial: es jefe de la sección textil de la Casa «Duncan Fox». Esta casa se denominada «comercial», porque precisamente tiene muchas inversiones en importaciones de diversos artículos. Por ello es entendible que Bertie hable por sobre todo de su sector, y no muestre una reflexión amplia sobre la problemática del proteccionismo en general. Su principal argumento es sobre la rama que le compete diciendo que «Situadas las cosas en este terreno no es pues justo esperar que los industriales peruanos no tengan protección gubernativa adecuada» (SNI, 1935: 105).

Estos pequeños ejemplos nos acercan a la dimensión tan confusa que caracteriza los elementos de lo que se podría llamar «sector industrial» en la realidad peruana de la década de 1930. Lo que intentamos hacer es acercarnos a sus concepciones, diferencias, tensiones y similitudes de un sector poco estudiado en nuestra historiografía económica y social, y que esperamos en una investigación más extensa en un futuro cercano, nos presente mayores aristas para entender a los «industriales».

Conclusiones

Los industriales en el Perú en 1935 concebían la relación entre la política proteccionista y el desarrollo industrial de manera heterogénea. Industriales como Tomás Ronald, Jorge Bertie, J. Salazar, Enrique Mejía y Luis Guillermo Oztolaz apostulaban que la política proteccionista favorecía mucho a las fábricas establecidas en el país. Otros industriales como Luis Pardo y pensadores como Eduardo Marisca argumentaban que el exceso de proteccionismo no era adecuado, y que más proteccionismo que el existente no debería haber. Mientras que otros respetables industriales como Ricardo Tizón y Bueno y sumando el pensador Adolfo Berger, desestimaban al proteccionismo como forma inadecuada de fomentar la industria, asemejándose al argumento de Augusto Wiese, presidente de la Cámara de Comercio Lima, quien sostenía también que el proteccionismo dañaba las esperanzas de desarrollar una industria manufacturera, y que más bien el libre cambio iba generar mayores inversiones. Este contraste heterogéneo de posturas se condensa en la política formulada por el ministro de fomento y se refleja en las medidas arancelarias de 1935, que no pueden afirmarse como proteccionista ni librecambistas. De esta manera se critica a las posturas que tratan de entender la importancia o no del sector industrial a través de su capacidad de pedir proteccionismo, cuando el tema de la protección entre los mismos industriales era una cuestión controversial.

Esta heterogeneidad de posturas responde a la heterogeneidad de los grupos económicos que invertían en industria y de sus inversiones en otros campos. En tanto ciertas coyunturas favorezcan las ganancias en industria con respecto a otros sectores como el de importación, los industriales abogarán por la mantención y aprovechamiento de la coyuntura y fomentar la inversión industrial, como el caso de Tomás Ronald. En otros casos, abogarán únicamente por su rama, y las mejoras en protección para dicha rama en particular, sin intentar postular una idea general de protección para fomentar la inversión en industria, como es el caso de Jorge Bertie.

Referencias bibliográficas

Fuentes primarias:

Periódico *El Comercio*. Año: 1930.

SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS. (1935). *La realidad industrial*. Lima: Ediciones Federico Bolaños-César A. Belaunde.

Fuentes secundarias:

BARDELLA, Gianfranco (1989). *Un siglo de vida económica en el Perú 1889-1989*. Lima: Banco de Crédito del Perú.

- BASADRE, Jorge y Rómulo FERRERO (1963). *Historia de la Cámara de Comercio de Lima*. Lima: Santiago Valverde.
- BOLOÑA BEHR, Carlos (1981). *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980*. Tesis de doctorado no publicada, Universidad de Oxford, Oxford.
- BULMER-THOMAS, Víctor (1998). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- CARAVEDO MOLINARI, Baltazar (1976). *Burguesía e industria en el Perú, 1933-1945*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- CARAVEDO MOLINARI, Baltazar y Menno VELLINGA (1989). El proceso formativo de la burguesía arequipeña. En: Vellinga, Menno y Cerutti, Mario, *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*. (147-179). Madrid: Alianza Editorial.
- COTLER, Julio (2005). *Clase, Estado y nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- DÍAZ, Carlos (1988). América Latina en los años treinta. En: Thorp, Rosemary, *América Latina en los años treinta: el papel de la periferia en la crisis mundial*. (31-68). México: Fondo de Cultura Económica.
- DURAND, Francisco (1995). Historia de la industria en el Perú Republicano 1840-1980. En: Milla Batres, Carlos, *Atlas histórico y geográfico del Perú, Tomo III: La independencia y la república 1800-2000*. (133-212). Lima: Editorial Milla Batres.
- DURAND, Francisco (2004). *El poder incierto: trayectoria económica y política del empresariado peruano*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- FERNER, Anthony (1982). *La burguesía en el desarrollo peruano*. Lima: ESAN.
- PALACIOS MONTENEGRO, Emiliano (1993). *Política económica y su relación con el sector industrial y el sector exportador: de la crisis de 1929-30 a la caída del gobierno de Bustamante*. Tesis de Bachillerato no publicada, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- PORTOCARRERO, Gonzalo (1982). *El proceso de industrialización en el Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- QUIROZ, Alfonso. (1990). *Banqueros en conflicto: estructura financiera y económica peruana, 1884-1930*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.
- ROJAS ALBERTINI, Emma (1975). *Políticas de industrialización en el Perú, 1900-1968*. Tesis de Bachillerato no publicada, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- THORP, Rosemary (1995). *Gestión económica y desarrollo en Perú y Colombia*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.
- THORP, Rosemary (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- THORP, Rosemary y Geoffrey BERTRAM (1988). *Perú, 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul Editores.
- THORP, Rosemary y Carlos LONDOÑO (1988). El efecto de la Gran Depresión de 1929 en las economías de Perú y Colombia. En: Thorp, Rosemary, *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial*. (103-138). México: Fondo de Cultura Económica.
- URQUIDI, Víctor (2005). *Otro siglo perdido: las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.