



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ciencias Sociales

Escuela Profesional de Historia

El diseño de las políticas industriales en el Perú.

Actores, propuestas e impacto en la industria

manufacturera, 1939-1948

TESIS

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Historia

AUTOR

Saulo Sabino REYES NEIRE

ASESOR

Dr. Juvenal LUQUE LUQUE

Lima, Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Reyes, S. (2025). *El diseño de las políticas industriales en el Perú. Actores, propuestas e impacto en la industria manufacturera, 1939-1948*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Saulo Sabino Reyes Neire
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	72791912
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0009-4935-4751
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Juvenal Luque Luque
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	06066925
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-9796-097X
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Francisco Quiroz Chueca
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	25505843
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Cesar Puerta Villagaray
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	09475141
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	David Víctor Velásquez Silva
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	40852804

Datos de investigación	
Línea de investigación	E.4.4.4. Historia económica
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	No aplica.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2021 - 2025
URL de disciplinas OCDE	Historia: https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#6.01.01



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
VICEDECANATO ACADEMICO

**ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS EN MODALIDAD PRESENCIAL PARA
OPTAR EL TITULO DE LICENCIADO EN HISTORIA**

En Lima, a los Ocho días del mes de agosto del dos mil veinticinco, se reunieron los miembros del Jurado Calificador bajo la presidencia del Doctor Francisco Felipe Quiroz Chueca con la asistencia de los miembros del Jurado, Mg. César Puerta Villagaray y el Mg. David Víctor Velásquez Silva y el Dr. Juvenal Luque Luque, en su condición de asesor, para asistir al acto de sustentación de la tesis titulada:

**“El diseño de las políticas industriales en el Perú. Actores, propuestas e
impacto en la industria manufacturera, 1939-1948.”**

presentada por el Bachiller Saulo Sabino Reyes Neire, para optar al título de Licenciado en Historia.

De conformidad con el Reglamento General de Grados y Titulos de la Universidad, el Estatuto de la Universidad y la Ley Universitaria 30220, el acto de sustentación se dio inicio a las 4:00 de la tarde.

Concluido el acto de exposición y defensa de la tesis, los miembros del Jurado Calificador procedieron a deliberar y acordar otorgar la calificación siguiente:

APELLIDOS Y NOMBRES	NOTA EN NÚMEROS	NOTA EN LETRAS
SAULO SABINO REYES NEIRE	18	DIECI OCHO

Dr. FRANCISCO QUIROZ CHUECA
Presidente

Mg. CESAR PUERTA VILLAGARAY
Miembro

Mg. DAVID VICTOR VELASQUEZ SILVA
Miembro

Dr. JUVENAL LUQUE LUQUE
Asesor



UNMSM

Firmado digitalmente por SILVA
SIFUENTES Jorge Elias Tercero FAU
20148092282 soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 11.08.2025 20:02:48 -05:00

Dr. JORGE ELIAS TERCERO SILVA SIFUENTES
Vicedecano Académico



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Universidad del Perú. Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE HISTORIA

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo; JUVENAL LUQUE LUQUE, en mi condición de asesor acreditado con la **Resolución Decanal N°1663 -D-FCCSS/UNMSM**, de la Tesis de investigación académica cuyo título es “El diseño de las políticas industriales en el Perú. Actores, propuestas e impacto en la industria manufacturera, 1939- 1948.” presentada por el bachiller Reyes Neire Saulo Sabino, para optar el título profesional de LICENCIADO EN HISTORIA, **CERTIFICO** que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje **8% de similitud**, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional**.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del título correspondiente.

Lima 20 de mayo de 2025

FIRMA DEL ASESOR

DNI N° 06066925

JUVENAL LUQUE LUQUE



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1: CONTEXTO Y ANTECEDENTES.....	15
1.1. El panorama industrial durante la República Oligárquica (1890-1919)	16
1.2. La situación de la industria a lo largo del Oncenio (1919-1930).....	22
1.3. La política industrial en el contexto de la Gran Depresión (1930-1939).....	26
1.3.1. Creación del Banco Industrial del Perú y la reforma arancelaria de 1936.....	28
1.3.2. El desempeño industrial durante la década de 1930	36
CAPÍTULO 2: POLÍTICA COMERCIAL-ADUANERA	40
2.1. Restricciones y control del comercio exterior (1939-1948).....	42
2.1.1. Gestión de permisos de importación y exportación industrial	44
2.1.2. La Comisión de Regulación de Comercio Exterior (1945).....	52
2.2. Convenio comercial peruano-estadounidense de 1942	60
2.3. Proteccionismo arancelario: La tarifa aduanera de derechos de importación (1947)...	66
CAPÍTULO 3: POLÍTICA CREDITICIA	71
3.1. El Banco Industrial del Perú (BIP)	71
3.1.1. El funcionamiento del BIP: modificaciones e incentivos legales, 1939-1948.....	72
3.1.2. La estrategia crediticia del BIP	73
3.2. El Expor-Import Bank de Washington: gestiones e inversiones industriales.....	83
CAPÍTULO 4: PROMOCIÓN ESTATAL DIRECTA	90
4.1. Auspicio de misiones norteamericanas de investigación técnico-industrial	91
4.2. Surgimiento de la empresa pública: Corporaciones Industriales Estatales (CIE).....	94
4.2.1. Corporación Peruana del Santa (CPS)	94
4.2.2. Corporación Peruana del Amazonas (CPA).....	99
4.2.3. El programa Aprista de industrialización: las nuevas CIE.....	108
CAPÍTULO 5: CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1939-1948.....	117
5.1. Industrias líderes: textil y alimentos	117
5.2. Industrias menores.....	124
CONCLUSIONES.....	132
FUENTES	136
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	137

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: PBI de la industria manufacturera, 1896-1929	26
Gráfico 2: Producción de la industria manufacturera como porcentaje del PBI total, 1929-1939	36
Gráfico 3: Porcentaje de la producción del sector manufacturero por ramas, 1929-1939.....	37
Gráfico 4: Comercio exterior del Perú durante la Segunda Guerra Mundial, 1939-1945	61
Gráfico 5: Principales socios comerciales del Perú durante la Segunda Guerra Mundial, 1942-1945.....	62
Gráfico 6: Evolución del número de préstamos asignados por el BIP, 1937-1949	75
Gráfico 7: Porcentaje de la distribución crediticia del BIP en Lima y provincias, 1941-1949.	79
Gráfico 8: Producción cauchera de la Corporación Peruana del Amazonas, 1942-194	102
Gráfico 9: Venta de caucho de la Corporación Peruana del Amazonas, 1942-1945	102
Gráfico 10: Porcentaje de la producción del sector manufacturero por ramas, 1939-1948....	128
Gráfico 11: PBI global de la industria manufacturera en el Perú, 1929-1948	129

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tarifa de derechos de importación de artículos manufacturados, establecidos en el marco del Convenio comercial entre Perú y Estados Unidos, 1942	64
Tabla 2: Distribución del crédito asignado por el BIP según ramas industriales, 1937-1953 ⁽¹⁾	78
Tabla 3: Distribución crediticia del BIP en Lima y provincias, 1941-1949	78
Tabla 4: Número de establecimientos de la industria textil en el Perú, 1940-1948.....	119
Tabla 5: Personal activo ⁽¹⁾ de la industria textil en el Perú, 1940-1947	120
Tabla 6: PBI ⁽¹⁾ de la industria manufacturera por sectores, 1939-1948	121

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Permisos de importación de algunas fábricas textiles de la capital, 1940-1942	46
Cuadro 2: Destino de los préstamos acordados del BIP, 1942-1948	81
Cuadro 3: Principales artículos elaborados por la industria textil en el Perú, 1940-1948.....	120
Cuadro 4: Número de establecimientos y personal activo de industrias menores en el Perú, 1941-1948	124
Cuadro 5: Principales artículos elaborados por industrias diversas menores en el Perú, 1940-1948.....	127

SIGLAS Y ABREVIATURAS

PI (Política industrial).

SNI (Sociedad Nacional de Industrias).

BIP (Banco Industrial del Perú).

BCRP (Banco Central de Reserva del Perú).

CCL (Cámara de Comercio de Lima).

PBI (Producto Bruto Interno).

CIE (Corporaciones Industriales Estatales).

CPS (Corporación Peruana del Santa).

CPA (Corporación Peruana del Amazonas).

CMP (Corporación Maderera del Perú).

CPC (Corporación Peruana del Carbón).

ADLP (Archivo Digital de la Legislación Peruana).

ACM (Actas de Consejo de ministros).

AGN (Archivo General de la Nación).

BNP (Biblioteca Nacional del Perú).

C.P.A. (Célula parlamentaria aprista).

A mis padres, Filomón Reyes y Eleuteria
Neire, por su apoyo inconmensurable,
comprensión invaluable y motivación
inspiradora.

A Verónica, por un amor, fuente de la
verdad y fruto del tiempo.

INTRODUCCIÓN

La Segunda Guerra Mundial afectó seriamente el esquema económico de los países latinoamericanos, pero debido a la lejanía del escenario de las hostilidades, el conflicto no perjudicó la infraestructura, población o el terreno como en los países contendientes; sino tuvo implicaciones más indirectas; principalmente, ocasionando alteraciones en el comercio internacional, con la interrupción de los intercambios comerciales a causa de los bloqueos entre los bandos beligerantes (Gonzales, 2017). Particularmente, destaca el caso del bloqueo marítimo británico a la Alemania nazi que encareció los productos industriales europeos tan demandados por los países de América Latina, lo que produjo una drástica caída en su importación. De manera que, en países como Brasil y Argentina este bloqueo comercial representó una protección natural para el progreso de su industria. Frente a esta coyuntura la mayoría de los gobiernos de la región intervinieron en la economía para promover iniciativas de industrialización, —política que comenzó a adoptarse con entusiasmo desde la crisis de 1929— en base al proteccionismo y a la sustitución de importaciones, medidas que también se extendieron en los países africanos y asiáticos, que tuvieron como agentes promotores a los funcionarios estatales y algunos empresarios. Asimismo, estas iniciativas fueron reforzadas por las tendencias geopolíticas o externalidades, primero a raíz del conflicto bélico y en los años sucesivos por las condiciones de la Posguerra (Comín, 2014).

Recordemos, además, que la recuperación del comercio exterior de América Latina tras la depresión económica de los años treinta supuso un desplazamiento geográfico comercial, puesto que hasta 1938 los mercados alemanes, italianos y japoneses absorbían más del 50% de exportaciones totales; asimismo, estos países proporcionaban cerca del 45% de las importaciones, en perjuicio del mercado británico y en menor medida al norteamericano. Este escenario, lógicamente colocaba a los países latinoamericanos en una situación extremadamente vulnerable ante el estallido de una eventual guerra en Europa, en especial durante la imposición del bloqueo británico a los países del Eje y viceversa (Bulmer-Thomas, 2017). Por tanto, con el inicio del conflicto se produjo una fuerte contracción de las exportaciones de materias primas por la pérdida del mercado europeo y una drástica caída en el volumen de las importaciones. Así, la Segunda Guerra Mundial, al igual que anteriores choques macroeconómicos externos, aunque con mayor contundencia, generó las condiciones para un

intervencionismo cada vez más superlativo por parte de los gobiernos latinoamericanos en el comercio exterior y en torno al proceso de industrialización dirigido por el Estado.¹

En este contexto, el régimen de Manuel Prado Ugarteche (1939-1945), miembro de una familia pudiente y de un importante clan banquero del país, alineó su política económica con los EE. UU, donde la promoción de la industria nacional a través de políticas industriales (PI) ocupó un espacio importante en su plan de Gobierno. De este modo, estableció una política de controles de carácter transitorio acorde a las necesidades comerciales del mercado norteamericano a fin de abastecerlo de materias primas. Bajo este régimen flexible y generoso se instalaron las primeras empresas extranjeras en el país que permitieran producir internamente artículos que la guerra impedía importar, entre ellas, la Compañía Fleishman (1941), Leche Gloria (1942), la primera fábrica de llantas en el país, Good Year (1943), un gigante como la Coca Cola (1946), entre otros (Durand, 1995). Por tanto, estas medidas especiales no solo permitieron la expansión de la industria, sino también del sector de la construcción, ambos muy vinculados entre sí; así pues, el boom de la construcción estimuló e impulsó al sector manufacturero, tales como la industria de cemento, vidrios, madera, pinturas y demás afines (Thorp y Bertram, 2013), lo cual condujo a un crecimiento de una industria manufacturera más heterogénea y diversificada, que en décadas anteriores (Durand, 1995).

En esta línea, junto al crecimiento del sector de la construcción, la expansión de la industria manufacturera, el crecimiento urbano y la expansión del Estado también fueron condiciones determinantes en la expansión industrial durante la década de 1940. Por un lado, en estos años se inició la migración del campo a la ciudad, con lo cual se requirió una mayor demanda de textiles, artículos alimenticios y bebidas que motivaron a la expansión de empresas dedicadas al rubro para abastecer al creciente mercado interno de la urbe. Así también, en este decenio creció la participación del Estado en la economía, el cual asumió también roles más empresariales. Una de las actividades más efectivas fue la construcción de carreteras que permitió al empresario fabril de Lima llevar su producción a regiones como Arequipa, Huancayo, Cusco, Trujillo, etc., generando una fuerte competitividad entre el empresariado limeño y regional. Además, nótese que esta fue la época de la creación de las empresas o

¹ Según Bértola y Ocampo (2010) el término “industrialización dirigida por el Estado” posee tres características básicas: una notable ampliación de las responsabilidades del Estado respecto a la esfera económica y social; el énfasis en la industrialización como modelo de desarrollo económico; y, por último, la orientación hacia el desarrollo del mercado interno, o más conocido internacionalmente como la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

corporaciones públicas, a nivel industrial, comercial y en materia de aeropuertos (Contreras y Monsalve, 2022).

En tal sentido, la presente investigación busca demostrar –sin subestimar ni desmerecer las propuestas de los investigadores que me precedieron–, que la industria manufacturera del Perú entre 1939 y 1948 no solo creció por cortesía de la inestabilidad comercial generada por la Segunda Guerra Mundial y la Posguerra, el boom de la construcción, el inicio del crecimiento demográfico de la ruralidad al mundo urbano, o de la expansión del Estado en la economía y su incursión en el mundo empresarial; sino gracias al diseño y aplicación de políticas industriales (PI) de naturaleza cada vez más abierta y efectiva, en lugar de las tímidas medidas proindustriales implementadas en el decenio de 1930. En tal sentido, el objetivo principal de esta investigación es analizar el proceso de diseño de las políticas industriales en el Perú. En virtud de ello, para esta investigación nos planteamos tres objetivos específicos; primero, identificar a los gremios empresariales y políticos que promovieron el diseño de las PI entre los años 1939-1948; segundo, analizar los argumentos mediante los cuales se justificó la creación de las políticas industriales entre 1939 y 1948; por último, examinar la influencia que tuvieron las medidas proindustriales en el crecimiento del sector durante la década de 1940.

Para este fin, la teoría empleada en esta investigación es el enfoque neoinstitucional del economista e historiador Douglass C. North, una perspectiva teórica que sugiere que las instituciones (normas, leyes) y organizaciones –empresarios, partidos políticos, sindicatos, órganos educativos y otros– de la sociedad son determinantes en el desempeño de la economía. Así pues, como veremos más adelante, la Segunda Guerra Mundial y la Posguerra afectaron las actividades productivas y comerciales del país de tal manera que indujeron a las organizaciones como la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y más tarde al Apra, a plantear un conjunto de argumentos y medidas de PI para negociarlas con el Estado. Producto de ello, se dictaron una serie de medidas proindustriales –entre ellas, proteccionismo arancelario, incentivos cambiarios, crediticios, tributarios, promoción estatal directa– puesto que, ante las ganancias decrecientes de un sector agroexportador por el bloqueo de la guerra, la actividad industrial era contemplada por el Estado como un terreno oportuno de intervención.

Pero, ante todo, es fundamental delimitar las nociones de PI, núcleo conceptual del trabajo en cuestión. Respecto al primer punto, según Meyer-Stamer (1998), comprende aquellas medidas que apuntan a modificar de manera coordinada la estructura industrial por sectores y a nivel regional, además de fomentar la competitividad de la industria. De igual manera, este enfoque

puede esbozarse mediante tres dimensiones básicas: el fortalecimiento de los sectores industriales por medio del desarrollo del entorno empresarial; el fomento de nuevas industrias con potencial de crecimiento, a través de incentivos para la creación de empresas; y finalmente, mediante el aprovechamiento de nuevos mecanismos de control político basados en redes de negociación, donde el Estado, formula conjuntamente con los actores sociales (empresas, trabajadores, agrupaciones políticas) estrategias de PI. De otro lado, como sugiere Durand (1995), se entiende por industria a la actividad de producción de artículos manufacturados mediante el uso de equipos y maquinaria alimentados por fuentes energéticas y motrices, cuyo destino final es el mercado nacional, localizado generalmente en las ciudades. En países en vías de desarrollo como el Perú, la industria manufacturera se distingue de la industria extractiva; mientras que la primera transforma las materias primas, la segunda opta solo por su extracción con destino a la exportación (Durand, 1995).

Respecto a la justificación de la investigación, la presente tesis se justifica por dos aspectos o dimensiones claves. Primero, por el notable vacío historiográfico diagnosticado en torno al abordaje de las PI durante la década de 1940. Sin embargo, pese a que la investigación histórica en los últimos años ha tenido más afinidad por enfoques más diversos, como la historia cultural, política, memoria, género, ambiental y de salud; podemos destacar a algunos historiadores, sociólogos y economistas que abordaron el tema de manera epidérmica. En primer punto, desde la Sociología son destacables los aportes de Gonzalo Portocarrero, Dennis Sulmont, Isabel Yepes, Baltazar Caravedo y Francisco Durand. Los tres primeros realizaron interesantes periodizaciones de la industria e investigaron en torno al proceso de industrialización y sus relaciones laborales; mientras que Durand se enfocó en analizar al empresariado industrial y realizó un relato general sobre la historia de la industria republicana; por tanto, no abordaron el proceso de gestación de las PI o simplemente lo obviaron. Segundo, por la Economía destacaron, Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram, al plantear la ausencia de una clase industrial entre 1930 y 1948, necesaria para la configuración de PI que potencien la industria. Por último, tenemos al historiador Franco Lobo que analizó a detalle el problema de la política industrial, pero para los años treinta. Es por ello que nuestra investigación sobre los actores, propuestas e impacto de las PI en la industria manufacturera en la década de 1940, apunta a complementar y cubrir los vacíos existentes en la historia económica del país.

Además, en el plano social, la investigación es relevante porque la problemática de las políticas industriales entre los años 1939-1948, que, a grandes rasgos, tiene por objetivo desarrollar una

industria manufacturera autónoma, competitiva y con potencial de crecimiento a largo plazo, constituye un problema irresoluto históricamente que persiste hasta la actualidad. El paradigma sobre el desarrollo industrial del país comenzó a tomar fuerza desde los años treinta con las políticas de Benavides, pero no ha tenido continuidad desde la década de 1990 con las reformas neoliberales. Sin duda, la nueva división internacional del trabajo y las frustraciones del modelo de crecimiento hacia adentro han influido en la invisibilidad de esta temática; aun así, consideramos que es importante para el presente porque representa la vía fundamental para el cambio de nuestra estructura económica primario-exportadora, modelo vulnerable y dependiente. Después de todo, el fomento de la industria involucra inversiones en tecnología y capital humano (mano de obra calificada y educación), indicadores claves del desarrollo económico. Por esta razón, consideramos que nuestra investigación sobre las políticas industriales puede abrir algunas puertas –al menos teóricas– sobre esta gran problemática compleja e histórica del país, la industria como eje del desarrollo económico.

De otro lado, la estrategia metodológica para resolver nuestro problema de investigación se desarrollará en tres etapas y busca absolver los objetivos trazados. El primer paso será reconocer a los actores que participaron en el diseño de las PI. En este caso, se considerarán a los partidos políticos (Apra), grupos empresariales, funcionarios del Estado. De este modo, se buscará comprender sus motivaciones e intereses que guiaban su accionar. Todo ello, se logrará mediante la revisión exhaustiva de la revista *Industria Peruana* (fuente documental que se encuentra en la Sala de Hemeroteca de la Biblioteca Nacional del Perú), expedientes de Ley, los *Diarios de los Debates del Congreso*, entre otros que sean pertinentes. En segundo lugar, se buscará identificar las propuestas de los actores que se consideraron para el diseño de las PI. Para ello, se construirá un corpus compuesto de artículos, tesis, libros y otros que defendieron las PI. A través de ello, se analizarán los discursos, señalando los argumentos centrales, las evidencias de factibilidad, los procesos de negociación, así como las críticas a las que fueron sometidos dichos discursos. Para este fin, se revisarán los documentos institucionales de los grupos empresariales, partidos políticos y de algunas instancias del Estado para mostrar sus posibles intereses; por ejemplo, las *Memorias de los ministros de Hacienda y Comercio* y las novedosas *Actas del Consejo de ministros* (ambos disponibles en formato digital), correspondientes a los gobiernos de Manuel Prado Ugarteche (1939-1945) y José Luis Bustamante y Rivero (1945-1948).

Finalmente, para examinar el impacto de las medidas proindustriales en el crecimiento de la industria manufacturera entre 1939 y 1948, emplearemos una serie de documentos para elaborar cuadros, tablas, gráficos estadísticos; un corpus cuantitativo que nos permitirá establecer una conexión real entre la implementación de las PI y el crecimiento del sector manufacturero. Para este objeto, se examinará la estructura del Producto Bruto Interno (PBI), para observar el volumen de producción manufacturera y su peso en la economía en general frente a otros sectores productivos. Adicionalmente, se considerarán las variables macroeconómicas nacionales (índices de inversión pública y privada en las ramas industriales, créditos bancarios y consumo) y la relación comercial de la economía peruana y el mercado internacional de materias primas y bienes manufacturados (textiles, alimenticios, papel, químicos, metálicos). Todo ello, se concretará por medio del análisis minucioso de fuentes documentales, memorias y revistas económicas, como los *Anuarios y Extractos Estadísticos del Ministerio de Hacienda y Comercio*, la *Estadística Industrial del Ministerio de Fomento*, las *Memorias de la Superintendencia de Bancos*, el *Censo Nacional de Población y Ocupación de 1940*, la revista *Industria Peruana*, entre otros. Todos ellos disponibles en formato digital. Además, precítese que para la escritura de los números empleamos las reglas del Sistema Internacional de Unidades (SI).

Para tal propósito, se ha dividido la tesis en cinco atractivos capítulos. El primer capítulo presenta los antecedentes de las medidas de PI desde finales del siglo XIX, etapa denominada por los investigadores como la “primera ola industrial de 1890”, periodo donde se produjo el primer auge de la industria manufacturera, a raíz de algunas medidas gubernamentales aisladas –devaluación del tipo de cambio, reducción de la protección arancelaria y participación del empresariado italiano– que beneficiaron al primigenio sector industrial. Además, examina la situación del sector manufacturero en las primeras décadas del siglo XX y durante el Oncenio de Leguía, con especial énfasis en la política infraestructural. Por otro lado, se analiza la gesta y efectividad de las PI durante los años treinta, donde a raíz de la Depresión económica se configuraron medidas de emergencia por cortesía de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y el Congreso, que generaron mucha expectativa, como la creación del Banco Industrial del Perú (BIP) y la reforma arancelaria de 1936, pero tuvieron un impacto relativo en el desarrollo de la industria manufacturera. Finalmente, se esboza el contexto histórico de análisis, coyuntura teñida por los efectos de la Segunda Guerra Mundial y los remanentes de la posguerra.

El segundo capítulo aborda con detenimiento dos aspectos de PI considerados para la época. Primero, la política aduanera o arancelaria, donde se analiza minuciosamente las principales gestiones de la SNI como intermediario entre las instituciones y las firmas fabriles; tramitando ante todo permisos de importación de insumos, bienes de capital y exportación durante los años del conflicto mundial. Por otro lado, durante los años de la posguerra se explica el papel de la Comisión de Regulación del Comercio Exterior de 1945 y otros organismos del control de comercio exterior. Además, analiza los pormenores de la nueva Tarifa arancelaria de derechos de importación de 1947, promovida por el Congreso y por la Célula parlamentaria aprista (C.P.A), con fuerte presencia en el gobierno de Bustamante y Rivero (1945-1948). En segundo punto, el capítulo se ocupa de la política comercial, en especial, se hace énfasis en el Convenio comercial firmado con los EE. UU en 1942 y evalúa su impacto en las actividades industriales y comerciales del país, contrastándolo con las realidades de países vecinos como Argentina, Brasil y Chile.

El tercer capítulo se enfoca que la política crediticia. Para ello, explora el rol del BIP como agente financista de las empresas industriales, a partir de las modificaciones e incentivos que sufrió la entidad a lo largo del decenio de 1940; pero también evalúa hasta qué punto el BIP detentó de una política crediticia efectiva al momento de asignar préstamos a las firmas manufactureras. En segundo orden, se ocupa del análisis del banco norteamericano Export-Import Bank y su relación –en materia de inversión– con los proyectos industriales e iniciativas crediticias con los gobiernos de Prado y Bustamante.

En esta línea, el cuarto capítulo analiza a profundidad las nuevas herramientas de PI, denominado como la “promoción estatal directa”; pues a diferencia de las medidas clásicas de promoción industrial –protección arancelaria, tributaria, crediticia y otros– en esta década el Estado intervino de un modo más abierto en el proyecto de industrialización y en el mundo empresarial. Primero, auspiciando misiones de investigación técnico-industrial norteamericanas para establecer futuros nichos productivos en torno recursos potenciales del país (hierro, caucho, conservas de pescado). Por otro lado, analiza con detenimiento el proceso de creación de la empresa pública, denominadas en esta investigación, como las Corporaciones Industriales Estatales (CIE); en este decenio se crearon dos megacorporaciones, la Corporación Peruana del Santa (CPS) y la Corporación Peruana del Amazonas (CPA), establecidos a fin de abastecer, con productos estratégicos, al mellado mercado estadounidense durante la Segunda

Guerra Mundial. Asimismo, el capítulo cierra examinando algunos proyectos de los parlamentarios apristas en torno a la creación de nuevas CIE en el contexto de la posguerra.

Finalmente, el quinto y último capítulo se ocupa del análisis del crecimiento de la industria manufacturera entre 1939 y 1948. En esencia, pretende establecer una conexión nítida entre la aplicación de las Pi y su efecto en el crecimiento industrial. De un lado, demuestra que las industrias tradicionales (textil y alimentos) siguieron encabezando el desarrollo manufacturero del país, aunque con la aparición y consolidación de nuevos ramos, como la química (pintura) o neumáticos; patrón que sugiere una considerable diversificación industrial para la época.

De otro lado, es importante agradecer al grupo de personas que participaron en esta investigación. Poner en marcha una investigación universitaria sólida bajo los designios de la disciplina histórica es una tarea titánica –y con frecuencia frustrante–, pues involucra a mucho personal activo; profesores, colegas, familiares, amigos e instituciones archivísticas que resguardan el empolvado acervo histórico del país, cuyo soporte es imprescindible para emprenderla y más aún para concluirla. En cada etapa de la investigación histórica (revisión de fuentes documentales, análisis de las mismas y redacción del borrador de la tesis) han participado muchas personas con las cuales estoy en deuda. Así pues, por su apoyo, aliento, críticas y sugerencias debo mi más sincera gratitud a cada uno de ellos.

Ante todo, quiero agradecer al profesor Mg. Franco Lobo Collantes, conocedor de la industria manufacturera peruana, asesor inicial de esta tesis y maestro en algunos cursos de la carrera profesional de Historia. A quien no solo le agradezco por las atractivas y dinámicas clases de Pregrado en el contexto de la pandemia Covid-2019, sino también por las largas pláticas después de clase en las cuales surgió mi interés por la historia económica y, en especial, sobre la industria peruana. Así pues, debo mi profundo agradecimiento por sugerirme trabajar como tema de investigación el problema de las políticas industriales (PI) en el Perú para la década de 1940, ya que era un periodo escasamente investigado en materia de política industrial. Además, su apoyo no solo se limitó a la sugerencia del tema, allá por el año 2020, pues trabajamos hombro con hombro hasta la fase final de la redacción del borrador, a fin de que el argumento de esta investigación sea novedoso y atractivo; y que por motivos de fuerza mayor no pudo permanecer como asesor de tesis hasta la sustentación. En esta línea, debo hacer llegar mis sinceros agradecimientos al Dr. Juvenal Luque Luque, quien, aceptó continuar como asesor de esta investigación y con sus valiosos comentarios, críticas y correcciones supimos sacar adelante la tesis en cuestión.

Asimismo, debo agradecer también a los profesores de la Escuela Profesional de Historia, de la Decana de América, por brindarme sus acertados comentarios en los Seminarios de Investigación Histórica (I-VI), entre ellos el profesor Mg. César Puerta Villagaray, por sus comentarios iniciales en la fase preliminar; al Mg. David Velásquez Silva, con quien estoy en deuda por sus minuciosas, pero valiosas, correcciones en la redacción y estilo; a la Dra. María Emma Manarelli, por los elogios en cada presentación de los avances en el curso de tesis, que me motivaron a seguir investigando y mejorando; y a la Dra. Marina Zuloaga, por siempre animarme y darme palabras de aliento en el Seminario de Etnohistoria, cuyo aporte fue determinante para la concreción de esta investigación. Sin embargo, no mencionar al resto de la plana docente de la carrera sería injusto, porque de diversas maneras siempre estuvieron motivando la difícil, pero auténtica labor del investigador histórico.

Por otra parte, debo mi gratitud al personal archivístico de los diversos repositorios del país, quienes, en el difícil contexto de la emergencia sanitaria del Covid-2019, supieron abrirme las puertas a sus invaluable documentos históricos allá por el año 2020; entre ellos a los trabajadores de la Biblioteca Nacional del Perú, Archivo del Congreso de la República y Biblioteca Central Pedro Zulen de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Mención especial le corresponde al grupo de historiadores, encabezado por el Lic. Jair Miranda Tamayo, quienes, por su vocación de investigadores y servicio a la comunidad histórica, emprendieron un proyecto de digitalización documental denominado “Fuentes Históricas del Perú”, repositorio virtual de donde extraje más del cincuenta por ciento de fuentes documentarias gubernamentales y que sin su soporte esta investigación no se habría concretado. Así pues, vale la pena decir que, hoy en día, su labor es imprescindible para los nuevos investigadores que buscan fuentes primarias accesibles y seguras. Con ellos, estoy en deuda inestimable.

Finalmente, además del respaldo profesional y logístico de las personas mencionadas líneas atrás, debo alzar mi voz y agradecer a mi familia. A mi padre Filomón Reyes Mejía, quien siempre estuvo apoyándome y orientándome en cada nueva aventura laboral que supe cosechar; a mi madre Eleuteria Neire Ortiz, por sus consejos inagotables de vida y monitoreo constructivo, pues siempre me preguntaba por el avance y culminación de la tesis. A mis padres, gratitud inmensa, por facilitarme también su casa de campo, donde en la tranquilidad de la naturaleza y fuera del bullicio de la ciudad, pude escribir y culminar la presente investigación.

A todas estas personas, debo honor, respeto y gracia perpetua. Los errores u omisiones que la investigación en cuestión pueda presentar, caen bajo mi entera y única responsabilidad.

CAPÍTULO 1: CONTEXTO Y ANTECEDENTES

El relato en torno a la industria manufacturera en el Perú durante gran parte del siglo XIX ha pasado desapercibido, debido al tradicional dominio del sector agroexportador y minero; aun así, diversos autores coinciden en señalar que en el último decenio de dicho siglo se produjo un notable crecimiento de algunas ramas industriales. A partir de la década 1890 la industria manufacturera peruana empezó a desarrollarse de manera incipiente y artesanal, apoyada por la necesidad de sustituir importaciones, la llegada de capital extranjero y por la necesidad de abastecer el mercado interno con bienes de consumo como alimentos procesados, textiles, cazados, bebidas (cerveza) y algunos productos de cuero; lo cual requirió de la instalación pequeñas fábricas con inversiones nacionales y extranjeras en las principales zonas urbanas del país (Lima, Arequipa, Trujillo) donde se formó la clase obrera urbana. Sin embargo, la economía nacional se regía por un patrón primario-exportador, donde la industria manufacturera tenía un papel secundario, urbano y limitado.

Entre los años 1910 y 1920 se fortaleció el modelo primario-exportador, lo cual no impidió un relativo crecimiento de la industria ligera, motivado por la migración europea y asiática que aportaron algunos conocimientos técnicos y por el impacto de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) que interrumpió el comercio internacional y obligó a los países dependientes como Perú a producir algunos productos básicos (tejidos, alimentos enlatados, productos químicos, herramientas básicas, etc.) que antes importaban de Europa. Durante el Oncenio de Leguía (1919-1930) la industria manufacturera se benefició gracias a la promoción del capital extranjero norteamericano y la modernización del país, con la política de infraestructura (carreteras, puertos y energía eléctrica) se instalaron empresas más modernas en los rubros de alimentos, textil, papel, cemento y metalmecánica; donde la urbanización creciente impulsó la demanda de bienes de consumo ligero. Pero, la industria manufacturera seguía siendo minúscula, dependiente de maquinarias importadas y subordinada al modelo exportador.

En la década de 1930, el desempeño de la industria manufacturera y las PI se fraguaron en virtud de los efectos de la Gran Depresión económica y por la participación gremios (SNI) que buscaban el desarrollo del sector manufacturero en el Perú, producto de ello se implementaron medidas entusiastas como la creación del Banco Industrial del Perú (BIP) o la Reforma Arancelaria de 1936 con repercusiones significativas. No obstante, la industria manufacturera local aún se caracterizaba por su dependencia al capital extranjero, baja capacidad tecnológica e innovación, mano de obra poco califica y por la ausencia de una PI de largo plazo.

1.1. El panorama industrial durante la República Oligárquica (1890-1919)

Durante la república oligárquica, la industria manufacturera atravesó por dos etapas diferentes: una de crecimiento y diversificación, conocida como la primera ola industrial desarrollada en la década de 1890; y otra de desaceleración del crecimiento de la industria manufacturera entre los años 1900 y 1919, que explicaremos a continuación. En primer punto, la primera ola industrial en el Perú se desarrolló en la última década del siglo XIX. Una característica fundamental de este temprano impulso fue que “se originó como un subproducto de las economías de exportación y creció precariamente en torno a ellas y al lado de ellas” (Durand, 2004, p. 49). En otras palabras, ésta se desarrolló gracias a los excedentes de las exportaciones que se invirtieron en otras actividades económicas secundarias, tales como la industria, banca, servicios públicos, entre otros. Según los investigadores que abordaron el tema, este despegue inicial tiene su fundamento en algunas políticas estatales, tales como la depreciación del tipo de cambio, la protección arancelaria y la modernización del sistema financiero (Banco italiano); pero que no estaban diseñadas para favorecer únicamente al sector industrial, así también en el rol protagónico que jugaron los inmigrantes, en especial la colonia italiana, en la instalación de las primeras industrias.

La década de 1890 significó para el Perú una mayor estabilidad política –salvo la breve convulsión debido al enfrentamiento entre Cáceres y Piérola en 1895– y, sobre todo, un periodo de crecimiento del volumen de nuestras exportaciones, lo cual hizo posible una mayor diversificación económica, en especial, generó las condiciones para la primera ola industrial. Veamos ahora los factores específicos que aceleraron este fenómeno. Primero, el acelerado crecimiento de las exportaciones entre el quinquenio de 1895-1900 se debió, sobre todo, a la depreciación no planificada del tipo de cambio, pese a que el precio de nuestros principales productos de exportación en 1890 habían disminuido en comparación con los del decenio anterior; este panorama de descenso en la colocación de *commodities* (materias primas o bienes básicos de exportación) en los mercados internacionales fue contrarrestado enormemente por la devaluación de la moneda nacional entre los años 1892-1894, ocasionado por un serio descenso del precio de la plata en el mercado internacional (Thorp y Bertram, 2013). Esta tendencia devaluatoria era notable, pues el sol peruano que en 1890 se cotizaba en 39 peniques, en 1894 equivalía a tan solo 24 peniques, lo que significaba una devaluación acumulada mayor al 30%. Ello constituyó un signo benéfico para el sector exportador (azúcar, algodón, lana), dado que la depreciación cambiaria les permitió disponer de un mayor excedente para invertir

en industria, banca y seguros; pues cubrían sus costos de producción (salarios, insumos, mantenimiento de la empresa) en soles devaluados, mientras que por sus ventas recibían libras esterlinas, obteniendo así mayores ganancias al exportar la misma cantidad de bienes (Bardella, 1989).

La devaluación de la moneda peruana, comenta Monsalve (2011), complementada por un modesto cobro arancelario, se estableció como una política de comercio ampliamente proteccionista que disminuyó el volumen de las importaciones, la cual las encareció y atrajo excedentes del sector exportador para la inversión en la industria. Así pues, durante 1890 y 1899 se instalaron aproximadamente 42 nuevas industrias que equivalían al 38% del total de las nacientes fábricas manufactureras hasta 1905, que casi en su totalidad estuvieron dedicados a la producción de bienes de consumo. Desde el punto de vista de Durand (2004), entre 1895-1896 se asentó el mayor número de industrias (17 en total) lo que sugiere que este bienio fue el periodo determinante en la aparición de esta primera ola industrial en el Perú.

Por otro lado, junto a la depreciación del tipo de cambio estuvo la disminución de los aranceles de importación, que establecía un arancel bajo para las importaciones de bienes intermedios y de capital (maquinaria), cruciales para la instalación y desarrollo de nuevas industrias. Con un largo camino de reforma arancelaria que venía desde 1883, se implementó el arancel de 1886 con modificaciones en 1888, el cual regiría durante toda la década de 1890 y, cuyo objetivo central, era incrementar los ingresos fiscales del Estado; en primer lugar, a través de la imposición de derechos específicos a la importación de bienes finales; segundo, centralizaba las importaciones en pocos puertos; tercero, en la represión del contrabando para incrementar los ingresos por aduanas y, por último, reducía los gastos en las oficinas aduaneras (Boloña, 1993). Por otra parte, para Contreras (2012) el arancel de 1886 tuvo dos novedades: primero, la liberación o exoneración de los derechos a los principales productos de exportación (agrarios y mineros), a través del cual el Gobierno buscaba la recuperación económica y depositaba su confianza en los hacendados de la costa y en la minería para lograr este cometido; el segundo atractivo de este arancel fue su carácter “proteccionista-fiscalista”, debido a que no solo se gravaban a las importaciones de bienes finales (fijado entre 40 y 45%), sino también, de manera moderada, a los insumos y maquinarias (en 10%). Sin embargo, con las modificaciones de 1888 los derechos sobre estos últimos se exoneraron favoreciendo notablemente a la industria local.

Con la adopción de este arancel, se concedieron exoneraciones a la importación de insumos y bienes de capital; tales como “madera, hierro, acero, materias primas para fabricar costales,

explosivos para mina, grasas y soda cáustica para fabricar jabones, ferrocarriles, botellas de vidrio y maquinaria y herramientas para la agricultura, minería y otros sectores” (Boloña, 1993, pp. 57-58). Por lo tanto, para las empresas encargadas de la producción de bienes de consumo con gran potencial de crecimiento los factores favorables tales como la protección arancelaria y la depreciación del tipo de cambio, ocasionaron que la producción local se tornara rentable y hasta cierto punto competitiva con los productos importados, en un contexto donde los grandes ingresos de las exportaciones y su limitada distribución otorgaron impulso y dinamismo a la demanda del endeble mercado interno; en ese marco la industria atrajo inversiones (Thorp y Bertram, 2013). En este sentido, se produjo una expansión de nuevos sectores industriales (textil algodón y lanera, alimenticia, fósforo, bebidas, etc.). Sin embargo, la industria textil algodón fue el rubro más dinámico del mercado interno en el período 1890-1900, porque permitió articular diferentes negocios a partir de la fibra (Monsalve, 2011). De este modo, se puede afirmar que la política arancelaria de 1886, con sus disposiciones complementarias en 1888, junto a la depreciación cambiaria, contribuyó al fomento y protección de la actividad industrial en este periodo, en especial, mediante la imposición de fuertes derechos arancelarios sobre las importaciones de bienes de consumo y, por otro lado, a través de bajas tarifas o exoneradas para la importación de insumos esenciales y maquinaria.

Pero, si bien hubo un crecimiento significativo de la producción nacional de algodón y su comercio se destinó al mercado interno (incremento de 1,5 a 8 millones entre 1891 a 1898), pese de facilidades arancelarias, la mayoría de textiles consumidos eran de origen importado y fue recién en la primera década del siglo XX donde se puede apreciar cierta competitividad de la producción local frente a las importaciones, que para 1908 ascendían a 25 y 28 millones respectivamente (Thorp y Bertram, 2013). Con lo cual desde la óptica de Monsalve (2011) “ayudaban a superar los clásicos problemas del mercado interno peruano: la falta de un mercado laboral y la estrechez de la demanda” (p. 271). Sin embargo, no hacer mención de este impulso inicial de la producción manufacturera a finales del siglo XIX sería desmeritar los progresos logrados por el empresariado industrial.

Por último, este proceso de industrialización temprana no hubiera sido posible sin la participación de los inmigrantes, en su mayoría italianos, quienes dieron el impulso necesario al naciente proceso de industrialización porque, en general, no estaban ligados a los más rentables negocios exportadores de materias primas. Para 1906, los inmigrantes habían formado 975 empresas, de las cuales 624 estaban dedicadas al comercio, mientras que otras 131 formaban parte del sector industrial; la mayoría de ellas se dedicaban a la fabricación de bienes

de consumo (Durand, 2004). Destacaron las fábricas de fideos de Juan Lavaggi (1881), la producción de galletas y chocolates estaba encabezada por la Industria Arturo Field, la pequeña industria de los helados corría a cuenta de Pedro D'Onofrio que se instaló en 1895; otras ramas que florecieron fueron la de cigarrillos, cerveza, madera, vinos, jabones, velas, zapatos, cocaína y la industria eléctrica (Bardella, 1989). No obstante, se debe señalar que, la gran mayoría de industrias de bienes de consumo se establecieron en la ciudad de Lima, sin que esto niegue que en otros departamentos (Cusco, Arequipa) también florecieron algunas industrias.

Otro actor social o grupo industrial que participó de este primer impulso industrial fue una fracción de la élite nacional, que a diferencia de las surtidas firmas inmigrantes, se centraron en la rama textil; por ejemplo, la fábrica de tejidos Santa Catalina (1888), cuyo directorio estaba formado por Mariano I. Prado y Ugarteche junto a los italianos Francisco Raffo y Bartolomé Boggio; la fábrica textil La Victoria, fundada en 1898 por José Pardo en colaboración con dos socios italianos; y la fábrica textil San Jacinto (1896), entre las más importantes (Durand, 2004). Vemos pues, que la élite peruana ligada a la actividad manufacturera no era muy numerosa – debido a que el grueso de sus inversiones lo absorbía el comercio de exportación y algunas firmas eléctricas y bancarias– en comparación con los grupos inmigrantes. Además, como señala Monsalve (2011), la ventaja de los industriales inmigrantes (italianos) pudo haber estado no en el carácter tradicional y rentista de la élite exportadora, sino en que eran un grupo económico-social que se desenvolvía en torno a una organización privada, el Banco Italiano; por tanto, gracias a esta entidad este grupo industrial a fines del siglo XIX, tuvo mayores facilidades al momento de disponer de créditos bancarios seguros, lo cual representaba una enorme ventaja en una época donde el sistema financiero estaba escasamente desarrollado.

De otro lado, como señalamos inicialmente, durante los primeros veinte años del siglo XX se produjo una desaceleración del crecimiento industrial. Este periodo, comprendido entre los años 1900 y 1919, al igual que la década anterior, se caracterizó por una expansión de los productos tradicionales de exportación (azúcar, algodón, cobre), crecimiento que contribuyó al desarrollo del sistema financiero, el cual, salvo el Banco Italiano, estuvo más interesado en inversiones relacionadas a la actividad agroexportadora y al comercio de importación de bienes de consumo y de capital, por su mayor rentabilidad (Monsalve, 2011). Esta tendencia se acentuó aún más en este periodo, lo cual limitó la transferencia de capitales al sector industrial. Asimismo, gracias a los buenos resultados obtenidos por los industriales nacionales e inmigrantes en la década de 1890, a partir de los primeros años de este siglo la actividad industrial cayó progresivamente en manos de las grandes casas comerciales extranjeras –sobre todo en las

norteamericanas y británicas—, constituyéndose como los principales actores sociales que encabezaron los tibios proyectos industriales durante estos años (Thorp y Bertram, 2013). Sin embargo, como sugiere Durand (1995), dado que el principal foco de interés de estas casas extranjeras era el comercio de exportación e importación, el fomento de la industria fue visto como una actividad secundaria; además la rama local más dinámica (industria textil) comenzó a caer en posesión de casas comerciales como Duncan Fox y W. Grace, lo cual explica, en parte, su limitado crecimiento, ya que, la presión en políticas de industrialización dejó de ser su prioridad

Otras condiciones que entorpecieron el desarrollo industrial fue la adopción del patrón oro.² Desde la perspectiva de Monsalve (2011), el sector financiero fue el principal promotor en la adopción del patrón oro, con el objetivo de estabilizar la política monetaria y captar algunos capitales extranjeros. Este sistema cambiario (patrón oro) colocaba a la libra peruana de oro al mismo nivel de la libra esterlina. Medida que, junto a la reducción de la protección arancelaria establecida a fines del siglo XIX, socavaron la situación del sector industrial, puesto que habían desaparecido los dos factores favorables que promovieron el primer episodio de industrialización en el Perú.

De modo que, para el grupo industrial los efectos de esta política monetaria fueron perniciosos y se tradujeron en aumentos significativos en el precio de sus factores productivos: materias primas, maquinaria, mano de obra y demás componentes de una firma. Tal incremento, como era de esperarse, afectó el valor final de las manufacturas que, en última instancia, implicó una menor capacidad competitiva con los productos importados (Monsalve, 2011), pues era evidente que el tipo de cambio estable (tras la adopción del patrón oro) desestabilizó el ritmo de crecimiento industrial logrado con la política monetaria devaluatoria de fines del siglo XIX. De este modo, entre 1902 y 1911, los precios de los productos nacionales de bienes finales se incrementaron a índices de 55 a 94, o equivalente a un 71%, mientras que los importados solo habían aumentado de 79 a 92, o en un 16%; además la tendencia alcista para los bienes locales se mantuvo más o menos hasta 1918. En consecuencia, la desaceleración del crecimiento fue inminente, sobre todo para la rama industrial más importante (textil algodonera), que luego de triplicarse entre 1898 y 1908, es decir, incrementarse en un 150%, durante los años 1908 y 1918

² En abril de 1897, se suspendió la acuñación libre de plata y se prohibió la acuñación de ese metal. En diciembre del mismo año se autorizó la acuñación de monedas de oro del mismo peso y ley que el soberano británico. La nueva moneda fue denominada “libra peruana de Oro” (LP). El sol de plata se mantuvo como una unidad fraccionada con un valor de S/. 10 por LP. Véase en: Boloña, C. 1993, p. 66.

la producción nacional de tejidos de algodón solo había crecido en un 48% (Thorp y Bertram, 2013).

A partir de la década de 1910 la industria manufacturera atravesó nuevos avatares, por un lado, la acentuada revaluación del tipo de cambio en los últimos años del auge exportador redujo radicalmente sus antiguos efectos proteccionistas. Por otra parte, a lo largo de esta década la estructura arancelaria fue erosionada significativamente a través de un sistema de tarifas aduaneras “específicas” –empleadas por varios países del continente–, cuyas tasas eran fijadas en función al volumen o cantidad de bienes importados en lugar del precio o valor del producto,³ por ende, estas tarifas individuales redujeron notablemente el nivel de protección industrial frente a las importaciones.

No obstante, Contreras (2012), en un estudio más reciente sobre la reforma de aduanas, cuestiona la reducción del nivel de protección arancelaria como un factor determinante de la desaceleración del crecimiento de la actividad industrial presentado por Thorp y Bertram, Monsalve y Durand; y sugiere que la tarifa específica de 1910 no modificó la tarifa arancelaria existente, ni tampoco redujo inmediatamente el nivel de protección contra las importaciones; y no fue hasta los años de la Primera Guerra Mundial (por el incremento de los precios), que recién se produjo una disminución en los niveles de protección arancelaria, que no ocurría desde la reforma de 1886.

En esta línea, plantea que el nivel de protección aduanera en general no disminuyó, pues la tarifa oficial establecida en 1886 se mantuvo en 40 y 45% para las importaciones de bienes finales (en particular sobre los textiles); y que la relativa reducción de la protección, no se generó por una rebaja de la tarifa oficial, sino a causa del incremento masivo de bienes importados, anteriormente liberados de impuestos por las disposiciones de 1888, tales como los insumos y la maquinaria industrial; por lo que sugirió que las razones de la desaceleración del crecimiento industrial estaban en una dirección contraria a la del factor aduanero. De modo que, la tendencia del mantenimiento del nivel general de protección fue notable, pues el porcentaje promedio de los derechos de importación con respecto del total recaudado por aduanas estuvo

³ Para ser más exactos: hasta 1910 se utilizaron tarifas ad valorem, pero que estaban basadas en valores “oficiales” cuyo ajuste permanecía siempre rezagado detrás de los precios reales. En 1910 se hizo el cambio a un sistema específico basado en unidades de volumen, reteniéndose los precios oficiales para la valorización de las importaciones. Véase en: Thorp, R. & Bertram, G. (1974). *Industrialización en una economía abierta, el caso del Perú 1890-1940*. Documento de trabajo del Departamento de Economía de la PUCP., pp. 21-22.

por encima del 80%, el cual se mantuvo en ese nivel hasta los años de la Primera Guerra Mundial donde descendió hasta en 40% promedio (Contreras, 2012).

Finalmente, en el contexto de la Primera Guerra Mundial, se produjo un descenso del comercio internacional entre 1914 y 1915 que afectó tanto al precio y a la cantidad de mercancías; periodo en el que se registró una mayor disminución de las importaciones que en las exportaciones, aunque a partir de 1916 el flujo comercial peruano se fue recuperando, incluso hasta alcanzar niveles anteriores al conflicto bélico, crecimiento que se basó en el incremento de los precios (Boloña, 1993). En este sentido, el impacto de guerra generó un mínimo impulso para la industria manufacturera en el Perú –en comparación de países, como Brasil o Argentina en donde la escasez de productos fue un incentivo para la industrialización– dado que la baja de las importaciones para estos países fue solo temporal, con una mayor merma entre 1914-1915. La razón por la cual existían importaciones relativamente abundantes, como sugieren Thorp y Bertram (1974), reside principalmente en el hecho que el Perú y también Colombia, habían convertido a Norteamérica en una fuente importante de aprovisionamiento aún antes y durante la guerra.

En suma, en un escenario de expansión agroexportadora, la adopción del patrón oro (tipo de cambio estable), la reducción de la protección arancelaria en los años de guerra y el progresivo acaparamiento de la industria textil por parte de las casas comerciales extranjeras, que tuvieron nulo interés en negociar políticas cambiarias y arancelarias con el Gobierno; las manufacturas locales se tornaron menos competitivas frente a las importaciones. De esta manera, las inversiones bancarias fueron absorbidas por los sectores de exportación en perjuicio de un sector industrial que desaceleró su crecimiento.

1.2. La situación de la industria a lo largo del Oncenio (1919-1930)

Con el fin de la República Aristocrática y el escenario de primera posguerra mundial, el panorama industrial durante el Oncenio, a diferencia del periodo anterior, ha suscitado controversias. Por un lado, el análisis clásico de Thorp y Bertram (1974), afirma que durante este lapso se produjo una seria disminución en el crecimiento industrial a causa del estancamiento de la demanda –conformada por el excedente agroexportador y el gasto público– la cual no permitió la traslación de la inversión a la industria, por la disminución del valor de retorno de las exportaciones después de la Gran Guerra. En contraposición, esta postura es

cuestionada por Caravedo (1978), para quien si hubo un crecimiento industrial; este autor centró sus críticas en la composición de demanda presentada por Thorp y Bertram, pues la considera limitada, el presentarla como un simple flujo de entrada y salida de dinero, y no considerar otras variables, tales como “el proceso de capitalización del conjunto de la sociedad, al proceso de proletarización, y de articulación estructural por medio de vías de comunicación al crecimiento de las ciudades” (p. 92), pues no basta considerar el flujo monetario para considerar una demanda negativa. Además, Caravedo cuestionó que el análisis de ambos autores no profundice sobre el impacto que tuvo el gasto público (en especial, la inversión en infraestructura) del gobierno en el sector industrial.

Por otra parte, Klarén (2005) expresa que la industria local mantuvo su tendencia decreciente iniciado en 1908 y continuado por un limitado desarrollo en los años sucesivos debido a los pocos incentivos que generó la Primera Guerra Mundial; en estas condiciones el crecimiento manufacturero a lo largo del Oncenio de Leguía fue mínimo, y las variables responsables, desde su perspectiva, fueron la estabilidad del tipo de cambio, la reducción de los aranceles, la creciente inflación interna, entre otras; todo ello favoreció al ingreso de productos importados. Sin embargo, consideramos que este análisis al igual que el propuesto por Thorp y Bertram (1974), carece de un diagnóstico sólido sobre los efectos de la política infraestructural (vial y urbana) en el mercado interno y en la industria doméstica.

Dicho esto, en esta sección concordamos con Caravedo en que, si hubo crecimiento industrial, aunque limitado y sectorial; ya que este crecimiento no fue sostenido, tampoco hubo políticas exclusivas para el beneficio de la industria, sino que a partir de una serie de políticas estatales algunas industrias locales obtuvieron rentabilidad y, por ende, alcanzaron cierto nivel de crecimiento. Primero, indirectamente a través de la política infraestructural (factor clásico) dirigido a la construcción de obras públicas en el plano urbano y a la expansión vial a nivel regional; en segundo lugar, por medio de incentivos impositivos y arancelarios que de manera más frontal beneficiaron a ciertas ramas domésticas.

En primer lugar, con la política de infraestructura vial y de obras públicas, financiado a través de empréstitos de bancos norteamericanos, el Gobierno de Leguía impulsó el crecimiento del mercado interno y el desarrollo urbano. Entre los años 1926-1930 se construyeron alrededor de 8 000 km en carreteras y líneas férreas a lo largo de la costa y sierra destinada a comunicar a los pueblos y puertos más alejados con las ciudades y mercados más importantes del país y ampliar el mercado interno; además estimuló el desarrollo de algunas industrias regionales y

capitalinas (Caravedo, 1976). Por otro lado, Monsalve (2011) destaca que con el impulso urbanístico en Lima también se fortaleció el poco desarrollado mercado interno, esto a través del auge de las compañías inmobiliarias, puesto que numerosos grupos agroexportadores (azucareros y algodóneros) invirtieron parte de su capital en algunas empresas de construcción urbana y a una que otra firma industrial, particularmente a las industrias cementeras.⁴ Con todo, considera que las políticas económicas de Leguía conllevaron a una sobreespecialización de la banca peruana en el sector exportador y tan solo, el Banco Italiano mantuvo una política de inversiones más diversificada.

En segundo término, un factor poco tomado en cuenta son los incentivos impositivos (impuestos); en esta línea Lobo (2019a) presenta el caso de dos compañías industriales innovadoras o no tradicionales que solicitaron apoyo del Estado para su desarrollo. Por un lado, la “Compañía de Vidrios Perú” productora de envases de vidrio para las industrias alimenticias, cerveceras, farmacéuticas, etc., en 1924 había solicitado en dos ocasiones la exoneración del pago de impuestos a la importación de aproximadamente 170 y 500 toneladas de insumos (vidrio), argumentado el apoyo del Gobierno a las nuevas industrias; solicitud que el Congreso aprobó a la brevedad. El otro caso fue el de la “Compañía Manufacturera de Sacos”, ligada a la rama de construcción cementera, pues para 1928 también solicitaba la exoneración de impuestos a la importación de maquinaria y materia prima durante un año; propuesta que luego de un riguroso análisis por parte de la Comisión de Hacienda del Congreso fue aprobada. Las razones de estas respuestas favorables, según el autor, se fundan no en la capacidad o poder de negociación de estas compañías, dado que eran firmas nuevas a diferencia de las ramas alimenticias y textiles, sino al nivel de prioridad que tenían estas propuestas en la agenda del Congreso. Además, señala que durante el Oncenio las medidas impositivas, aunque en casos excepcionales, también proporcionan un marco de incentivos para el progreso de la industria.

Sin embargo, fue a partir de la reforma arancelaria de 1923 donde se puede observar, en cierta medida, un mayor proteccionismo hacia algunos ramos industriales a través de sus tarifas, pues el nuevo arancel de importación establecía derechos específicos y presentaba una estructura mucho más precisa, tal y como lo expone Boloña (1993):

- 1) La maquinaria minera y agrícola debía ser liberada y la maquinaria industrial sujeta a aranceles moderados. 2) los vehículos y el material de transporte debían ser liberados. 3) los

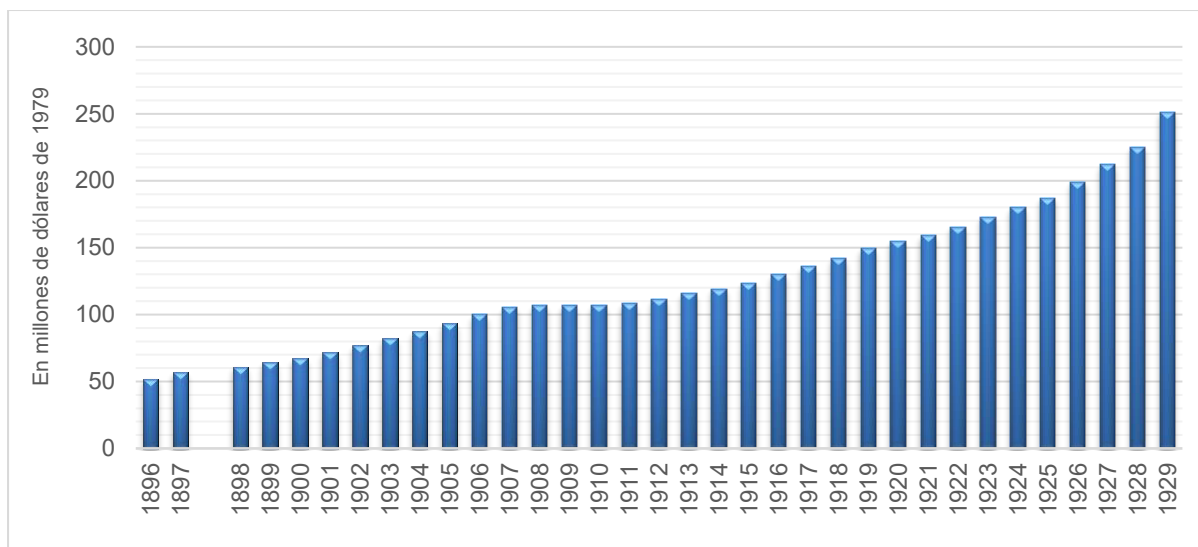
⁴ “Una de ellas fue la Compañía de Cementos Portland S. A. que, si bien fue fundada por la familia Prado en 1916, recién inició actividades en 1924. La compañía mantuvo el monopolio de la producción de cementos por muchos años” (Monsalve, 2011, p. 294).

alimentos básicos, libros, las máquinas de coser, las talegas vacías y los fertilizantes debían estar exentos de derechos. 4) debía protegerse todas las industrias, independientemente de su tamaño, por un periodo limitado. 5) los artículos suntuarios y superfluos debían quedar sujetos a aranceles elevados (p. 95).

Además, si bien el arancel de 1923 presentaba una estructura proteccionista, equiparable a la de 1886, esta nueva tarifa no solo tenía como objetivo proteger la industria local, sino que fue diseñado con fines fiscales y para estabilizar la balanza comercial tras los trastornos sufridos por la Primera Guerra Mundial (Boloña, 1993). En esta línea, Caravedo (1976) citando a Augusto Maurer y Ricardo Madueño de la revista *Industria Peruana*, postuló que el arancel de 1923 fue eminentemente proteccionista a tal punto que expresaron su reconocimiento al presidente Leguía en dicha revista. Su postura se alejó de la de Thorp y Bertram quienes sugerían que la reforma arancelaria de 1923 y el de 1926 solo estabilizaron los precios levemente, mas no tuvieron un carácter proteccionista.

Finalmente, como defensor del perfil proteccionista del arancel de 1923, Lobo (2019a) plantea que, durante el proceso de elaboración de esta tarifa aduanera, se puede observar que la Comisión de Hacienda, encargada de la reforma, intentaba conciliar los intereses de industriales y comerciantes, adoptando una postura ecléctica. De esta manera, dicha tarifa, expresada en centavos por kilo, como lo especificaba la ley, mostraba los principales de tipos de productos ordenados desde las cifras más altas o más proteccionistas, hasta las más libres, es decir, evidenciaba una estructura en “cascada”, pues para los bienes de consumo (cuero y calzado, tabaco, productos farmacéuticos, bebidas) el cobro de tarifas tenía una orientación ascendente; mientras que para los bienes intermedios (productos químicos, derivados de petróleo, productos metálicos, madera y demás) mostraba una clara orientación descendente o a la reducción del cobro. Años más tarde, con la protección arancelaria de 1926,⁵ oficializada en 1928, también se generaron condiciones para una relativa sustitución de importaciones.

⁵ Mediante la Ley 5523 se fijó: autorizar al Poder Ejecutivo para gravar con derechos especiales de importación durante un año a bienes de lujo y a todos aquellos considerados como no necesarios. Con lo cual los productos más afectados fueron aquellos cuyos similares se producían en el país. Véase en: Ley N° 5523, 6 de noviembre, 1926. Archivo Digital de la Legislación Peruana (ADLP).

Gráfico 1**PBI de la industria manufacturera, 1896-1929**

Fuente: Elaborado a partir de los datos de Seminario, B. 2015, p. 1114.

Como revela la Gráfico 1, si bien se puede apreciar un crecimiento de la producción manufacturera entre 1896 y 1929, no podemos hablar de un proceso de industrialización producto de políticas industriales deliberadas, ya que dicho incremento se debió al crecimiento de la economía en general, pues si comparamos el crecimiento industrial con el PBI total solo representa entre el 10% y 11% (Seminario, 2015). Por lo tanto, no se puede afirmar que hubo una decidida intención gubernamental por fomentar el desarrollo industrial, sino que, a través de algunos incentivos impositivos, arancelarias y del desarrollo del mercado interno – inversiones en infraestructura–, la industria creció moderadamente, no desarrollándose de manera autónoma, sino vinculada a otras actividades económicas dominantes.

1.3. La política industrial en el contexto de la Gran Depresión (1930-1939)

La crisis de 1929, también conocido como el crack de Wall Street fue un colapso repentino y drástico en mercado de valores de los Estados Unidos el 29 de octubre de 1929 (*jueves negro*), que en poco tiempo propició la caída de la bolsa y la quiebra bancaria en varios países del mundo, lo que provocó la reducción del crédito y la caída abrupta del comercio internacional (Marichal, 2010). Este evento trastocó la economía del país bajo la forma de un drástico descenso en el precio y volumen de nuestras exportaciones e importaciones, la paralización de

los préstamos externos que ejecutaba el Estado y, en su efecto, en la interrupción de nuevas inversiones extranjeras y de las efectuadas anteriormente (Contreras, 2009); condiciones que afectaron las actividades productivas, la situación del Estado en torno al manejo de la economía, el empleo y el nivel de vida de las diferentes clases sociales. Partiendo del análisis de Bardella (1989), sobre el flujo de las cotizaciones de nuestras materias primas y otros indicadores, este periodo se puede dividir en tres etapas: la primera (1930-1932) de muy grave crisis, la segunda (1933-1936) de estabilización y adecuación, y la última (1937-1939) de recuperación.

Este análisis adquiere peso, pues investigadores como Rosemary Thorp (1998) y Victor Bulmer-Thomas (2017), afirman que en el Perú el azote de la crisis fue implacable, pero de corta duración, a diferencia de otros países vecinos. Además, otro factor del breve golpe sufrido por la crisis económica mundial fue que los yacimientos mineros y petroleros habían sufrido un proceso de desnacionalización iniciado en los años veinte, en otras palabras, los propietarios eran las empresas transnacionales; en cambio, las haciendas azucareras y algodonerías estaban en manos de los terratenientes nacionales e inmigrantes. En tal sentido, fueron los exportadores, principalmente de propiedad extranjera, los que sufrieron y absorbieron el mayor impacto; lo cual disminuyó el golpe de la crisis en la economía en general (Contreras, 2009).

De este modo, el efecto inmediato de la crisis se visibilizó con la caída abrupta de los precios de nuestros principales productos de exportación, entre los más castigados –como afirmaba la Cámara de Comercio de Lima– estaban los minerales como la plata y el cobre, este último disminuyó drásticamente de su valor, de 18,1 a 5,5 centavos de dólar por libra de peso entre 1929 y 1932, es decir, una disminución alarmante del 226%; así también los productos agrícolas (azúcar y algodón), que ocupaban un lugar privilegiado en la balanza comercial, pero que habían sufrido bajas notables. En relación al segundo y tercer periodo de los efectos de la Gran Depresión económica en el Perú, a partir de 1933 la economía comenzaba su lenta recuperación, gracias a la diversidad de productos alternativos (zinc, plomo, algodón)⁶ aunque sin alcanzar los niveles previos a 1929 (Bardella, 1989). Asimismo, cabe resaltar que esta recuperación en términos del PBI se logró recién en 1934, debido al aumento de los precios que adquirieron dichos productos, donde destacaba el algodón, tras abandonar definitivamente el patrón oro en 1932 (Drinot & Contreras, 2015). Respecto a ello, Contreras (2009) sugiere que si bien entre los años 1933-1934 el volumen y el precio en soles corrientes de las exportaciones iniciaba su

⁶ Para una mejor lectura sobre la diversidad de productos de exportación que sobresalieron a lo largo de la crisis, revisar: Thorp, R. y Bertram, G. (2013), capítulos 8 y 9, pp. 191-229.

progresiva recuperación, el restablecimiento del valor expresado en dólares no se obtendría sino hasta los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y se consolidaría en los años cincuenta;⁷ por lo tanto, desde este punto de vista, para lograr la recuperación real de la economía peruana a niveles previos a la crisis, se requirió alrededor de un cuarto de siglo y no unos cuantos años como señala la historiografía tradicional.

Por último, la recuperación económica del Perú solo se consolidó gracias al establecimiento de organizaciones como el Banco Central de Reserva, crucial en el abandono del patrón oro y la adopción del papel moneda; la Superintendencia de Bancos y, en última instancia, los Bancos de Desarrollo o Fomento –Agrícola, Industrial y Minero– creados con el objeto de asignar créditos a tales sectores. Pero, respecto a estos últimos, su creación no significó una desviación de la política económica, ni menos a una orientación al modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que sí experimentaron varios países latinoamericanos en este periodo. No obstante, el cambio sustantivo ocurrió en el plano de la conducción de la economía, pues tras la crisis se produjo una expansión en el manejo económico por parte del Estado, dado que intervino, promocionó e incentivó, con resultados debatibles, a diversos sectores que consideraba vulnerables (Drinot & Contreras, 2015). Por consiguiente, como veremos más adelante, en el transcurso de esta coyuntura los gobiernos tuvieron una mayor influencia en los asuntos económicos y sociales. Tal fue el caso del sector industrial donde el Estado supo escuchar ciertas demandas y, como resultado, negoció algunas políticas favorables para su desarrollo.

1.3.1. Creación del Banco Industrial del Perú y la reforma arancelaria de 1936

De esta manera, con la caída de las exportaciones e importaciones se dieron las condiciones para un impulso de la industria manufacturera que estuvieron acompañadas por la implementación de algunas políticas gubernamentales. Para este efecto, jugaron un rol central los discursos originados en los gremios socioeconómicos y políticos que comenzaban a tener eco en la política del presidente Oscar R. Benavides (1933-1939), primero por parte de los gremios industriales. Por un lado, encabezados por la SNI, como organización privada del

⁷ El autor demuestra esta postura a través de un cuadro tabulado en base a los datos de los Extractos estadísticos del Ministerio de Hacienda y Comercio; el cual se encuentra inserto en el artículo: Contreras, C. (2009). La crisis mundial de 1929 y la economía peruana. En: O. Dancourt, & F. Jiménez. (Eds.), *Crisis internacional. Impactos y respuestas de política económica en el Perú*. Lima: Fondo Editorial PUCP, p. 32.

empresariado peruano de la industria manufacturera⁸; pero también, por cortesía del Apra, puesto que la industrialización ocupaba un espacio elemental dentro de su programa político. Al respecto, Cotler (2005) postula que, desde la perspectiva aprista, el Estado era el encargado de forjar una progresiva nacionalización de la producción, ampliar el mercado interno, controlar las inversiones extranjeras; además de dictar medidas en materia arancelaria para proteger y fomentar la industria nacional. Así, se desarrollarían las industrias básicas con el propósito de lograr una sustitución de importaciones dirigida por el Estado.

En este sentido, las políticas de tinte industrial durante la década de 1930, a juicio de Caravedo (1976), tuvieron un carácter “neutralizador”, es decir, las medidas adoptadas por el gobierno; por un lado, buscaban neutralizar ideologías contrarias –particularmente del Apra– al discurso oficial; pero también se implementaron con el objeto de contrarrestar el desempleo provocado por la depresión económica. A ello, Drinot y Contreras (2015) añaden que desde el punto de vista del Apra, el gobierno de Benavides había adoptado varias políticas que pertenecían al programa electoral de 1931 del partido; por tanto, como señalan los autores, este “préstamo” del proyecto político aprista por parte de Benavides pudo haber reflejado una relativa debilidad política a inicios de su mandato.

De otro lado, la SNI desde su fundación en 1896 tuvo entre sus directrices el desarrollo de la industria nacional; aunque, fue a partir de la crisis que sus argumentos y demandas empezaron a tener influencia en las políticas públicas, en especial durante el régimen de Benavides. En este marco, Lobo (2013) en base al sondeo de la revista *Industria Peruana* (publicación mensual de la SNI), da a conocer que de manera general una fracción del empresariado industrial promovió la implementación de medidas para el desarrollo del sector. Aun así, el autor identifica dos posturas divergentes dentro de los industriales: primero, estaban los que abierta y deliberadamente manifestaban la necesidad de un mayor proteccionismo (principalmente arancelario) sobre la industria nacional, entre cuyos voceros más asiduos destacaban los fabricantes de jabón, aserradores de madera y tejidos. Esta postura estuvo respaldada por Augusto Maurer, flamante presidente del gremio entre los años 1930 y 1949, para quien era crucial el incremento de los derechos de importación sobre las manufacturas extranjeras y la liberación arancelaria a las maquinarias y repuestos para fortalecer y dar prestigio a la industria local. Por otro lado, figuraron aquellos que consideraban que el proteccionismo extremo solo

⁸ El organismo fue impulsado por el expresidente Nicolás de Piérola. Fue fundada el 12 de junio de 1896. Véase en: <https://sni.org.pe>

produciría un desarrollo artificial y contraproducente para el mismo sector, debido a que el aumento del arancel estaba diseñado más con fines fiscales que de fomento industrial.

Esta diversidad de perspectivas –agrega Lobo (2013)–, provenía del distinto origen del capital invertido en la industria, pues dentro de la SNI coexistían diversos grupos, que además de ser propietarios de fábricas manufactureras, tenían capitales inyectados en transporte, compañías de seguros, finanzas; con lo cual estos no se mostraron atraídos a un mayor proteccionismo porque afectaría a estas inversiones en otros sectores. Pero, además Lobo (2013), sugiere que en los años treinta, era difícil hablar de un “sector industrial” uniforme o cohesionado debido a la variedad de concepciones por parte de los industriales.

Si bien, estas solicitudes tuvieron poco eco en el gobierno de Sánchez Cerro dado el carácter autoritario y despótico de su breve mandato (Cotler, 2005), pueden ser consideradas como antecedentes del futuro Banco Industrial, que se fundaría más adelante en función a la Ley General de Bancos –una de las medidas de la Misión Kemmerer⁹ y de los discursos proteccionistas de la SNI.

La teoría de institucional de North (1993), plantea que las organizaciones tienen la capacidad de influir o negociar en la política de gobierno, puesto que las empresas evalúan condiciones o coyunturas favorables para influir en la estructura de las normas legales (limitaciones formales) y su cumplimiento obligatorio establecido por el Estado, para crear organismos intermedios –asociaciones comerciales, sociedades gremiales, comités de acción política– entre las organizaciones económicas y las estructuras políticas; para obtener los beneficios potenciales del cambio institucional. Desde esta óptica, la SNI desempeñó un rol activo en el establecimiento de nuevos organismos económicos del Gobierno Central, tales como el Banco Industrial del Perú (BIP) y las diversas Delegaciones¹⁰ que hacían eco en los organismos gubernamentales económicos (BCRP, Ministerio de Hacienda y demás dependencias).

Por consiguiente, dos años después de creación del Banco Agrícola, el 30 de enero de 1933, mediante la Ley N° 7695 se creó el Banco Industrial del Perú “con la finalidad de proteger los artículos que se importen, ya sean estos agrícolas, ganaderos o manufactureros, y que técnica y

⁹ Para una lectura detallada sobre el diagnóstico completo de la misión Kemmerer, revisar: Bardella, G. (1989). *Un siglo en la vida económica del Perú, 1889-1989*. 1ª Ed. Lima: Banco de Crédito del Perú. pp. 286, 302.

¹⁰ Entiéndase por Delegación a la presencia de un representante de la SNI en organismos estatales como el Banco Central de Reserva (Sr. Augusto Maurer), Banco Industrial del Perú (Ing. José Antonio Cabieses), (Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduanas, José F. Almenara), entre otros. En otras palabras, estos representantes representaban a la SNI en plataformas de negociación en las instituciones estatales de gestión económica. Véase en: *Industria Peruana*, Lima, enero de 1939, Vol. IX. No. 1, p. 261.

económicamente se puedan producir en el país”¹¹. Si bien, la creación de estos Bancos de Fomento, entre las que figuraba el BIP, tenía sus directrices en la Ley General de Bancos, es fundamental hacer mención a la larga tarea negociadora de la SNI, pues como refiere Lobo (2013), las bases para la creación de un Banco Nacional exclusivo para la industria ya se estuvo fraguando mucho antes del azote de la crisis mundial en el Perú, dado que en marzo de 1929 el arequipeño Ricardo Madueño elaboró por primera vez un proyecto de ese calibre, con la finalidad de proveer a las industrias créditos netamente nacionales que serían financiados a través de la creación de un impuestos a las importaciones y, de esta manera, lograr la independencia económica en materia crediticia. Así pues, las ideas de Madueño serían publicadas en un folleto que en 1932 llegó a las manos de Alfredo Herrera, representante por Lima ante el Congreso Constituyente, quien en los meses siguientes pulió y con algunas modificaciones presentó el proyecto para la creación del “Banco Industrial del Perú”, el cual sería aprobado un año más tarde.

Ahora bien, la creación del Banco Industrial representó una de las medidas pro industriales más representativas y entusiastas que implementó el gobierno de Benavides con el objeto de incentivar la industria, pues esta no fue concebida como medidas indirectas o aisladas tal y como habían sido las de los gobiernos anteriores, sino que se trataba una acción gubernamental más directa que, aunque condicionada por la crisis económica, buscó apoyar y dar protección a la industria nacional. De esta manera, Caravedo (1976) sostiene que el BIP procuraba ser una opción rentable y segura para aquellas firmas industriales que no podían obtener créditos de los bancos comerciales, debido a los plazos breves y altas tasas de interés que establecían estas entidades privadas. Además, la mera fundación de un banco exclusivo para la industria ponía relieve de un interés estatal más profundo por fomentar la actividad industrial en el país. Paralelamente, de acuerdo con Durand (1995), la creación del banco representó una de las primeras medidas solicitadas por los industriales y acogidas por el Estado, constituyéndose como uno de los principales logros obtenidos por el sector después de décadas de indiferencia y apatía; Pese a ello, debemos conceder que la política económica en general aún continuaba dominada por los oligarcas agroexportadores. Sin embargo, a juicio de Lobo (2018) en un reciente estudio sobre el BIP, esta política se ejecutó “más como medidas de reacción ante la crisis que un programa estructurado para diversificar la economía e incentivar la producción local” (p. 21).

¹¹ Ley N° 7695: “Creación del Banco Industrial del Perú”, Lima, 30 de enero, 1933. ADLP.

En este sentido, estamos frente a una medida entusiasta, pero poco efectiva para lograr los objetivos iniciales de su creación. En primer lugar, por lo tardío del inicio de sus operaciones, pues a pesar que el proyecto se promulgó en enero de 1933, la instalación del banco demoró más de tres años y fue inaugurado recién en septiembre-octubre de 1936 (Bardella, 1989). De este modo, se hace difícil evaluar el impacto de los créditos otorgados en dicha década. En segundo lugar, el poco alcance del banco se debió al mínimo porcentaje de crédito destinado a las industrias, si lo comparamos con las operaciones de otros Bancos de Fomento. El capital inicial fue fijado en 40 millones de soles,¹² lo cual no se tradujo en una distribución planificada, pues a inicios de 1940 el banco “contribuía con tan solo el 1,7% de los préstamos efectuados por el sistema bancario, frente a los 24,3 y 11% respectivamente del Banco Italiano y el Banco Popular, que se convirtieron en instituciones de fomento a la industria” (Caravedo, 1976, p. 122); constituyéndose así –estos dos últimos–, como señala el autor, en el principal soporte financiero para las fábricas de pequeño y mediano capital. Resalta también, que el Banco Industrial centró sus operaciones en Lima perjudicando así la distribución de créditos en el resto del país (Caravedo, 1976).

Finalmente, además del centralismo y del escaso porcentaje crediticio asignado por el BIP, su leve impacto se puede explicar, en términos de Lobo (2018), por la ausencia de una clara estrategia de desarrollo, es decir, en la distribución de préstamos para el fomento industrial no se priorizaron a las ramas que otorgaban un mayor eslabonamiento intersectorial; sino ocurrió todo lo contrario, pues el mayor volumen crediticio fue dirigido hacia las ramas de bienes de consumo, como los rubros de alimentos y textiles. Así, su capacidad de diversificar la industria en base al desarrollo de sectores con mayor encadenamiento (siderúrgica, mecánica, energía eléctrica) fue mínimo, adquiriendo un carácter más de banco comercial que de uno de Fomento, pues entre 1937 y 1940 el porcentaje promedio de créditos asignados a las ramas alimenticias y textiles fue de 12,9% y 35,8% respectivamente, frente a los 3,2% y 4,6% destinados a las industrias eléctricas y de transformación, respectivamente.

Además del limitado impacto que tuvo el BIP en el fomento de la industria, durante la segunda mitad de la década 1930 la actividad manufacturera (industria textil) se vio nuevamente afectada por las importaciones, esta vez provenientes de Japón, dado que estos últimos vendían sus textiles en el mercado local a precios bajos. Así, Lobo (2013), citando a Salinas Cossio y más adelante a Alejandro Desmaison, advertía el peligro del avance expansivo de las exportaciones

¹² De este total, 20 millones eran aportados por Gobierno (acciones de clase A), Ley N° 7695. ADLP.

e importaciones japonesas a partir de 1933, el cual se tornaría insostenible en 1934, año en el que se produjo un incremento sin precedentes y que generó una reacción inmediata por parte de la industria local, encabezadas por las casas comerciales W. Grace y Duncan Fox, propietarias de varias fábricas textiles (la rama industrial más productiva del país). Vemos pues, que, tras el impacto de la crisis económica, las importaciones japonesas, en el caso de los tejidos, se incrementaron de 685 mil soles a cerca de 3 millones y medio entre 1933 y 1934. A nivel porcentual esta expansión también se tornó evidente, ya que el porcentaje de importaciones de textiles de algodón japoneses con respecto del total de importaciones japonesas sobrepasó el 60% en 1934. Tal incremento, según Thorp y Bertram (2013), afectó la participación de la producción nacional textil en el consumo total que se redujo de 68% a 55% entre 1932 y 1934.

Ante esta crítica situación, a través de la SNI, las casas comerciales extranjeras, principalmente la Duncan Fox, uno de los máximos exponentes de la producción textil planteó dos soluciones, dado que fueron sus fábricas las principales perjudicadas por el agresivo ingreso de importaciones japonesas; primero, la eliminación del tratado comercial con Japón; segundo, el establecimiento de una nueva tarifa arancelaria que limite las importaciones niponas (tejidos, hilados y confecciones de algodón). Respecto al primer objetivo, las negociaciones fueron por buen camino, puesto que en octubre de 1935 el Ministerio de Relaciones Exteriores anunció la supresión del “Tratado de Amistad, comercio y navegación” con el Imperio japonés (Lobo, 2019b).

Por otro lado, para la instalación del nuevo arancel, tras largas negociaciones, en mayo de 1935 se había decretado oficialmente un sistema de cuotas a la importación de productos fabricados de algodón provenientes de todos los países socios, incluido Japón, el cual regiría a partir de junio de ese año y tendría una breve duración de seis meses. Así, con el régimen de cuotas instituido –pese a las críticas de los periódicos locales y de organismos como la Cámara de Comercio de Lima (CCL)–, la SNI conquistaba otra medida breve en beneficio del sector y posicionaba a la industria nacional como el principal ofertante de manufacturas textiles dentro del ahora descongestionado mercado interno (Lobo, 2013). Sin embargo, con esta medida no solo se beneficiaron las fábricas locales, sino también, como señalan Thorp y Bertram (2013), los proveedores de textiles norteamericanos e ingleses, quienes de igual forma se habían visto perjudicados por las ingentes cantidades de artículos textiles de origen nipón que ingresaban hasta la eliminación del tratado de comercio peruano-japonés.

Ahora bien, es necesario precisar, como señala Caravedo (1976), que las cuotas de 1935 fueron medidas que tuvieron el limitar la importación de manufacturas provenientes de todos los países con los que el Perú comerciaba, en cambio la reforma arancelaria de un año después (1936) fue más acotada ya que solo era una extensión de la cuota anterior, cuya tarifa se centró en grabar exclusivamente a las importaciones japonesas. Según la SNI, la razón principal del abandono de la tarifa integrada de 1935, fue que desde el inicio se acordó que esta cuota general solo se mantendría hasta la anulación del tratado comercial con Japón; y que una vez llegado a su fin mantener el sistema de cuotas para los demás países socios sería contraproducente, dado que desde un principio los industriales textiles locales dieron por sentado que las importaciones europeas y norteamericanas no ponían en riesgo la productividad de la industria textil algodónera; de este modo, se optó por focalizar el sistema de cuotas únicamente con Japón que regiría desde los primeros meses de 1936 (Lobo, 2019b).

De esta manera, quedó instituido el nuevo sistema arancelario de 1936 establecido gracias a la conformación del “Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduana”, cuyos miembros mayoritarios provenían de la CCL, además participaron en ella otras sociedades económicas, en las que figuraba la SNI con solo un representante. Por lo tanto, era evidente la dirección que tomaría el nuevo arancel, puesto que la influencia de la Cámara era notable, porque estaba en permanente enlace con los Ministerios de Hacienda y de Relaciones Exteriores, además tenía comisiones y directivos en el Banco Central de Reserva y en los Bancos Agrícola e Industrial (Lobo, 2013). En suma, la CCL más cercano al Estado y, por ende, tenía la responsabilidad de velar por el rumbo económico del país, que para aquel entonces el núcleo o modelo de desarrollo era el comercio de exportación.

Hay que agregar, además, que, si bien las cuotas de 1936 rigieron durante todo ese año, en adelante la situación dio un giro inesperado debido a que en octubre de 1937 se prorrogó, por decreto, la limitación de las importaciones japonesas hasta fines de 1938. Pero, lo que llama la atención fue el “poco ruido” que hizo la SNI ante esta difícil situación para la industria nacional, lo cual pudo deberse, como señalamos anteriormente, por la diversidad de posturas de los principales industriales ante el tema del proteccionismo (Lobo, 2013). Sin embargo, este “silencio” por parte de la agremiación industrial tiene más sentido si es explicada por el nivel de prioridad que tuvo la Duncan Fox¹³ en un mercado internacional en recuperación, pues entre

¹³ Principal voz de reclamo ante el Estado frente a la expansión de las importaciones niponas en 1934 y propietario mayoritario de varias fábricas textiles. Para una lectura más detallada revisar: Lobo, J. (2019b). En defensa del

1936 y 1937 los precios del azúcar y algodón se habían reestablecido; con lo cual la pérdida de interés hacia el mercado interno y la industria local –como un rubro más de su amplio espectro de inversiones– fue evidente, trasladando su foco de atención cada vez más hacia el mercado externo (Lobo, 2019b). Por tanto, no sorprende que su efecto sobre el nivel de protección para la industria disminuyese, pues el nuevo arancel de 1936 cobraba derechos sobre el peso o cantidad y no en el valor (*ad valorem*), el cual como señalamos anteriormente, ya había sido aplicado en la década de 1910 con resultados desfavorables para la industria manufacturera desacelerando su crecimiento. (Thorp y Bertram, 2013).

En tal sentido, la reforma arancelaria de textiles de 1936, con duración breve, no fue un aliciente espectacular para un crecimiento sostenido de la industria, porque solo fueron medidas específicas, breves y condicionadas por el viraje en el nivel de prioridades por parte de sus principales representantes; dado que la misma lógica del mandato de Benavides limitó el desarrollo integral de la industria nacional. En primer lugar, con la implementación de algunas políticas industriales no orientadas al desarrollo una industria autónoma y competitiva, sino instrumentalizadas como políticas de carácter coyuntural (BIP, reforma arancelaria textil, 1936), empleadas con el objetivo de paliar los efectos de la crisis de 1929, puesto que a medida que los precios de las exportaciones se recuperaron, el interés de buena parte de los industriales –casas comerciales extranjeras que diversificaron sus inversiones en este sector, acelerando así el proceso de desnacionalización de la industria textil iniciada luego de la primera ola industrial, es decir, aproximadamente desde 1910–¹⁴ redirigieron su atención a las actividades comerciales de exportación e importación. Asimismo, cabe señalar que estas políticas cada vez más intervencionistas, pero sectorialmente promovidas, fueron el efecto del cambio de orientación en el rol del Estado tras la crisis económica y no nacieron como una iniciativa exclusiva del Estado. En segundo lugar, debido a que el otorgamiento de incentivos a la industria, también se realizó con el objetivo de neutralizar los discursos del APRA (reforma agraria, industrialización, entre otros) y no con la finalidad de promover un desarrollo industrial de largo aliento que supusiera transformación de la economía nacional.

mercado interno. Importación japonesa y empresarios textiles en el Perú, 1929-1939. *Apuntes. Revista De Ciencias Sociales*, 47(86), 91-116.

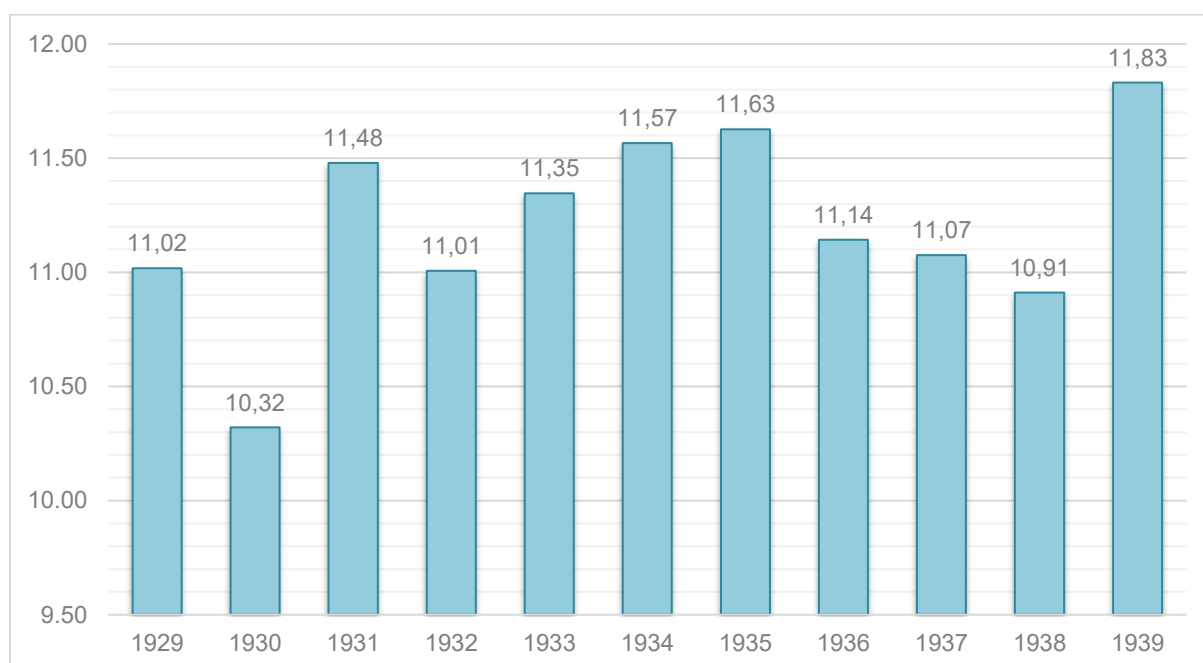
¹⁴ “En 1910, ese control llegó a un 45 por ciento; en 1918, a un 55 por ciento; y en 1935, a más del 80 por ciento” (Thorp y Bertram, 2013, p. 157).

1.3.2. El desempeño industrial durante la década de 1930

Al examinar la producción industrial a lo largo de la década, se puede observar que la participación del sector manufacturero en la economía nacional era modesta, pues si lo comparamos con el PBI total en los años treinta, la industria creció en un 11% en promedio, registrando su nivel más bajo en el año 1930, con un crecimiento del 10% respecto al PBI total, lo cual se explica por la seria contracción del comercio exterior como corolario de la Gran Depresión (véase el Gráfico 2).

Gráfico 2

Producción de la industria manufacturera como porcentaje del PBI total, 1929-1939



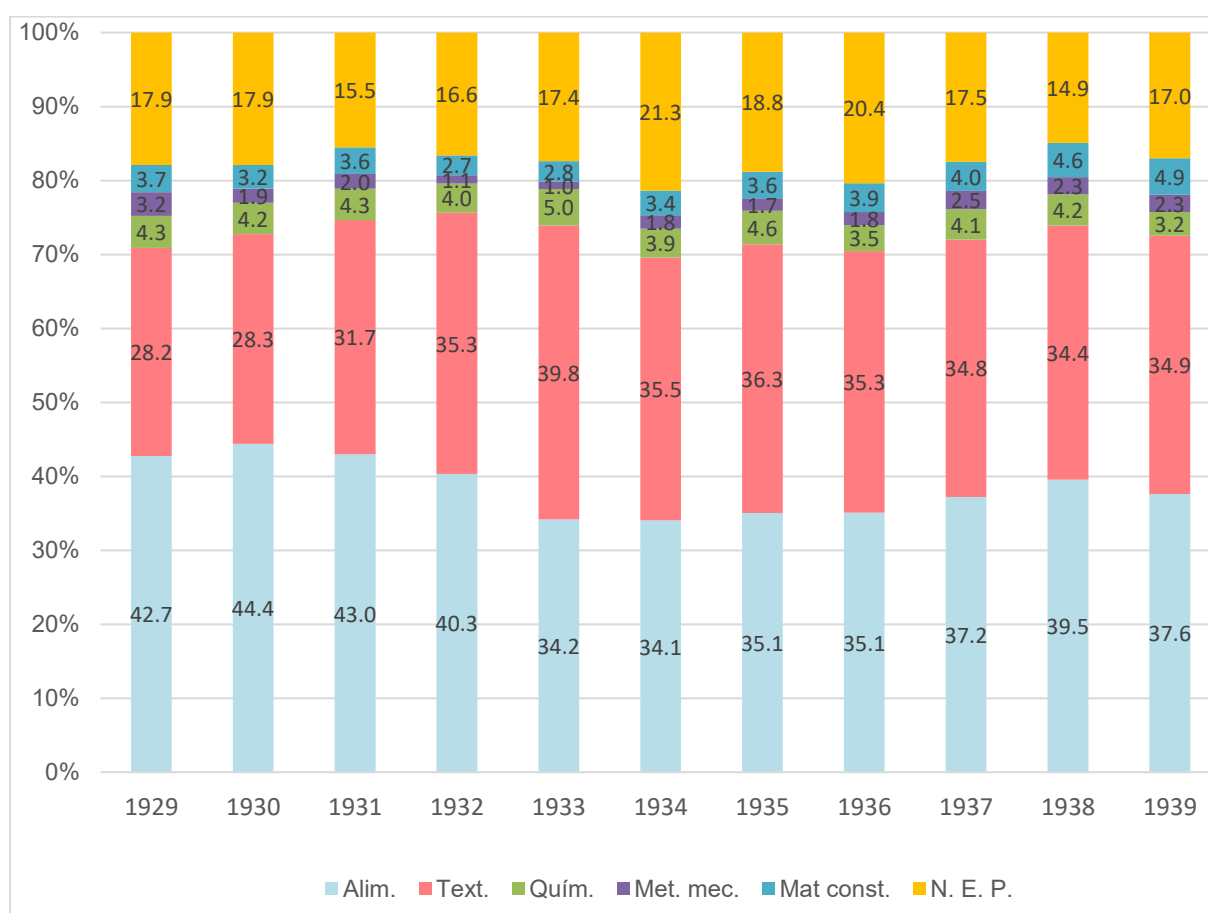
Fuente: Elaborado a partir de los datos de: Seminario, B. 2015, pp. 1114-1115.

Con respecto al desempeño de la industria manufacturera como tal (1929-1939), este se puede dividir en dos fases según Thorp y Bertram (2013): en primer lugar, una fase de expansión, durante la primera mitad de la década en la que, por efecto de la crisis, las importaciones se habían contraído significativamente, lo cual hizo que la industria manufacturera creciera ligeramente, sobre todo en la producción de bienes de consumo: alimentos, textiles, química, calzado, farmacéuticos, entre otras. Segundo, la fase de desaceleración del crecimiento, a lo largo de la segunda mitad de la década de 1930, donde un suave incremento de la demanda local y la recuperación de nuestra capacidad de importación desembocó en una nueva

desaceleración del crecimiento industrial, pese a la implementación de políticas como la creación del Banco industrial y de la reforma arancelaria textil de 1936, la industria creció pero a niveles inferiores a la primera década del siglo XX, debido a que las importaciones productos terminados y bienes de capital comenzaban su recuperación a partir de 1935; por ejemplo, las importaciones de bienes de consumo habían aumentado de 10 millones a cerca de 20,8 millones de dólares en entre 1933 y 1936, es decir, un incremento del 108% (Portocarrero, 1992).

Gráfico 3

Porcentaje de la producción del sector manufacturero por ramas, 1929-1939



Fuente: Elaborado a partir de los datos de: Seminario, B. 2015, p. 1069.

Sin embargo, en función a los datos de Seminario (2015) podemos observar un crecimiento lento, pero sostenido, de la producción manufacturera a partir de la segunda mitad de los años treinta, donde al igual que en décadas anteriores, destacaron las ramas de alimentos y textiles, con el 39% y 34% de la producción manufacturera total, respectivamente; a diferencia de sectores menores (química, metal-mecánica, construcción) que como máximo solo superaban

los dos dígitos (véase el Gráfico 3). En ello es fundamental tomar en cuenta, las consecuencias favorables del fenómeno de urbanización de la población, dado que a medida que las oleadas de migrantes se asentaron en las ciudades (en espacial, Lima), la demanda de productos de consumo primario tendió, inexorablemente, al aumento. Además, las políticas de infraestructura vial (carreteras y transportes) del gobierno de Benavides también contribuyeron a la ampliación del mercado interno, terreno en cual las industrias transaban su producción. De esta manera, la industria manufacturera de los años treinta mantenía el carácter tradicional de inicios de siglo, con la predominancia de las ramas textil y alimenticia en un 70% (Jaramillo y Huaman, 2014).

En definitiva, en los primeros treinta años en el Perú no existió una verdadera política de industrialización propiamente dicha, pues si bien entre 1890 y 1920 aparecieron numerosas fábricas productoras de artículos manufacturados y un pequeño grupo social (inmigrantes italianos y acaudalados empresarios peruanos) que promovió la actividad industrial en el país, el Estado peruano aun no estaba interesado en impulsar el sector a través de políticas más específicas. Sin embargo, como se ha demostrado, durante de la década de 1890 la industria manufacturera creció notablemente, pero no como resultado de la promoción estatal ni gremial, sino gracias a políticas económicas generales (depreciación del tipo de cambio o la reducción del cobro de aranceles a la importación); incentivos al que se sumaron los empresarios italianos y peruanos, dueños de las primeras empresas manufactureras de bienes de consumo: fideos (Lavaggi), galletas y chocolates (Field), helados (D'Onofrio) o la industria textil.

Aunque, como era previsible, esta pequeña ola industrial se redujo durante las primeras dos décadas del siglo XX, debido a que los incentivos artificiales de promoción industrial anterior habían desaparecido por el cambio de coyuntura. Del mismo modo, después de la desaceleración del crecimiento industrial en la década de 1910, durante el oncenio de Leguía, el sector manufacturero aprovechó los efectos de la política infraestructural (vial y construcción), pues con la construcción de carreteras se logró conectar las ciudades (sede fabril) con los pueblos y articular el incipiente mercado interno; además, con la nueva tarifa arancelaria de 1923 la industria local adquirió una nueva protección que le permitió alcanzar mejores índices de crecimiento que en la década previa.

Durante los años treinta, se implementaron dos importantes medidas de política industrial. Primero, la célebre creación del Banco Industrial del Perú (BIP) en 1933, que con su tardío despegue en 1936 fue una medida más entusiasta que efectiva, dada su nula estrategia crediticia en la asignación de préstamos industriales y su carácter centralista. En segundo lugar, estuvo la

reforma arancelaria textil de 1936 cuyo objetivo fue incrementar el arancel para contrarrestar la avalancha de textiles japoneses que desde 1934 ingresaron masivamente al mercado peruano y desnudaron la fragilidad de la industria más “desarrollada” del país (la industria textil) que no pudo competir con las importaciones niponas; aunque, dicha protección se fue diluyendo con la recuperación de las exportaciones agrícolas y mineras desde la segunda mitad de la década, debido a que la burguesía agroexportadora (que controlaba gran parte del sector textil) redirigió sus inversiones y negociaciones políticas en el comercio de importación y exportación, dejando en segundo plano las gestiones en pro del sector industrial.

Sin embargo, pese a que estas políticas fueron aprobadas y aplicadas por el Gobierno con el objetivo de combatir y sobrellevar los efectos de la Gran Depresión económica mundial, debemos resaltar que, a diferencia de las décadas anteriores, detrás estuvieron las permanentes gestiones de la SNI, como representante del empresariado y trabajadores industriales, en particular, desde la década de 1930.¹⁵ Después de todo, la negociación e implementación de estas medidas proindustriales durante el mandato de Benavides fueron el “combustible político” que viabilizó el crecimiento de la industria manufacturera en los años treinta; políticas que junto a la incidencia de nuevos vaivenes internacionales de la siguiente década –Segunda Guerra Mundial y Posguerra–, se acentuaron y extendieron con la injerencia de nuevos actores durante los gobiernos de Manuel Prado (1939-1945) y Bustamante y Rivero (1945-1948). Por lo tanto, en una atmósfera donde el motor de la economía seguía basado en las exportaciones agrícolas y extractivas, la actividad industrial solo era una alternativa a corto plazo, lo cual explica la ausencia de un proyecto estructurado para su desarrollo. En definitiva, el examen de estas cuatro décadas en torno a la naturaleza de las propuestas de actores promotores, como SNI, el carácter de las medidas pro industriales y el desempeño industrial; nos brinda un marco mucho más claro para la búsqueda de los argumentos y los actores (componentes esenciales) para el diseño de las políticas industriales en la década de 1940, paradigma será analizado a profundidad en el segundo capítulo.

¹⁵ Entre en las dos primeras décadas del siglo XX las publicaciones de la SNI fueron irregulares y en algunos casos no se encuentran resguardados en los repositorios del país (BNP y Biblioteca Pedro Zulen de la UNMSM).

CAPÍTULO 2: POLÍTICA COMERCIAL-ADUANERA

A nivel económico la Segunda Guerra Mundial desestabilizó e interrumpió el comercio internacional entre los países en contienda y las naciones subdesarrolladas del mundo. Ante la pérdida del amplio mercado europeo, la única economía capaz de absorber las exportaciones antes destinadas a Europa era la norteamericana, quien entendió la importancia de establecer relaciones con las naciones de América Latina, dado que en los años treinta algunos políticos y gobiernos se sentían atraídos por las ideas del fascismo y el nazismo; situación que no garantizaba el apoyo de los países de América del sur durante los años de guerra. Por otro lado, Estados Unidos debía garantizar el acceso de materias primas y suministros estratégicos latinoamericanos en caso de que sus antiguas fuentes de abastecimiento quedaran bloqueadas por el conflicto. Así, se establecieron una serie de acuerdos de cooperación comercial, entre ellos, el sistema de cooperación económica latinoamericano, celebrado en la conferencia panamericana de Panamá en 1940; igualmente en ese año se creó la Comisión Interamericana de Desarrollo (CIAD) con el objeto de brindar asesoría financiera a las veintiún naciones suscritas (incluyendo EE. UU); también en 1941 se fundó la Convención Interamericana de Café (CIAC) que establecía precios, cuotas y un mercado seguro para el café, que en los años treinta había dependido del mercado alemán. De esta manera, el sistema de cooperación interamericana, con sus altibajos, fue el principal factor que evitó el colapso de las exportaciones desde 1939 (Bulmer-Thomas, 2017).

Por otra parte, además del patrocinio estadounidense en el comercio exterior, la Segunda Guerra Mundial permitió el favorable proceso de diversificación económica, gracias a las limitaciones impuestas a la importación y a la expansión de la participación del Estado en la economía, que se tradujo en el empleo de controles directos, promocionados paradójicamente por el gobierno norteamericano, quien patrocinó diversas misiones que impulsaron el desarrollo de industrias básicas e hicieron posible la continuación del proceso de sustitución de importación iniciado tíbicamente a partir de la segunda mitad de la década de 1930 (Thorp, 1998). Por ejemplo, a través del Export-Import Bank, el gobierno estadounidense financió varias iniciativas industrialistas de las naciones latinoamericanas; también en la agenda norteamericana estuvo la creación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pues, aunque en aquella época no se logró su fundación, formó parte de los esfuerzos estratégicos de los Estado Unidos por ganarse el apoyo de los países de América Latina a lo largo de esta coyuntura (Bértola y Ocampo, 2010).

Sin embargo, el crecimiento de la industria tuvo sus limitantes y contradicciones. Por un lado, la escasez de bienes importados incitaba un nuevo aliento por la sustitución, aunque se vio condicionado por la falta de maquinaria e insumos importados para la producción de las industrias locales. De modo que, lo que se vivió fue una extensión del crecimiento industrial de la década del treinta, pero con una marcada diferencia en cada país y con la novedad de una mayor inclinación a la producción de bienes intermedios y de capital, que generó una relativa pero limitada sustitución de importaciones (Thorp, 1998). Por lo tanto, estas nuevas industrias se establecieron sobre bases frágiles, debido a la insuficiencia de capital para financiarlas, así las nacientes empresas fueron de menor tamaño en comparación de las anteriormente fundadas. De esta manera, la mayoría de las firmas industriales solo se desarrollaron debido a las “condiciones artificiales” generadas por la guerra: restricciones a las importaciones, elevada protección y los subsidios indirectos del Estado (Bulmer-Thomas, 2017).

En tal sentido, lo destacable fue que los acontecimientos de la Segunda Guerra Mundial, al igual que la crisis de 1930, sembraron la “semilla” de una nueva época, aunque a lo largo de este periodo careció de claridad y dirección; sin embargo, entre los años de la posguerra y en la década de 1960 las bases del proceso de industrialización adquirieron mayor consistencia y madurez en sus planteamientos. De este modo, la promoción industrial en los años treinta y durante la guerra, fue catalogada por Bértola y Ocampo (2010), como la primera fase o fase “pragmática” de la industrialización en América Latina, caracterizada por la sustitución de importaciones incitadas por la variación de los precios y de las respuestas de política económica ante estos choques externos, que dieron como resultado los primeros planes de fomento de la industria, centrados en sectores estratégicos o “esenciales” con el fin de reducir la dependencia de las importaciones (Bértola y Ocampo, 2010).

Con el estallido de la contienda en Europa, el Perú al igual el resto de países latinoamericanos, sostuvo una “política de solidaridad y colaboración” con las demás naciones de la región frente a eventuales agresiones que afectasen la seguridad del continente; pero, si bien esta política fue firmada en el VIII Congreso interamericano o “Declaración de Lima”, celebrada en la capital en 1938, la postura oficial de algunas repúblicas y autoridades frente al conflicto europeo, incluido el Perú, fue ambigua y con inclinación a la neutralidad durante los primeros dos años (Sandoval, 2000). Sin embargo, con el ingreso de los Estados Unidos a la guerra después del ataque a Pearl Harbor en diciembre de 1941, la posición peruana fue de decidido respaldo a los Aliados (Gran Bretaña, Francia y EE. UU) oficializado en la Reunión de Rio de Janeiro en

1942, en el cual las naciones latinoamericanas colaboraron mediante la exportación estratégica de productos agrícolas, minerales y manufactureros; solo México y Brasil lograron enviar tropas además de la contribución material (Velit, 2009). No obstante, pese a la cooperación interamericana, el conflicto mundial afectó a las repúblicas de la región y al Perú. De esta manera, según Sandoval (2000), la Segunda Guerra Mundial afectó nuestra economía en varios aspectos, pero a nivel económico afectó los mercados de exportación, el flujo de importaciones y las fuentes de crédito.

En este contexto de cooperación comercial internacional y preponderancia de la política comercial en el Perú, entre los años 1939-1948, la política aduanera el Perú jugó un papel secundario, pues como sostendremos en adelante –salvo algunas modificaciones superficiales en materia de protección arancelaria–, el arancel solo formó parte de los diversos tratados comerciales suscritos con las repúblicas vecinas con motivo de la Segunda Guerra Mundial. Es por ello, que en este capítulo analizaremos la política aduanera y comercial de manera conjunta dada su estrecha vinculación, al menos durante el crítico escenario comercial generado por el conflicto internacional.

2.1. Restricciones y control del comercio exterior (1939-1948)

Meses antes del inicio de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), el presidente Oscar R. Benavides (1933-1939), en sus últimos años de gestión, promulgó una serie de disposiciones legales a fin de regular la actividad industrial del país ante el inminente estallido del conflicto global.¹⁶ En primer lugar, el 9 de junio de 1938, considerando la importancia de la industria textil en la economía nacional y la existencia de una gran cantidad de maquinaria textil, generada por su casi ilimitada y libre importación, por la Ley N° 8677, se prohibió la importación de telares y máquinas de tejer durante un año, con la finalidad de evitar una sobreproducción y un eventual desempleo en la rama.¹⁷ Al año siguiente, en vista de la persistencia del problema se aprobó la Ley N° 8900 mediante la cual se prorrogó por dos años más la prohibición, a la importación, sin previa autorización, de maquinaria para la industria

¹⁶ Debido a que en virtud de la Ley N° 8463 el Congreso Constituyente concedía facultades legislativas al Poder Ejecutivo.

¹⁷ “Prohibiendo por un año la importación de telares, urdidoras, tramadoras y máquinas de tejer en general”. Ley N° 8677. 9 de junio, 1938. ADLP.

textil.¹⁸ Del mismo modo, el 15 de junio de 1939 se aprobaba la Ley N° 8906 que, a artículo único, prohibía también la importación de maquinarias destinadas a la fabricación de sombreros (industria del vestuario), con el objetivo de contrarrestar el mismo fenómeno de superproducción ocurrido en la industria textil y sus consecuencias en los salarios de los trabajadores de este ramo.¹⁹

De manera similar, el 7 de septiembre de 1939 se decretó la Ley N° 8956 por medio del cual el Estado, en base a las opiniones de la Dirección de Previsión Social y de Trabajo, Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Cámara de Comercio de Lima (CCL) y el Banco Industrial de Perú (BIP); prohibió la libre importación de maquinarias empleadas en la industria de curtiduría, calzado y de artículos de cuero en general sin previa autorización, a fin de resguardarlas de los mismos problemas de la industria textil y calzado.²⁰

Asimismo, el 13 de julio de ese año mediante la Ley N° 8921, el Estado protegía a la industria papelera nacional frente a su similar extranjero a través de la fijación de tasas arancelarias de la Tarifa de Derechos de Importación.²¹ Por otro lado, ante el clima bélico ocasionado por el inicio de la Segunda Guerra Mundial, el 3 de setiembre –a dos días del inicio de las hostilidades en suelo europeo– el Gobierno expidió la Ley N° 8951 a través de la cual se prohibía, hasta el término de la guerra, el aumento de precios de los productos de primera necesidad, manufacturas y de los materiales de construcción; la exportación de artículos esenciales; la disminución de los sueldos y jornales; despido de empleados y trabajadores; paralización de obras, actividades comerciales e industriales; el establecimiento de trust, consorcios que produjeran el alza de precios de las subsistencias, materias primas y otros que afectaran el orden económico y social del país.²²

En la misma fecha en base a la Ley N° 8952 se ordenó la creación de la “Superintendencia de Bienestar Social” en el Ministerio de Salud Pública, Trabajo y Previsión Social, encargada de hacer cumplir las disposiciones de la ley 8951; estableciendo un estricto control de precios a

¹⁸ “Prorrogando por dos años los efectos de la Ley N° 8677 que prohíbe la importación, sin autorización previa, de los telares, urdidoras, tramadoras y máquinas de tejer en general”. Ley N° 8900. 1 de junio de 1939. ADLP.

¹⁹ “Haciendo efectivos los efectos de la Ley N° 8677 y la ampliatoria N° 8900 que prohíben la importación de máquinas textiles, sin previa autorización, a las maquinarias destinadas a la fabricación de sombreros en general”. Ley N° 8906. 15 de junio, 1939. ADLP.

²⁰ “Haciendo extensivos los efectos de las Leyes Nos. 8677 y 8906, que prohíben la importación al país de maquinarias para la fabricación de tejidos y sombreros sin previa autorización, a las maquinarias destinadas a la industria de curtiduría y manufactura de calzado y artículos de cuero en general”. Ley N° 8956. 7 de septiembre, 1939. ADLP.

²¹ “Fijando tasas arancelarias a las partidas de la sección duodécima de la Tarifa de Derechos de Importación, con el fin de proteger a la industria papelera nacional”. Ley N° 8921. 13 de julio, 1939. ADLP.

²² Ley N° 8951. 3 de septiembre, 1939. ADLP.

los artículos de primera necesidad, manufacturas, materiales de construcción, alquileres, áreas de cultivo, de la importación y exportación (materias primas y maquinaria), sueldos y salarios; y de la sanción a los infractores.²³ Frente a tal panorama, la CCL estuvo de acuerdo ante la necesidad de evitar la especulación ilícita y el acaparamiento de mercaderías de subsistencia; sin embargo, mostró su disconformidad y señaló la grave situación de incertidumbre y alarma creada por dichas disposiciones legales, puesto que el control establecido estaba dirigido a todas las actividades económicas del país y no era exclusivo a los artículos de primera necesidad como se esperaba (Ferrero, 1963).

2.1.1. Gestión de permisos de importación y exportación industrial

Aun cuando las medidas de regulación y control comercial, laboral e industrial buscaron prevenir y mitigar los efectos de la Segunda Guerra Mundial, con el estallido del conflicto los bloqueos navales entre las naciones contendientes perjudicaron las transacciones comerciales de los países neutrales –como el Perú en sus inicios–, dificultando el aprovisionamiento de materias primas y paralizando los envíos de maquinaria industrial. En este marco, diversas firmas manufactureras del país comenzaron a gestionar, ante la Dirección General de Hacienda, múltiples permisos para importar equipos y maquinaria que les permitiera mantener a flote su producción. Frente a ello, se debe resaltar que los grandes y pequeños empresarios industriales recibieron el apoyo de la SNI en la negociación de sus autorizaciones de importación; pero también, aunque en menor número, en la gestión de permisos para la exportación de artículos manufacturados de producción nacional.

En primer punto, las ramas más dinámicas en este sistema fueron la textil, calzado y cuero; y de este grupo la industria textil fue la que mayor número de permisos de importación de equipo y maquinaria solicitó durante los años de la guerra. Así pues, solo en 1940 la Dirección General de Hacienda –de acuerdo con los informes de la Dirección General de Fomento, de Industrias, de Trabajo y Previsión Social, CCL, SNI y BIP– dictó 287 resoluciones permitiendo la importación de repuestos y accesorios para las fábricas de tejidos, cuero y calzado del país. Entre ellas estuvo, por ejemplo, la solicitud de la Fábrica de Tejidos “La Unión” (Lima) de la Duncan Fox & C’ en abril de 1940, para importar, previo pago de derechos, veintidós (22) telares corrientes de doble ancho y cuarenta y cuatro (44) telares automáticos provenientes de Inglaterra; permiso que fue concedido mediante la Resolución Suprema (R.S) del 27 de abril.

²³ Ley N° 8952. 3 de septiembre, 1939. ADLP.

De igual manera, el 3 de julio de ese año se emitió una R.S, permitiendo a la fábrica “La Unión”, la importación de una (1) máquina para doblar tela y una máquina para el acabado del tejido de algodón de procedencia inglesa. Además, en ese mes, se registró que a dicha fábrica se le concedieron 3 nuevos permisos de importación de maquinaria textil provenientes del mercado inglés y norteamericano; sumando durante 1940 un total 6 permisos de importación de vasto equipo textil²⁴ (véase el Cuadro 1).

Otras empresas textiles limeñas con significativos permisos concedidos entre 1940-1941 fueron la Fábrica de Tejidos “La Bellota” S. A., Fábrica de Tejidos San Jacinto, Manufactura de Tejidos de Lana del Pacífico S. A. Al interior del país, destacaron la Fábrica de Tejidos “Los Andes” (Huancayo), las Fábricas de Tejidos de Lana Marangani, “Huáscar” y “La Estrella” S. A., establecidas en Cusco.²⁵ Igualmente, para el año 1942 los permisos de importación estuvieron concentradas por las empresas de la capital, pues además de las poderosas industrias “La Unión”, San Jacinto, el Pacífico S. A., también incrementaron sus solicitudes firmas como la Compañía Textil Franco Peruana S. A.; que entre enero y junio se le concedieron varios permisos para importar de EE. UU., una (1) máquina encoladora de cinco caballos de fuerza y de acción eléctrica, una (1) máquina torcedora para hilos de fantasía, un (1) motor de 10 HP., con sus herramientas necesarias. Destacó también la Compañía Textil Borelly & Fournier S. A.; la Fábrica Nacional de Tejidos e Hilados “La Tricolense” S. A.; éste último, importando durante ese año una buena cantidad de maquinaria textil: cinco (5) máquinas especiales para fabricar medias para niños, una (1) máquina retorcedora de hilos de fantasía, seis (6) máquinas circulares para tejidos de punto, cinco (5) máquinas para tejido de calcetines de caballero, un (1) secador de lana, una (1) frisadora para tejidos, un (1) carbonizador de lana, una (1) calandra para planchar, (1) una hilandería de algodón compuesta de veintidós (22) máquinas, etc.²⁶

²⁴ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1940)*, pp. 206, 213, 214-215, 236.

²⁵ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1941)*, pp. 238-282.

²⁶ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942)*, pp. 263-270.

Cuadro 1

Permisos de importación de algunas fábricas textiles de la capital, 1940-1942

EMPRESA TEXTIL	ARTÍCULOS DE IMPORTACIÓN
Fábrica de Tejidos “La Unión”	Veintidós (22) telares corrientes de doble ancho, cuarenta y cuatro (44) telares automáticos, una máquina para doblar tela y una máquina para el acabado del tejido de algodón.
Fábrica de Tejidos “La Bellota” S. A., Fábrica de Tejidos San Jacinto, Manufactura de Tejidos de Lana del Pacífico S. A., Compañía Textil Franco Peruana S. A.	Una máquina encoladora de cinco caballos de fuerza y de acción eléctrica, una máquina torcedora para hilos de fantasía, un motor de 10 HP., con sus herramientas necesarias.
Compañía Textil Borelly & Fournier S. A., Fábrica Nacional de Tejidos e Hilados “La Tricolense” S. A.	Cinco máquinas especiales para fabricar medias para niños, una máquina retorcedora de hilos de fantasía, seis máquinas circulares para tejidos de punto, cinco máquinas para tejido de calcetines de caballero, un secador de lana, una frisadora para tejidos, un carbonizador de lana, una calandra para planchar, una hilandería de algodón compuesta de veintidós (22) máquinas.

Fuente: Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942), pp. 263-270.

Junto a ellas estuvieron, además, los permisos a las siguientes empresas textiles: Fábrica de Tejidos de Punto de Algodón “Milcas”; Compañías Unidas Vitarte y Victoria S. A. (una máquina abridora-rompedora de desperdicios); Fábrica Nacional de Tejidos Santa Catalina (una máquina automática para la confección de ovillos de lana); Manufactura del Centro S. A. (un juego de máquinas para hilar lana cardada y accesorios); Fábrica de Camisas Tassara & Marchand (una comprensora y un caldero completo con quemadora); Compañía Peruana de Tejidos “Sedasol” S. A. (una máquina para teñir telas a todo su ancho); Fábrica de Hilos y Sedas “La Colonial” (una máquina para rebobinar hilos o bobinadora); entre otras.²⁷

No obstante, los permisos para la importación de maquinaria de uso industrial no solo se limitaron a las industrias textiles, sino que también fueron solicitados por los ramos de calzado y curtiembres. Así pues, se puede incluir aquí el permiso otorgado a la firma N. & P. Cassinelli S. A. (Lima), que, en el 4 de marzo de 1940, importó una (1) máquina reconstruida para picar contrafuertes y una (1) máquina reconstruida de cortar bocatacos de Chile; otra industria de calzado de la capital con numerosos permisos concedidos en ese año fue la firma L. M. Stone & C’ (tres máquinas reconstruidas de acabado o pulido de calzado, proveniente de EE. UU.).

²⁷ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942)*, pp. 263-288.

Así como se aprobaron permisos también se denegaron, este fue el caso de la Fábrica de Calzado Peruano S. A. (Lima), donde el 10 de julio de 1940, a un grupo de operarios zapateros y obreros en general de la empresa se les prohibió, por R.S., importar más maquinaria para la fabricación de calzado de lo necesario; dado que afectaría a los empleados y obreros ocupados, lo que generaría una eventual sobreproducción que dañaría el sector. A nivel provincial estuvieron las solicitudes de importación concedidas, entre noviembre y diciembre, a la curtiembre de Teófilo Chávez G. en Huaura (dos máquinas para abrir y devastar cueros) y la fábrica de guantes de Pedro P. Díaz en Arequipa (dos máquinas para esmerilar cuero); ambos adquirieron equipo de origen norteamericano.²⁸

En los años 1941-1942 se continuaron otorgando permisos de importación a la firma L. M. Stone & C' (Lima), a las fábricas de Pedro P. Díaz (Arequipa) y T. Chávez G. (Huaura). A los que se sumaron la Fábrica de Calzado “El Diamante” en Lima (dos máquinas para cortar suelas); la fábrica de calzado de Alejandro Jiménez Vizarreta, también establecida en la capital (dos máquinas para ribetear y terminar calzado);²⁹ la Curtiembre “La Nacional” Industrial de Arequipa (una prensa para cortar cuero con rueda para esmerilar y una máquina de estirar y escurrir cueros); la Curtiembre Chinchana F. Olivari S. A., de Chinchá, Ica (una caja de maquinaria para curtiembre y accesorios); la Fábrica de Calzado “El Águila Americana” de Lima (maquinarias, aditamentos y repuestos) y la Fábrica Nacional de Calzado “Record” (Lima); entre las principales.³⁰

Si bien, el esquema de permisos poseía limitaciones y desventajas, principalmente, por el trámite burocrático que implicaba presentar las solicitudes de importación y el tiempo de espera hasta la aprobación o denegación del mismo –generalmente la respuesta demoraba de 3 a 7 días, dependiendo de la cantidad de maquinaria requerida, del ramo y de otros factores considerados por la Dirección General de Hacienda en cumplimiento de las leyes y decretos reglamentarios– que en un mercado libre era impensable. El Estado decidió continuar implementándolo, con el propósito de evitar una sobreproducción o exceso de oferta que ocasionaría trastornos en el régimen de salarios y en los precios de las materias primas requeridas por tales industrias, pues en una coyuntura de inestabilidad del comercio internacional ninguna economía estaba al margen del desempleo, escasez o una crisis económica generalizada. Por consiguiente, el 1 de junio de 1942 estableció por Decreto Supremo: “Mientras dure la actual guerra, la importación

²⁸ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1940)*, pp. 227-235.

²⁹ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1941)*, pp. 277-282.

³⁰ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942)*, pp. 291-297.

de maquinaria para la fabricación de tejidos, sombreros, calzados y artículos de cuero en general queda sujeta a los trámites establecidos por las leyes Nos. 8677, 8906 y 8956”.³¹

En esta línea, se debe subrayar el rol que jugó la SNI, como gremio industrial, en dicho sistema. Ante todo, como quedó establecido en las leyes 8677, 8900, 8906, 8956, 9337,³² y el D.S del 1 de junio de 1942, al igual que la Dirección General de Industrias del Ministerio de Fomento, la CCL y el BIP, estaban encargados de emitir informes respecto de los numerosos expedientes de permisos para importar a la Dirección General de Hacienda para su evaluación, lo cual sugiere que tales entidades se desempeñaron como una suerte de “intermediarios” entre el empresariado industrial y dichos organismos gubernamentales; además, luego de aprobar o denegar las solicitudes presentadas por las firmas, el Director General de Hacienda les enviaba un oficio, con la R.S. que autorizaba o prohibía la importación de maquinaria por cada pedido, para que estos organismos tengan conocimiento del funcionamiento del sistema. En concreto, solo en 1942, la SNI emitió informes con 36 expedientes de permiso para importar maquinaria destinada a la industria textil; 23 expedientes de importación de maquinaria para las ramas de curtiduría, calzado y conexas; y 2 para la industria de sombreros. Por otro lado, la SNI también gestionó la expedición de una Resolución Ministerial de 1 de setiembre de 1942, según la cual los repuestos y accesorios para máquinas destinadas a estas industrias, si se importaban por encomiendas postales se despacharían por las oficinas de correos, sin exigir el permiso previo (exigido por el D.S de 20 de mayo de 1942); pero siempre y cuando dichas encomiendas no excedieran los 15 kg de peso.³³

Aun así, el sistema se continuó aplicando incluso con el desenlace de la Segunda Guerra Mundial, pero con un tono más flexible y mediante la regulación de nuevos organismos gubernamentales específicos. Sin embargo, nótese que cerca del 90% de permisos fueron otorgados a la industria textil, seguido del calzado y cuero —esto no significa que al resto de ramas manufactureras no se le concedieron permisos de importación—, pues las primeras eran las más desarrolladas para la época y estaban concentradas en Lima. Otro detalle a considerar fue que, en su mayoría la maquinaria y accesorios importados eran de procedencia norteamericana, lo cual sugiere que, en pocos meses desde el estallido de la guerra, el Perú supo encontrarle un sustituto al mercado europeo, pues recordemos que durante los años treinta, la mayor cantidad

³¹ *Industria Peruana*, Lima, junio de 1942, Vol. XII. No. 6, p. 209.

³² “Prohibiendo por un año los efectos de las leyes Nos. 8906, 8956, 8677 y su ampliatoria N° 8900, sobre prohibición de importar maquinarias para la fabricación de tejidos, sombreros, calzado, artículos de cuero y curtiduría”. Ley N° 9337. 20 de febrero, 1941. ADLP.

³³ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1944, Vol. XIV. No. 1, pp. 8-9.

de bienes de capital, no solo de uso industrial, provinieron del mercado europeo como Alemania e Inglaterra.

No obstante, desde un inicio la SNI presentó —en sus *Memorias* anuales en revista *Industria Peruana*— su opinión contraria al establecimiento de tales limitaciones, pues dificultaban el abastecimiento de maquinaria industrial en el país. Consideró, además, que, de no haberse implementado el sistema de permisos de importación, las fábricas del Perú contarían con una notable capitalización de telares, instalaciones de curtiduría, calzado y otros; de los que obtendrían apreciables rendimientos, con beneficio para la economía nacional.³⁴ He aquí, un fragmento de su *Memoria* correspondiente al ejercicio de 1941:

La Sociedad expuso en su Memoria del año pasado su disconformidad con esta clase de medidas limitativas, que solo deben aplicarse en casos muy excepcionales. Los hechos le han dado la razón. Hubiera sido mucho mejor, dadas las circunstancias derivadas de la extensión de la guerra, contar con un apreciable stock de maquinaria industrial en perfecto funcionamiento. Hoy se estaría en condiciones de activar la exportación de los productos fabriles.³⁵

En lugar de extender las medidas restrictivas que limitaban la renovación de maquinarias de las empresas textiles, calzado, curtiduría y demás; propuso otra alternativa. Y planteó, que en vez de limitar la implantación de nuevas firmas potenciales —mediante la denegación de permisos de importación de maquinaria industrial— con el temor de que éstas inducirían a la sobreproducción en dichas ramas, se debían realizar estudios serios y concretos acerca de su conveniencia.³⁶ Exhortando así, no solo a las empresas, sino al Estado a implementar un programa de estudio de mercado para evaluar la viabilidad de instalar más fábricas textiles, curtidoras y de calzado. Sin embargo, esta propuesta no despegó, probablemente, por la crítica coyuntura y porque jamás fue una prioridad en la política económica del Gobierno.

En segunda instancia, así como hubo restricciones a la importación maquinaria y equipo industrial, el Estado, a través del Ministerio de Hacienda, también se limitó y reglamentó la exportación de insumos y artículos manufacturados nacionales; sujetándose, al igual que las importaciones, a un sistema de permisos. De la escasa presencia de productos industriales del país en el mercado exterior, el 23 de noviembre de 1940 se autorizó un permiso a la Fábrica Peruana de Aluminio S. A., para exportar a la Paz (Bolivia), previo pago de derechos, sesenta (60) juegos de ollas de aluminio para uso doméstico.³⁷ Durante el año 1941 implementó con

³⁴ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1944, Vol. XIV. No. 1, p. 9.

³⁵ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1942, Vol. XII. No. 1, p. 10.

³⁶ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1941, Vol. XI. No. 1, p. 8.

³⁷ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1940)*, p. 291.

fuerza el sistema de permisos, inicialmente dirigidos a reglamentar o limitar la exportación de materias primas y a la reexportación de insumos esenciales para que la producción industrial del país siga su curso. Entre las medidas figuraron la R.S. de 8 de mayo de 1941 (sobre la exportación de materias primas y la reexportación de toda clase de mercancías importadas necesarias para la fabricación manufacturera, con excepción del material de embalaje); el D.S. de 18 de junio (más amplia que la Resolución anterior); el D.S. de 12 de agosto (que completa las anteriores disposiciones, y prohibía su exportación a todos aquellos países que no sean considerados parte de América Latina).³⁸ A tales medidas se le sumó el D.S. de 8 de diciembre, que añadía y prohibía, sin permiso previo del Ministerio de Hacienda, la exportación de artículos manufacturados que sean indispensables para el consumo interno.³⁹

En el ramo específico de la curtiduría se emitió la R.S. de 18 de septiembre, que prohibía la exportación de cueros sin curtir.⁴⁰ Un caso de ello fue la denegación del permiso para exportar, por el puerto de Mollendo (Arequipa), 250 toneladas de cueros de res seco a Norteamérica, al empresario Ernesto Barten el 5 de noviembre de 1942; dado que era un insumo indispensable para las industrias de cuero y calzado, más en un contexto bélico donde el abastecimiento de las industrias locales era la prioridad.⁴¹ Asimismo, todas las disposiciones anteriores fueron ampliadas y mejor reglamentadas con el D.S. de 7 de noviembre de 1942, que establecía lo siguiente:

1°. Queda prohibida la reexportación de toda clase de artículos importados al país con el fin de atender sus necesidades. Solo se permitirá la salida de aquellos objetos que deban remitirse necesariamente al extranjero para su reparación, o como muestras, para fabricar similares, que no pueden efectuarse en el país; así como de los envases que sean indispensables para traer productos alimenticios. 2°. Las exportaciones de artículos manufacturados en el país, serán permitidas solo después que se compruebe que las cantidades solicitadas no afecten el consumo interno. El Ministerio de Hacienda una vez efectuada esa comprobación, otorgará el permiso correspondiente, pudiendo aun en este caso, si lo estima necesario, ordenar la publicación de avisos, por cuenta de los interesados, ofreciendo en venta los artículos cuya exportación se va a realizar. 3°. Las exportaciones de productos naturales del país que no están sujetos a disposiciones especiales, requerirán permiso previo del Ministerio de Hacienda, el que lo concederá,

³⁸ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1942, Vol. XII. No. 1, p. 10-11.

³⁹ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio* (1941), pp. 330-331.

⁴⁰ Considerando: Que debido a las fuertes exportaciones que se hacen de cueros sin curtir, se ha advertido una notoria escasez de este artículo en el mercado interno, por lo que es necesario adoptar medidas que aseguren el abastecimiento normal de esta materia prima a las curtidurías y fábricas del país; y en uso de la autorización convenida en la ley No. 8951. Se resuelve: Prohíbese, a partir de la fecha, la exportación de cueros sin curtir, sin permiso del Ministerio de Hacienda, que será otorgado, en cada caso, oyendo, previamente, a la Dirección de Industrias y a la Sociedad Nacional de Industrias. *Industria Peruana*, Lima, octubre de 1941, Vol. XI. No. 10, p. 401.

⁴¹ *Industria Peruana*, Lima, noviembre de 1942, Vol. XII. No. 11, p. 452.

siempre que el producto que se trata de exportar no fuera indispensable para atender las necesidades de las industrias nacionales o para el abastecimiento interno.⁴²

Previo a la adopción de esta medida, se dictaron algunas resoluciones específicas. Por ejemplo, la R.S. de 8 de agosto de 1942, por el que las Aduanas de la República y las Sección de Encomiendas Internacionales del Servicio de Correos y Telégrafos, cuidarían que los productos y mercaderías de exportación, elaborados o fabricados en el país, que se despachen con destino al extranjero, ostenten en forma visible la leyenda de “Industria Peruana” cuya inscripción hace obligatoria la ley No. 6753, debiendo rechazar los embarques o paquetes, que contengan productos o mercaderías sin la leyenda señalada.⁴³ Otro caso concreto fue la R.S. de 2 de octubre de 1942, que prohibía, en forma absoluta, la exportación por las aduanas marítimas, terrestres y fluviales de la República, de toda clase de botellas vacías de vidrio para bebidas; dado que se había acentuado una escasez de botellas requeridas por las fábricas de cerveza, aguas minerales y gaseosas establecidas en el país, siendo necesario asegurar el abastecimiento de dichas industrias con esos envases, a fin de evitar la paralización de sus actividades, que ocasionaría graves perjuicios a la economía nacional.⁴⁴

En conformidad con la política de regulación de exportaciones industriales y de insumos esenciales, vale la pena considerar la postura de la SIN. Desde el principio, saludó la medida y al Ministerio de Hacienda, emitiendo informes con numerosos expedientes a solicitud de la Dirección General de Hacienda entre 1940-1943; en muchos casos favorablemente, por ejemplo, en la prohibición de la exportación de los cueros curtidos, sulfatos de magnesia, anilinas, máquinas para fabricar envases de hojalata, transformadores de corriente eléctrica, sales arsenicales, sulfato de magnesia. En otros desfavorablemente, como en el permiso para exportar latas vacías de gasolina (por R.S. de 6 de septiembre de 1941).⁴⁵ Sin embargo, la mayoría de casos, en especial cuando se trataba de la exportación de bienes de consumo, se mostró acorde al esquema. Se pueden citar los permisos aprobados para exportar hilados de lana en conos; desperdicios de tejidos de casimires de lana y rayón; hilado de jebe forrado en algodón; aparatos eléctricos (radiadores); entre otros.⁴⁶ De manera general, la SIN, a través de los informes y resoluciones, defendió la política de la no exportación de aquellas materias primas que se emplean en la industria nacional, hasta que hayan satisfecho las necesidades de

⁴² *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942)*, p. 325.

⁴³ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942)*, pp. 318-319.

⁴⁴ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1942)*, pp. 321-322.

⁴⁵ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1942, Vol. XI. No. 1, p. 9-11.

⁴⁶ *Industria Peruana*, Lima, febrero de 1943, Vol. XIII. No. 2, p. 40.

ésta. Al mismo tiempo, consideró que debía permitirse e incluso alentar la exportación de productos manufacturados en el país; pero, siempre que, primero se haya abastecido y satisfecho los requerimientos del mercado interno.⁴⁷ Ahora bien, en los años siguientes, la regulación de importaciones y exportaciones industriales se fue haciendo más rígida y pasó a ser administrada por nuevos organismos estatales que establecieron un estricto control (Comisión de Regulación del Comercio Exterior), que analizaremos a continuación.

2.1.2. La Comisión de Regulación de Comercio Exterior (1945)

En 1943, dos años antes de la creación de la Comisión, en el Ministerio de Hacienda se creó por R.S. de 17 de marzo el “Departamento de Importaciones”, a raíz de las variaciones del comercio mundial desde finales de 1942 y en especial respecto a los suministros de mercaderías que importaba el Perú. Así, producto de las conversaciones entre Ministerio de Hacienda y el Gobierno de los Estados Unidos se fundó dicho Departamento, en un plan llamado a descentralizar y modificar sustancialmente los procedimientos vigentes de importación de mercaderías norteamericanas y de otros países vía EE.UU. Como lo estableció la R.S., desde el 1 de abril de 1943, todas las importaciones sin excepción (sean materias primas, maquinaria o artículos manufacturados), debían sujetarse al nuevo sistema en el que toda persona o empresa debía usar un nuevo formulario que serviría a la vez de solicitud y recomendación denominado “Recomendaciones para Importar”. De este modo, el Departamento de Importaciones examinaría los formularios y los seleccionaría considerando los siguientes factores: primero, la importancia del artículo que se desee importar para la economía del país; segundo, las posibilidades de satisfacerlas dentro de los límites de las cuotas de mercaderías fijadas para las necesidades del Perú; y, por último, el espacio naviero total disponible no solo para el transporte de la mercadería en cuota, sino de toda la importación del país. Se advirtió también, que no se aprobarían pedidos a entidades, cuyas actividades comerciales e industriales sean contrarias a los ideales e intereses de los Aliados en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial.⁴⁸

Además, se determinó que para el examen de los formularios presentados se colaboraría con la Embajada de los Estados Unidos en Lima, a quien el Board of Economic Warfare de Washington (Junta Económica de Guerra de Washington) le había delegado algunas de sus atribuciones. Aprobada en Lima las “Recomendaciones para importar”, el Board of Economic

⁴⁷ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1944, Vol. XIV. No. 1, pp. 10-11.

⁴⁸ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1943)*, pp. 683-684.

Warfare otorgaría la licencia de exportación correspondiente, salvo en casos especiales derivado de las adversidades de la guerra. Por tanto, toda licencia de exportación otorgada en Washington tendría asegurado un espacio en los barcos para despachar la mercancía correspondiente. Así, desaparecían las dificultades con las que tropezaban los importadores, que muchas veces no conseguían el espacio naviero necesario para que sus pedidos sean despachados, aun cuando tenían aprobadas las licencias de importación. De esta manera, el Departamento de Importaciones se creó con el propósito de agilizar las necesidades de importación no solo de la industria, sino del comercio, agricultura y minería del país, procedentes del mercado norteamericano; sin embargo, pese a todas sus ventajas, tuvo un campo limitado, pues si se deseaba importar mercancías de otros países que no sean vía EE.UU. el sistema quedaba obsoleto;⁴⁹ por lo que las firmas industriales que no importasen mercaderías procedentes de ese mercado continuarían empleando el anterior sistema de permisos. En opinión de la SNI el nuevo sistema perjudicaba a las industrias nacionales, por lo engorroso del trámite y porque en ocasiones las materias primas y maquinarias no llegaban en buen estado.⁵⁰ Aun así, el Gobierno continuó aplicándolo hasta finales de 1945.

Concluida la guerra, ante las nuevas condiciones económicas de la Posguerra, en particular, al observar las alteraciones en el mercado nacional de divisas habidas desde el año 1944, el Estado en un oficio –enviado al BCRP y a la Superintendencia de Bancos– del 23 de enero de 1945, informó que estaba dispuesto a intervenir en el mercado local de las divisas con el propósito de asegurar el abastecimiento de mercancías importadas que requiera el país. Implantando con ello, el control de cambios y del comercio exterior, peso que el Gobierno de Prado dejó al nuevo mandatario. El control cambiario y comercial se ordenó a través de un simple Memorándum y estableció en primer punto, que, a partir del 24 de enero, los permisos de exportación se otorgarían solo si se presentaba una constancia que acredite que el valor de la exportación en moneda extranjera o divisa fuese vendido al BCRP o a un banco de Lima;⁵¹ en segundo lugar, toda importación se mantendría con el sistema de permisos, a fin de evitar el ingreso de artículos suntuarios, de lujo o que excedieran las necesidades del consumo interno; y, finalmente, que las

⁴⁹ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1943)*, pp. 684-685.

⁵⁰ *Industria Peruana*, Lima, julio de 1945, Vol. XV. No. 7, pp. 303-304.

⁵¹ “(...) Quedan exceptuadas de las disposiciones sobre permisos de exportación, las exportaciones que sean hechas por Iquitos y demás puertos fluviales de la República y se otorgará permiso de exportación, sin el requisito de la venta de moneda extranjera, cuando a juicio del Comité el artículo o producto que se desee exportar, no represente operación comercial”. *Memorándum*, 23 de enero de 1945. *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1945)*, p. 259.

ventas de moneda extranjera que realizasen los bancos del país debían estar sujetas a la aprobación de la Superintendencia de Bancos (Bardella, 1989).

A su vez, para analizar las solicitudes de importación se estableció en el Departamento de Importaciones del Ministerio de Hacienda un Comité de Importaciones, conformado por el Superintendente de Bancos, jefe del Departamento de Importaciones, el Contralor de Precios de la República y un representante de la CCL designado por el Gobierno.⁵² Medida que fue ratificada por D.S. de 24 de enero de 1945 y la R.S. de la misma fecha que añadió tres puntos importantes: primero, se sumaría al Comité de Importaciones el gerente del BIP (Ricardo Madueño); segundo, el Comité de Divisas lo integrarían el Superintendente de Bancos, presidido por el gerente del BCRP y por un funcionario del Ministerio de Hacienda; y, tercero, la exportación de mercancías sería autorizada mediante Resolución Ministerial de Hacienda.⁵³

Pero, al igual que con las medidas restrictivas aplicadas durante la guerra, la CCL no estuvo de acuerdo con el control del comercio y divisas, expresando su opinión en varios oficios (entre febrero-abril), dirigidos al Ministerio de Hacienda, señalando que tales medidas solo eran razonables si fuesen de carácter transitorio, más no como una política mediano y largo plazo. En efecto, desde el primer semestre de 1945 se sintieron las dificultades derivadas del control de importaciones, ante todo debido al atraso en la concesión de licencias por la necesidad de ajustarlas a la disponibilidad de divisas. Así, a fines de junio había 311 permisos otorgados por un valor de catorce millones de soles, 4 968 licencias por atender valorizadas en cuarenta y siete millones de soles y más de 150 solicitudes en evaluación por cinco millones; lo cual evidenció que las licencias de importación de mercaderías eran muy superiores a las necesidades del consumo interno, lo que indujo al Comité a postergar el otorgamiento de las licencias por meses (30 a 60 días). Problema que puso en jaque al sistema de control (Ferrero, 1963).

En setiembre de 1945, bajo un nuevo Gobierno y una orientación ideológica diferente la Cámara envió un Memorándum al Ministerio de Hacienda –que tuvo como nuevo titular Rómulo Ferrero–, donde estimó, en síntesis, que la oportunidad de iniciar una policía económica con tendencia a la libertad de comercio había llegado; señaló también, que la consecuencia inmediata del control era la desaparición de las divisas en el mercado libre, dejando como único medio de pago para las importaciones las divisas expropiadas a los exportadores. En respuesta, el Ministerio estuvo conforme con liberalizar progresivamente los controles comerciales y

⁵² Bardella, G. (1989), p. 358.

⁵³ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1945)*, pp. 260-261.

cambiarlos; aunque manifestó que la atención inmediata de la totalidad de las licencias de importación reduciría significativamente las reservas del BCRP, lo cual ocasionaría un incremento en la cotización de las monedas extranjeras afectando el nivel de los precios internos; por ende, expresó que la liberalización de los controles debía ser de manera gradual. Recalcó, además, que la inflación ocurrida en los años de guerra redujo enormemente dichas reservas y que las dificultades de abastecimiento durante el periodo bélico hicieron que se acumulara una demanda excesiva y razonable de importaciones. Por último, se opuso tajantemente a la concesión de licencias a toda persona que tuviera divisas, independientemente de la clase de mercancías que deseara importar, dado que ello induciría e intensificaría el mercado negro de divisas (Ferrero, 1963).

En este marco, considerando que era conveniente reorganizar, unificar y simplificar el sistema de control, por D.S. de 6 de noviembre de 1945, se creó la Comisión de Regulación del Comercio Exterior (integrado por un funcionario del Ministerio de Hacienda, el Superintendente de Bancos, el gerente del BCRP y por el jefe del Departamento de Importaciones), en sustitución de los comités de Importaciones, Exportaciones y Divisas. Ante todo, la Comisión sería la máxima autoridad del sistema, encargada de señalar las normas y de impartir instrucciones a los departamentos de control comercial y cambiario. En el 3° artículo del decreto se determinó que la ejecución inmediata de las medidas de regulación para la importación, exportación y tráfico de divisas se haría, respectivamente, por medio del Departamento de Importaciones, Departamento de Aduanas de la Dirección General de Hacienda y por la Superintendencia de Bancos, los cuales otorgarían, modificarían o denegarían los respectivos permisos.⁵⁴

Respecto al Departamento de Importaciones, éste otorgaría o rechazaría los permisos considerando la utilidad social del artículo, su producción o existencia en el país, precio y sus disponibilidades de cambio. Asimismo, el decreto dictaminó que el Departamento contaría con una sección encargada especialmente de evaluar las solicitudes de importación de las provincias, cuya atención podría hacerse por medio de correo y que contaría con todas las facilidades de la capital. En segundo lugar, se estableció que los permisos de exportación solo se aprobarían o denegarían, previo cumplimiento de las disposiciones dictadas para la salida de artículos necesarios para el consumo interno; así también, previa comprobación de la venta o promesa de venta asegurada de las divisas respectivas al BCRP o a cualquier banco comercial

⁵⁴ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1945)*, Tomo I., pp. 271-272.

del país. En tercer punto, en cuanto a los permisos de compra de divisas, su aprobación o negativa dependería de la disponibilidad del cambio del mismo y de la justificación del pedido que los interesados presentasen por intermedio de los bancos. Por último, el D.S. derogó el artículo 2° del decreto de 8 de junio de 1945 y la R.S. reglamentaria de la misma fecha.⁵⁵ De esta manera, el control de comercio internacional de mercaderías y divisas establecido desde el 24 de enero de ese año, fue continuado y ratificado con la creación de la Comisión —pese a que se anunció que su formación apuntaba a flexibilizar gradualmente los controles y normalizar el tráfico del comercio exterior—, aunque su desenvolvimiento no fue tan distinto a los organismos reguladores que le precedieron.

En relación con el control de las importaciones, Portocarrero (1983), señala que su objetivo fue equilibrar la elevada demanda de importaciones con la escasa disponibilidad de divisas, creándose para ello la Comisión de Regulación de Comercio Exterior en 1945, que encargó al Departamento de Importaciones la calificación y clasificación de las licencias de importación. Sin embargo, se debe precisar que la Comisión no fue manejada por parlamentarios de la Célula Parlamentaria Aprista —de amplia participación política en el gobierno Bustamante y Rivero, dada su mayoría en el Congreso—, sino exclusivamente y por representantes del Estado (BCRP, ministro de Hacienda y Superintendencia de Bancos) y por algunos por gremios (CCL, SNA y la SNI). Por tanto, los sectores más favorecidos fueron las casas importadoras y un grupo de industrias, pues ambos estuvieron de acuerdo en restringir las importaciones de bienes de consumo que pudiesen competir con las diversas industrias establecidas, y en aumentar las de bienes de capital e insumos. Además, agrega que, el control dejó mucho que desear, pues si bien se limitó la importación de artículos que pudiesen competir con la industria local y se auspició la adquisición de maquinarias, también se concedieron divisas para la compra de bienes de lujo no elaborados en el país —en especial por las casas importadoras—, lo cual ocasionó una fuga de divisas y la proliferación de actividades especulativas. Solo durante 1947 y por presión de los gremios se clasificaron y priorizaron las importaciones debidamente, mientras tanto se desperdiciaron tiempo e ingentes recursos.⁵⁶

⁵⁵ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1945)*, Tomo I., p. 272.

⁵⁶ La comisión y el régimen de control comienzan a ser la base de la protección industrial. Recordemos que el último arancel databa de 1936, que los derechos eran específicos y que se pretendía gravar al conjunto de importaciones en un 16 por ciento. Hacia 1945 el arancel promedio, debido a la inflación había descendido a 5 por ciento, deteriorándose la protección que ofrecía. Es recién en mayo de 1946 que se nombra una comisión para actualizarlo. Mientras tanto la protección dependía de la comisión (...) El hecho es que la sobrefacturación parece haber sido una práctica bastante común. Un informante de A. Gildemeister calculaba que los importadores habían logrado dejar fuera del país 75 millones de soles en 1945 y 150 millones en 1946. Si esto es así, ello significa que el 13 por ciento de las importaciones en 1945 y el 18 por ciento en 1946 corresponden a la sobrefacturación. El

En este contexto, la SNI no tardó en salir a la defensa de las industrias nacionales, que se vieron ampliamente perjudicadas por la poca disponibilidad de divisas, esenciales para la importación de sus medios de producción. Así, el 17 de octubre de 1946, el presidente del gremio, Augusto Maurer, envió un oficio al ministro de Hacienda explicándole las serias consecuencias que venían atravesando las industrias locales de no poder obtener licencias de importación para los insumos y maquinaria industrial debido a la carestía de divisas en el país. Por consiguiente, sugirió algunas medidas para remediar la situación; en primer punto, solicitó al ministro que, con suma urgencia, se perfeccione un “Régimen de Prioridades” para la importación de materias primas, repuestos y maquinaria, que por su naturaleza y fines no podían estar expuestos a suspensiones. Además, señaló que era imprescindible que dos delegados de la SNI integraran la Comisión de Regulación de Comercio Exterior.⁵⁷

Pero, el descontento no solo provino desde el gremio industrial, pues ante la lenta respuesta del Estado, desde el Congreso, el Senador por Arequipa, Manuel F. Bustamante de la Fuente – integrante del Núcleo Parlamentario del Frente Democrático Nacional –, en un oficio dirigido al presidente de la República señaló que, a diciembre de 1946, las medidas dictadas no tenían efecto alguno en la economía; pues se denegaban licencias de importación y se distribuían arbitrariamente las divisas. Ante todo, el Senador manifestó que durante los primeros ocho o diez meses de 1946, se hizo una mala asignación de las divisas y se permitió el ingreso de un gran número de mercaderías que desaparecían en manos de los especuladores. No obstante, cuando se advirtió al Ejecutivo de la equivocada distribución de las divisas y del agotamiento de las reservas, éste respondió equivocadamente restringiendo las licencias de importación, de tal forma que se constituyó como una amenaza para la existencia de las industrias del país, sobre todo, para las fuentes de producción de las mismas divisas. Así, por ejemplo, a la Compañía Minera de Cailloma se le negó una licencia para importar carburo, lámparas, calaminas y pernos; a la Central Chucarapi se le denegó el permiso para adquirir una locomotora y repuestos para sus calderos, sin los cuales le era imposible operar. Igualmente, a la Compañía Cervecera del sur del Perú no se le concedió la licencia para importar pinturas y repuestos para sus tanques de fermentación, máquinas etiquetadoras y otros. Restricciones que ponían en riesgo el funcionamiento actividades productivas de suma importancia, aun cuando, dichas empresas entregaban al Estado millones de soles anuales en impuestos.⁵⁸

control de importaciones era un forado a través del que se fugaban capitales y se hacía actividades especulativas de altos rendimientos. Véase en: Portocarrero, G. (1983), pp. 117-120.

⁵⁷ *Industria Peruana*, Lima, octubre de 1946, Vol. XVI. No. 10, pp. 563-564.

⁵⁸ *Industria Peruana*, Lima, diciembre de 1946, Vol. XVI. No. 12, pp. 720-721.

Recién en abril de 1947, el Gobierno se pronunció y a través del Ministerio de Hacienda envió un comunicado donde realizó un diagnóstico sobre el problema y las medidas precisas a adoptar para aliviar la crítica situación de las divisas. En primer lugar, el Ministerio de Hacienda señaló que no existía una disminución o escasez de divisas, sino lo que existía era una demanda casi ilimitada de ellas, para lo cual evaluó los ingresos por exportaciones, pues si en 1944 los ingresos fueron de 84.205.000 dólares (dls.), lo cuales bastaron para satisfacer las necesidades de importación; en 1946 se habían presentado solicitudes de divisas valorizadas en 225 millones de dólares, monto que superaba ampliamente a nuestros ingresos, que en ese año fue de 151.320.520 dls., generándo así un enorme incremento en la demanda de divisas que no pudieron ser cubiertas.⁵⁹

Así, el Ministerio de Hacienda propuso el plan que de aplicarse se esperaba que resolviera el problema de las divisas, que contemplaba dos aspectos: formal y ejecutivo. En lo formal, se creó el Consejo Nacional de Comercio Exterior,⁶⁰ –integrado por representantes de la banca, agricultura, minería, comercio y la industria– por D.S. de 21 de enero de 1947, a fin de brindar una adecuada distribución de las divisas disponibles. Este organismo técnico, estaría encargado no solo de la clasificación y calificación de las solicitudes para el otorgamiento de las divisas y licencias de importación, sino también de aconsejar al Ejecutivo en su política de comercio exterior. Además, al lado del Consejo se creó, por el mismo decreto, la Superintendencia de Comercio Exterior, como organismo gubernamental de control y vigilancia, que apoyaría en la calificación de las solicitudes para así conocer la naturaleza y el monto de los pedidos, así también, le era posible identificar quienes exageraban en los precios de sus pedidos y quienes multiplicaban sus solicitudes, lo cual permitiría realizar una buena distribución de divisas y sancionar a los importadores inescrupulosos.⁶¹ En el plano Ejecutivo, se adoptaron algunas medidas concretas, como la limitación de importaciones superfluas para evitar la fuga de divisas en bienes no indispensables para la economía; restablecer e incrementar la producción nacional, para aumentar las exportaciones, pero sin afectar el aprovisionamiento interno, para ello se dictaron disposiciones para incentivar la producción minera, agrícola y en cuanto al sector industrial, el Gobierno tendría por norma facilitar la importación de insumos y maquinaria, así como en la exportación de manufacturas nacionales; entre otras. Con todo ello, el Gobierno

⁵⁹ *Industria Peruana*, Lima, abril de 1947, Vol. XVII. No. 4, p. 159.

⁶⁰ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1947)*, Tomo II, pp. 1162-1167.

⁶¹ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1947)*, Tomo II, p. 1165.

esperaba incrementar la producción para ir mejorando, gradualmente y por vías naturales, la provisión de divisas.⁶²

De esta manera, en los siguientes meses el Estado continuó aplicando medidas para aliviar la crítica situación económica. Al respecto, fueron destacables las intervenciones de la SNI, por ejemplo, en su Memorial del 6 de diciembre de 1946, sugirió una serie de medidas para remediar el problema de las divisas. Primero, sugirió que se entregue el control de las importaciones a un organismo autónomo, demanda que fue atendida con la creación del Consejo Nacional de Comercio Exterior y la Superintendencia en enero de 1947, esta última en reemplazo del Departamento de Importaciones. Segundo, la SNI presentó al Consejo el “Plan de Prioridades”, que fue aprobado y elogiado por otros sectores productivos, el cual perseguía el ordenamiento y conocimiento exacto de las condiciones en que se podía importar. Finalmente, también colaboró en uno de los más recientes objetivos del Consejo, la expedición del D.S. de 19 de junio de 1947, que establecía un nuevo régimen de importaciones, disposición que encarnaba el primer paso hacia la normalidad del libre comercio, pues eliminaba las enredadas licencias de importación a varias mercancías que figuraban en el Plan de Prioridades; medida que el Gobierno se esforzó en mantener hasta que las circunstancias impusieron nuevamente el control.⁶³

En efecto, en el tercer trimestre de 1947 el sistema de flexibilización del control fracasó debido a un incremento exponencial del tipo de cambio libre producto de la demanda especulativa que excedía enormemente la oferta, pero también el nuevo régimen de importaciones se liquidó, en gran medida, por la acción deliberada de los exportadores, al fomentar actividades especulativas y al publicitar en su favor la escasez de productos básicos, creando un clima de intolerancia. En tales circunstancias, Bustamante retornó a los controles para evitar mayores presiones inflacionarias (García, 1986). Sin embargo, ante la vuelta a los controles la SNI manifestó su evidente desacuerdo, en un oficio (con fecha del 26 de setiembre de 1947) dirigido al Ministerio de Hacienda, en donde el vicepresidente de la SNI, Carlos Díaz Ufano, solicitó la reconsideración por la expedición arbitraria de los D.S. del 12 de agosto y 23 de setiembre de 1947, que dictaban medidas restrictivas y regulaban el comercio de divisas en el mercado libre; así también, reclamó que estos decretos no fueron sometidos a la deliberación y aprobación del Consejo Nacional del Comercio Exterior, organismo encargado de la sistematización de las

⁶² *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1947)*, Tomo II, pp. 166-168.

⁶³ *Industria Peruana*, Lima, junio de 1947, Vol. XVII. No. 6, pp. 261-262.

licencias y divisas.⁶⁴ De ahí que, como sugiere García (1986), estos intentos de liberalización fracasaron, problema al que se sumó la inestabilidad política, pues durante sus tres años de gestión, Bustamante llegó a tener siete gabinetes y seis ministros de Hacienda; además, con el carácter de sus políticas perdió el respaldo de los industriales.

2.2. Convenio comercial peruano-estadounidense de 1942

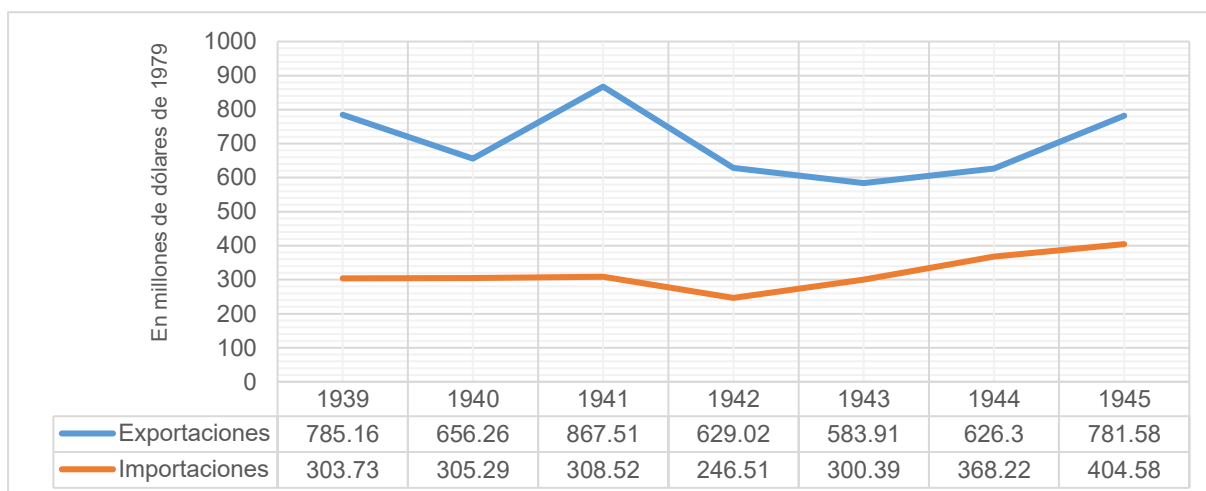
Como se señaló en el capítulo anterior, una de las consecuencias más perjudiciales de la Segunda Guerra Mundial en Latinoamérica fue el desequilibrio del comercio internacional, que, en términos generales, se tradujo en la caída de las exportaciones e importaciones, sobre todo, de origen europeo. Ante todo, el conflicto mundial iniciado en 1939 desestabilizó las transacciones comerciales peruanas con el mercado mundial, debido a los bloqueos marítimos efectuados por las naciones contendientes y a la inevitable reorientación de su producción habitual a la de armamentos; dando como resultado un colapso de las exportaciones y la escasez de importaciones, en especial en bienes de capital y de consumo (Ferrero, 1963).

En este marco, el Perú, al igual que la mayoría de las repúblicas vecinas, dependía (además de los Estados Unidos) enormemente de los mercados europeos. Después de todo, “este mercado, que en 1938 había absorbido el 30,4% de nuestras ventas al exterior y cubierto el 44% de nuestras importaciones, en 1949 absorbió solo el 28,8% de aquellas, pero nos proporcionó el 63% de éstas” (Bardella, 1989, p. 356). En tales condiciones, la salida por la que se optó fue el incremento del comercio intralatinoamericano, auspiciado por Estados Unidos, para evitar enormes pérdidas por los stocks de los productos de exportación, así como para mitigar la carestía de las importaciones de maquinaria e insumos en la región.

⁶⁴ *Industria Peruana*, Lima, septiembre de 1947, Vol. XVII. No. 9, pp. 487-488.

Gráfico 4

Comercio exterior del Perú durante la Segunda Guerra Mundial, 1939-1945



Fuente: Seminario, B. 2015, p. 1063.

De este modo, las cifras oficiales en dólares de 1979 de la Gráfico 4, revelan, por ejemplo, respecto el valor de las importaciones que en 1939 alcanzaron los 303 millones de dólares, en 1942 se redujeron a 246 millones de dólares, representado una caída del 19%; mientras que, por el lado de las exportaciones, entre esos años el descenso exportado fue mucho mayor respecto a las importaciones, con una caída del 25%. Resultados que, como sostiene Basadre (2005), eran propios de un país primario exportador como el nuestro. Donde lo característico era la existencia de una balanza comercial positiva o superavitaria (exportaciones > importaciones), tal y como se muestra en la Gráfico 4 que arroja un saldo máximo de 481 millones de dólares en 1939 a favor de las exportaciones, mientras que el saldo más reducido fue de 283 millones en el año 1943.

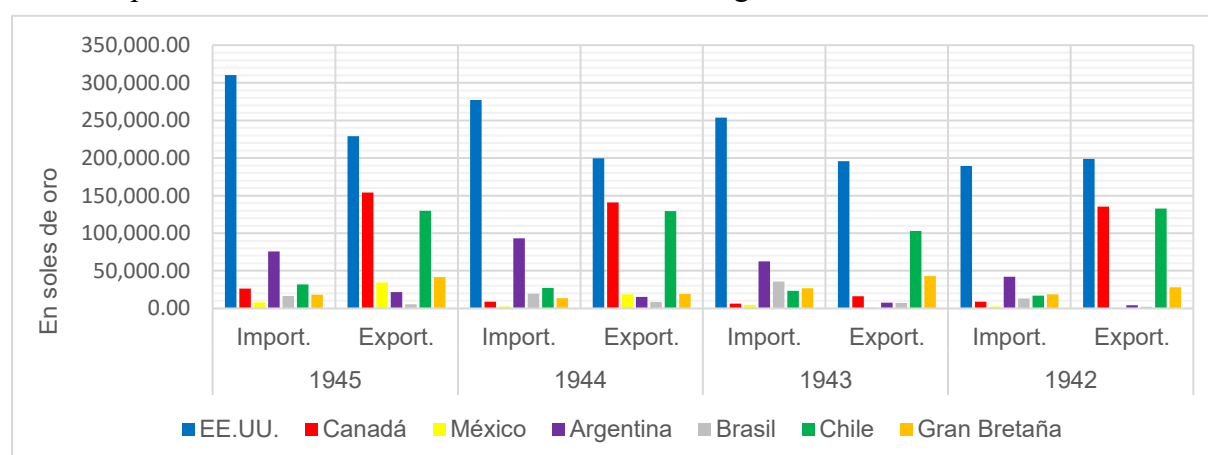
Sin embargo, para una mejor aproximación sobre la variación del comercio peruano durante la Segunda Guerra Mundial es esencial conocer cómo estaban compuestas nuestras exportaciones e importaciones. En relación a los principales productos de exportación de acuerdo al orden de importancia, tanto en cantidad como en valor estas fueron: petróleo y derivados, azúcar y derivados, algodón, cobre, lanas, cueros y gomas; de ahí que, hacia 1945 el valor exportado de estos siete productos tradicionales fue de S/. 533.208.043, un monto astronómico si lo comparamos con el irrisorio valor de las exportaciones de los productos manufacturados, que en su totalidad ascendía a tan solo S/. 4.313.258 en ese mismo año, una cifra ridícula que pone en órbita la clara orientación primario-exportadora de nuestra economía en esos años y también

muestra la enorme distancia que había entre el sector agroexportador y la industria (*Anuario Estadístico del Perú, 1944-1945*).

Segundo, respecto a los principales bienes que se importaron, entre los cinco rubros más importantes que figuraron entre 1940-1943 estuvieron: 1) maquinaria, vehículos y artículos navales; 2) víveres y especias (bienes de consumo); 3) tejidos; 4) metales y joyas; 5) productos químicos. Dentro del cual, el porcentaje de importación de los dos primeros rubros, es decir, el de bienes de capital y de consumo que entre 1935 y 1939 habían registrado un promedio de 23,2 y 15,1% respectivamente, durante 1940 y 1943 solo representaron el 20,3 y 12,1%, lo cual implicaba una disminución del 2,9% en importación de maquinarias y una reducción del 3% en bienes de consumo; un patrón que evidenciaba las dificultades del aprovisionamiento de productos importados durante los años de la guerra (Basadre, 2005).

Gráfico 5

Principales socios comerciales del Perú durante la Segunda Guerra Mundial, 1942-1945



Fuente: Anuario Estadístico del Perú, 1944-1945, pp. 390-391. Nota: Sol de oro⁶⁵.

Asimismo, con respecto a los mercados –como se señaló al inicio– hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, los países europeos (Alemania, Gran Bretaña) y asiáticos (Japón) eran los principales destinos de nuestras exportaciones; sin embargo, con los sucesivos

⁶⁵ La Ley 6746 de 1930 creó el sol-oro y estableció que las obligaciones, contraídas hasta entonces en libras peruanas, serían canceladas a razón de diez soles por libra peruana. La Ley fue presentada como una iniciativa de estabilización monetaria, mediante un retorno al patrón en la modalidad de *gold coin standard*, como el que había regido en el Perú en 1898-1914 (con monedas de oro, acuñadas conforme a las características descritas en la ley, y billetes representativos de ellas) (...) Finalmente, el patrón oro no se puso en práctica, pues el Ejecutivo no llegó a autorizar el uso de giros sobre oro físico en Nueva York o Londres, ni el cambio de circulante por monedas de oro (artículo 8); vale decir, se mantuvo el régimen de papel moneda inconvertible. Véase en: Vega, M. y Zegarra, L. (2023). *Historia del Banco Central y la política monetaria de Perú*. 1^{ra} Ed. Tomo I. Lima: BCRP., p. 90.

bloqueos marítimos del Eje a los Aliados y viceversa, la profunda contracción del mercado europeo y el inmediato cambio de orientación del comercio en América, las transacciones peruanas estuvieron dirigidas en su mayoría al mercado norteamericano y latinoamericano. Así, la enorme influencia de los Estados Unidos en nuestro flujo comercial se aprecia en el Gráfico 5, en donde se puede estimar que, desde su ingreso a la guerra, Norteamérica absorbió en promedio 206 millones de soles en exportaciones entre 1942 y 1945 y proporcionó durante esos años productos importados por un valor promedio de 258 millones de soles; superando con creces el flujo comercial con los principales mercados latinoamericanos (Argentina, Brasil y Chile). Además, debido a los trastornos de la guerra se produjo una caída en la compra de importaciones provenientes de Gran Bretaña, que se redujo de S/. 18.611,39 en 1942 a S/. 13.613,24 durante 1944, es decir, una disminución del 37% (véase el Gráfico 5).

Este escenario de fuerte presencia de EE.UU. en nuestra balanza comercial fue viable y estimulada gracias al Tratado Comercial el Gobierno peruano suscrito en Washington el 7 de mayo de 1942, aprobado por Ley N° 9593 del 29 de junio de ese año. En dicho tratado, conformado por dieciséis artículos, se estipuló la reducción y/o eliminación de las barreras arancelarias para el comercio de importación y exportación entre ambos países. De esta manera, en el artículo II, se señaló que los productos cultivados y manufacturados estarían exentos o libres después de su exportación del país de toda tasa, impuesto, carga o gravamen interno y externo en ambas repúblicas. Del mismo modo, en el artículo VII se señalaba que los productos y manufacturas de los EE.UU., enumerados y descritos en la Lista I, anexa al convenio, al ser importados por el Perú, si se encontraban libres de derechos aduaneros continuarían libres o si estaban sujetos de derechos, no podrían ser sometidos a pagos de derechos arancelarios superiores a los estipulados en el convenio.⁶⁶

⁶⁶ “*Convenio comercial entre la República del Perú y los Estados Unidos de América*”. Memoria del Ministerio de Hacienda, 1942., pp. 883-887.

Tabla 1

Tarifa de derechos de importación de artículos manufacturados, establecidos en el marco del Convenio comercial entre Perú y Estados Unidos, 1942 (LISTA I)

Partida	Descripción del artículo	Cantidad	Derechos de importación en soles
194	Sombreros	-	36.0
393	Muebles variados de acero, hierro o aluminio	K.B.	0.50
1022	Máquinas de escribir y repuestos	K.B.	0.80
1266	Máquinas de coser, bordar y tejer y repuestos	K.B.	0.02
1372	Aparatos refrigeradores eléctricos y repuestos	K.B.	0.40
1496	Dulces, confites, chocolates, caramelos	K.B.	1.20
1505	Frutas secas de todas las clases	K.B.	Libre
1519	Harina de trigo	K.B.	0.05
1920	Harina de avena, centeno, maíz y de arroz	K.B.	0.04
1846	Productos farmacéuticos: cápsulas, píldoras	K.B.	9.6

Fuente: Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio, 1942. pp. 892-896.

Nota: K.B. (Kilo bruto, es el peso del producto incluyendo el empaque o embalaje, excluyendo el transporte).⁶⁷

En efecto, como se puede observar en la Tabla 1, el vigente convenio comercial fue perjudicial para la industria peruana, pues salvo el caso de la importación de sombreros, el resto de importaciones de artículos manufacturados estuvieron sujetos a pagos de derechos aduaneros por debajo de la unidad, lo que significaba que la industria nacional estuvo desprotegida y, por ende, tuvo una elevada competencia para el cual no estaba preparada. Así pues, como señala Ferrero (1963), en el marco del tratado comercial peruano-estadounidense, a EE. UU se le rebajó el derecho de importación de las mercancías peruanas (lanas, coca, bismuto, etc.) aproximadamente en un 50%. Por su parte, el Perú concedió rebajas a una serie de productos manufacturados importados de ese país, colocando en una situación desfavorable a la creciente industria nacional.

En esta línea, Basadre (2005) afirma que si bien, este convenio comercial y otros suscritos con los Estados Unidos,⁶⁸ permitieron un desarrollo y explotación más intensivo de nuestros

⁶⁷ Véase en: <https://www.revuelta.com.mx/grupo-revuelta>

⁶⁸ Los convenios celebrados (Ley 9593) entre el secretario de Estado, Cordell Hull, y el ministro de Hacienda, David Dasso, fueron los siguientes: a) Convenio comercial con Estados Unidos. b) Convenio sobre el algodón con la Commodity Credit Co. (22 de abril de 1942). c) Convenio con la misma corporación sobre lino y estopa. d) Convenio sobre el caucho con la empresa Rubber Reserve Co. Para la compra del caucho (mencionado líneas antes). e) Convenio con la misma entidad para la compra de rotenona (barbasco). f) Convenio entre el Banco Central de Reserva y el Eximbank sobre un préstamo de diez millones de dólares. g) Acuerdo con Estados Unidos sobre pesquería (Ley 9102) y la explotación de los cauchales de la región amazónica. h) Convenio para la colocación de la producción minera con la Metal Reserve Co. (Basadre, 2005, p. 100).

productos naturales, así como su rápida colocación a precios moderados dentro de un mercado internacional inestable generado por la Segunda Guerra Mundial; se debe aclarar que con ello el gobierno de Manuel Prado, prácticamente, sometió al agro, minería e industria a la administración expansionista y hegemónica de EE.UU. Cuyo resultado fue la consolidación del capitalismo norteamericano en el desarrollo económico interno del país.

Al respecto, es importante destacar la postura pro norteamericana de la SNI –al menos en torno al tratado comercial–, pues solo sostuvo que, en el marco del convenio comercial con EE.UU., la principal dificultad de la industria doméstica fue la escasez de maquinaria industrial, problema que fue resuelto con la distribución de hojalata y maquinaria paralizada de Norteamérica (por la reorientación de su industria a la producción de armamento) entre las fábricas locales durante 1942.⁶⁹ Asimismo, durante 1943 y 1944 la SNI continuó gestionando ante el Departamento de Importaciones del Ministerio de Hacienda y a la Embajada del Perú en Washington D. C., múltiples solicitudes de empresarios industriales para importar maquinaria norteamericana usada y materias primas para la producción manufacturera nacional.⁷⁰

Sin embargo, la desventaja de los enormes ingresos obtenidos por el comercio de exportación con Estados Unidos,⁷¹ fue que el Perú tuvo que aceptar un severo control de precios –aplicados en tiempos de guerra– a las exportaciones de materias primas, incluso para los minerales, suscrito en los convenios comerciales, los cuales redujeron las ganancias que pudieron haber sido mayores si se transaban en un mercado libre; cuyas pérdidas fueron visibles al término de la guerra, dado que el Perú había acumulado menos reservas de divisas que otras repúblicas latinoamericanas (Thorp & Bertram, 2013). Del mismo modo, Quiroz (2015) manifiesta que estos convenios comerciales celebrados con el gobierno norteamericano para compras estratégicas (algodón, caucho, plata, oro, zinc, plomo, mercurio, etc.) garantizadas a gran escala y a precios fijos, no dieron los resultados económicos previstos, pues se perdieron las ganancias para los exportadores debido a la congelación de los precios de las exportaciones y a la cotización fija del dólar.

Finalmente, no podemos concluir este breve análisis sobre el curso del comercio exterior durante los años cuarenta sin examinar el comportamiento del tipo de cambio. La tasa que se había mantenido en S/. 4 por dólar durante los años de la recuperación de la depresión

⁶⁹ *Industria Peruana*, Lima, febrero de 1943, Vol. XIII. No. 2, pp. 41-42.

⁷⁰ *Industria Peruana*, Lima, enero de 1944, Vol. XIV. No. 1, pp. 12

⁷¹ “La Segunda Guerra Mundial, al cerrar los mercados tradicionales de exportación, hizo que el gobierno peruano tomara conciencia del valor de la ayuda estadounidense, lo que llegó a ser evidente en el acuerdo de 1942 sobre la compra de algodón” (Thorp y Bertram, 2013, p. 238).

económica (1934-1937), precisa Ferrero (1963), se elevó a S/. 6.50 por dólar debido a las perturbaciones generadas por la Segunda Guerra Mundial y por la “virtual” paralización de nuestras exportaciones, en particular del algodón. En tal sentido, en 1939 el Gobierno de Manuel Prado, en colaboración del Banco Central de Reserva y el sector exportador, fijó el tipo cambio del dólar en S/. 6.50, tasa que devaluaba y no reflejaba el verdadero valor de la moneda nacional, pero que pese a sus efectos inflacionarios se mantuvo por la coyuntura crítica internacional hasta los últimos meses de 1948, tornándose cada vez más estricto con el transcurso de los años; el cual no solo dificultaba la salida de las exportaciones por el elevado régimen cambiario, sino que también establecía licencias y certificados a las importaciones.

2.3. Proteccionismo arancelario: La tarifa aduanera de derechos de importación (1947)

Desde el año 1939 no se hicieron modificaciones importantes al arancel, pues solamente fue revisado en tres oportunidades. Primero, en diciembre de 1940 se aplicó un aumento del 20% sobre los derechos de importación (excepto para los alimentos importados), con el objetivo de compensar la reducción de los ingresos fiscales ocasionados por los efectos de la Segunda Guerra Mundial; luego, en 1946 se conformó un comité en el Congreso de la República encargado de revisar y actualizar el régimen arancelario de 1935 (Boloña, 1993). Efectivamente, en este periodo, el Apra con mayoría en el Congreso, tuvo amplia participación en las políticas económicas del gobierno de Bustamante y Rivero (1945-1948), con su bancada denominada la Célula parlamentaria aprista (C.P.A).

En primer lugar, resalta el intenso debate del proyecto relativo a la derogación de la Ley N° 8677 y el Decreto Supremo de 1 de junio de 1942. Ante todo, al inicio de la Sesión Ordinaria de la Cámara de Diputados del 8 de octubre de 1946, se pasó lectura al oficio N° 262 que contenía una copia del proyecto estudiado por las Comisiones de Hacienda y de Comercio e Industrias (presididos por los Senadores Emilio Guimoye y Julio de la Piedra), así como la copia del dictamen con el voto aprobatorio por dichas comisiones; el cual fue enviado por el Senador Aprista por Lima, Manuel Seoane, con fecha del 31 de enero de 1946. Sin embargo, los diputados, en lugar de ratificar el dictamen aprobatorio de las Comisiones anteriores, el 5 de febrero de 1946 remitieron el proyecto de ley a las Comisiones de Industrias y de Legislación del Trabajo del Senado –integrados por los Diputados de la C.P.A: Santiago R. Deza (por

Santiago de Chuco); Luis Solis Rosas (por Huancavelica); Alberto Santillana (por Arequipa); Fortunato Jara (por Lima) y Andrés Yafac (por Trujillo)– para un nuevo estudio.⁷²

De este modo, el 4 de octubre de 1946, dichas Comisiones revisaron el proyecto de ley mediante el cual se derogaba la Ley N° 8677 y el D. S. de 1 de junio de 1942; la primera prohibía la importación de telares, urdidoras, tramadoras y máquinas de tejer por el plazo de un año; y la segunda decretaba que, mientras durase la Segunda Guerra Mundial, la importación de maquinarias para la fabricación de tejidos, sombreros, calzados y de cuero en general quedaban sujetas a los trámites –licencias de importación– establecidos en las Leyes 8677, 8906 y 8956. Así pues, manifestaron que, concluido el conflicto bélico y vencidos los plazos establecidos para las disposiciones referidas, sus efectos eran nulos; por tanto, era innecesario derogar leyes que carecían de vigencia. Por tales consideraciones, las Comisiones de Industrias y de Legislación del Trabajo no aprobaron el proyecto de ley y sugirieron a la Cámara de Diputados enviar un oficio al ministro de Hacienda, a fin de que declarase la libre importación de telares, urdidoras, tramadoras y máquinas para el tejido de sombreros, calzados y artículos de cuero en general. En tal sentido, el 8 de octubre de 1946, luego de someterse a votación, los Diputados acordaron hacer efecto el envío del oficio.⁷³

De igual manera, el 17 de octubre de 1946, por el Núcleo Parlamentario, Jorge Banadi (diputado por Lima) y por la C.P.A, Emiliano Haro (Diputado por Huaylas), propusieron un proyecto de ley –con artículo único– por medio del cual se declaraba la liberación de derechos a la importación de cemento en todo el país durante dos años a partir de la dación de la ley en cuestión. Asimismo, el diputado Aprista, Emiliano Haro, manifestó que, ante la enorme escasez de materiales de construcción (en especial del cemento) en el país y que casi todo el volumen de producción de octubre y noviembre de ese año estaba copado; existía el peligro de que se paralicen muchas obras públicas y privadas. Pero, si bien, aún estaban vigentes algunas leyes que beneficiaban a ciertas provincias, debido a la escasa importación de cemento, sus efectos en dichas regiones eran casi nulas; por esta razón, la exoneración del cobro de derechos a la importación del cemento en toda la República era indispensable. De esta manera, concluyó su intervención pidiendo a los Diputados de la Cámara la prestación de su voto favorable para la aprobación de tan importante proyecto de ley. Instantes después, se sometió a votación y fue

⁷² *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1946, Tomo IV, 40ª Sesión Ordinaria, martes 8 de octubre de 1947, pp. 158-159.

⁷³ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1946, Tomo IV, 40ª Sesión Ordinaria, martes 8 de octubre de 1947, pp. 159-160.

admitido a debate para ser enviado a la Comisión de Hacienda Pública del Senado para su respectivo estudio.⁷⁴

Sin embargo, además de estos pequeños debates en materia de política arancelaria, la medida arancelaria más importante para la industria nacional en este periodo fue la aprobación de la Ley de la nueva Tarifa de Derechos de Importación. Pero, pese a que no fue formulada por la C.P.A, la facción Aprista estuvo involucrada en el proyecto preparado por la Comisión Especial nombrada por Resolución Suprema del 25 de marzo de 1946 y revisado por el Cuerpo Consultivo de Arancel de Aduanas. Así pues, el 13 de febrero de 1947, la Cámara de Diputados envió un proyecto –previo debate y aprobación– a la Comisión de Aduanas del Senado donde se solicitaba la autorización del Ejecutivo para poner en vigencia la nueva Tarifa de Derechos de Importación, preparada por una Comisión Especial del Gobierno y en la que participaron funcionarios del Ministerio de Hacienda y representantes de las entidades privadas del comercio de importación. Proyecto adjunto que fue enviado por el Diputado de la C.P.A por el distrito de Yauli (Junín) y por el presidente de la Cámara de Diputados desde el año 1946, Pedro E. Muñiz.⁷⁵

Días después, el 19 de febrero de 1947, la Comisión de Aduanas del Senado tras revisar el proyecto aprobado por la Cámara de Diputados con dos modificaciones –primero, que los productos alimenticios que habían sido aumentados en el presente arancel quedasen con la tarifa anterior; y, segundo, que los derechos arancelarios que fuesen aumentados a los artículos textiles se quedarían con la tarifa del arancel anterior– cuya finalidad era establecer un régimen de cobro de derechos arancelarios acordes a realidad económica nacional generada por la posguerra; añadió, que la nueva tarifa arancelaria no representaba un mero aumento general, sino que tenía una clara orientación proindustrial,⁷⁶ pues apuntaban a alcanzar los siguientes objetivos:

- a) Proteger la producción de artículos alimenticios en el país y facilitar la importación de aquellos que no produce; b) Proteger a la industria nacional, preferentemente a las industrias que utilizan en todo o en

⁷⁴ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1946, Tomo IV, 47ª Sesión Ordinaria, jueves 17 de octubre de 1946, p. 368.

⁷⁵ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. II, 16ª Sesión Extraordinaria, viernes 14 de febrero de 1947, pp. 636-638.

⁷⁶ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. II, 17ª Sesión Extraordinaria, miércoles 19 de febrero de 1947, pp. 697-698.

gran parte, materias primas nacionales; c) Facilitar la importación de maquinaria y equipos para el fomento de la industrialización nacional; y d) Gravar las importaciones de lujo de carácter superfluo.⁷⁷

Como se puede notar la nueva tarifa incorporaba artículos reglamentarios para proteger la industria de una forma más ampliada y sin las restricciones de sistemas rígidos de protección anteriores; además, pretendía detener la competencia y el peligroso “dumping”; y, por último, incluía disposiciones que facultaban al Ministerio de Hacienda liberar del cobro de derechos a la importación de artículos de primera necesidad a fin de abaratar el costo de vida de la población. Por tales consideraciones, la Comisión de Aduanas acogió favorablemente el proyecto, el cual fue aprobado luego de ser sometido a votación de la Cámara de Senadores.⁷⁸ De este modo, el 4 de marzo de 1947, se promulgó la Ley N° 10806 que autorizaba al Ejecutivo a poner en vigencia la nueva Tarifa de Derechos de Importación:

Artículo único. Autorícese al Poder Ejecutivo para que ponga en vigencia el proyecto de Tarifas de Derechos de Importación preparado por la Comisión Especial nombrada por Resolución Suprema del 25 de marzo de 1946 y revisado por el Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduanas a que se refiere la Resolución Suprema del 15 de noviembre del mismo año con las siguientes modificaciones: a) Los productos alimenticios que han sido aumentados en el presente Arancel quedaran con la tarifa anterior, autorizándose al Supremo Gobierno a suprimirlo si fuera posible; b) los derechos arancelarios que han sido aumentados a los productos textiles quedaran con la tarifa que tenían en el Arancel anterior.⁷⁹

En tal sentido, estos proyectos arancelarios auspiciados, generalmente por la C.P.A, sugieren que no solo tuvieron por objeto la protección industrial, sino que también apuntaron a flexibilizar y suavizar los controles aduaneros establecidos durante la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial; liberalización que, dicho sea de paso, tuvo la aprobación de las firmas y gremios industriales, pues la SNI estuvo de acuerdo con la progresiva liberalización del comercio exterior. Situación similar sucedió con el control de importaciones, pues como plantea Portocarrero (1983), a pesar de que los industriales fueron beneficiados con este sistema, se mostraron a favor del libre comercio, puesto que veían al control como un régimen transitorio

⁷⁷ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. II, 17ª Sesión Extraordinaria, miércoles 19 de febrero de 1947, p. 698.

⁷⁸ En resumen, el proyecto de Tarifas de Derechos Aduaneros de Importación, preparado por la Comisión especial nombrada por Resolución Suprema de 25 de marzo de 1946, tiene una triple ventaja, es una agrupación coordinada de secciones y partidas que permitirá una fácil computación estadística y una más precisa comparación internacional; tiene tendencia proteccionista y dejando de lado la rigidez de los antiguos Aranceles, faculta al Gobierno para dar mayor flexibilidad a dicho arancel, de acuerdo con las necesidades del país. *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. II, 17ª Sesión Extraordinaria, miércoles 19 de febrero de 1947., pp. 698-699.

⁷⁹ Ley N° 10806: “Autorizando al Poder Ejecutivo para poner en vigencia el proyecto de Tarifas de Derechos de Importación”, Lima, 4 de marzo, 1947. ADLP.

y porque también desconfiaban del gobierno y de la política económica que el Apra venía implementado.

De esta manera, como alega Boloña (1993), entre 1935 y 1948, las políticas arancelarias desempeñaron un rol secundario debido a que el arancel fue un componente subyacente de los diversos tratados comerciales celebrados en el contexto bélico, que una vez concluidos no eran renovados —en 1948 la mayoría de estos contratos habían llegado a su fin—; lo cual obstaculizó la formulación de una sólida política arancelaria mientras estos tratados continuaban vigentes, pese a que se hicieron leves modificaciones en 1940 y 1947. Además, la situación del arancel empeoró con la inflación y por la reducción del mismo (como resultado de los tratados comerciales). Por tanto, el arancel fue desplazado en dos frentes: por un lado, fue sustituido como herramienta de protección para la industria local o como reductora de importaciones por el sistema de controles cambiarios establecidos entre 1945 y 1948; por otro, el aparato tributario lo reemplazó como fuente de recaudación fiscal.

Sin embargo, analizar la política comercial-aduanera como única medida o frente de política industrial implementada por los gremios industriales y por los gobiernos de turno sería brindar un análisis limitado, pues como se explicará en siguiente capítulo, otro potente instrumento de promoción industrial fue la política crediticia, que nos permitirá conocer a profundidad las líneas de financiamiento que se canalizaron hacia las firmas industriales.

CAPÍTULO 3: POLÍTICA CREDITICIA

La política crediticia durante este periodo descansó, ante todo, en dos entidades bancarias: el Banco Industrial del Perú (BIP) y el Export-Import Bank de EE. UU. No obstante, antes de profundizar en dichas entidades, se debe anotar que las firmas manufactureras de los países latinoamericanos no solo solventaron sus gastos de producción por medio de los créditos bancarios, sino que contaron con otras dos fuentes de financiamiento: interna y externa. Primero, internamente las empresas industriales pueden obtener recursos financieros a través de las *reservas de depreciación*, que, en líneas generales, supone la reposición o revalorización de los activos fijos empleados en la producción durante un determinado periodo (bienes inmuebles por 20 años, maquinarias por 10 años y vehículos por 5 años), cuyas tasas son fijadas por las autoridades tributarias y dependen enormemente de la estabilidad de los precios internos y de las fluctuaciones del tipo de cambio; por ejemplo, en un entorno inflacionario y de sucesivas devaluaciones, las tasas de depreciación que se aplican a un activo contable cada vez valen menos con respecto al valor real de reposición de dichos activos. Otro recurso interno empleado por las empresas es la *reinversión de utilidades*, dirigidos, especialmente, en la reposición o renovación de los equipos de producción; lo cual les permitirá expandir y diversificar su capacidad productiva. En segundo lugar, respecto a los fondos de financiamiento externo, las firmas industriales pueden proveerse de capital por medio del mercado (bolsa) de valores y del sistema bancario nacional e internacional (CEPAL, 1965).

En relación a los organismos financieros supranacionales, durante la década de 1940 su rol fue decisivo en la satisfacción de las necesidades crediticias de los países de América Latina, el Export-Import Bank (EXIMBANK) de los Estados Unidos, fue el principal proveedor de crédito norteamericano para las industrias latinoamericanas y otros sectores económicos; mientras que, en el ámbito peruano, el BIP y la banca comercial estuvieron a cargo de la asignación crediticia al sector manufacturero.

3.1. El Banco Industrial del Perú (BIP)

La política crediticia en el Perú durante estos años estuvo a cargo del Banco Industrial del Perú (BIP), como una entidad estatal de promoción y financiamiento industrial creada en 1936, fue una de las primeras medidas de promoción industrial tempranamente implementadas por el Estado. Sin embargo, a pesar de que tuvo poca participación en el impulso del desarrollo de la industria manufacturera durante las primeras dos décadas de funcionamiento (CEPAL, 1965),

vale la pena analizar sus operaciones durante la década de 1940, pues en este periodo es posible analizar –al menos de forma general– los resultados de la asignación crediticia en el crecimiento industrial. Aun así, revisemos primero las pequeñas modificaciones legales que se realizaron a la entidad a fin de promover el crecimiento del sector manufacturero.

3.1.1. El funcionamiento del BIP: modificaciones e incentivos legales, 1939-1948

Como señalamos en el primer capítulo, aunque el BIP se fundó por ley N° 7695 en 1933, comenzó sus operaciones tardíamente a finales de octubre de 1936;⁸⁰ en todo ese periodo, según sugiere Lobo (2019c), el gobierno de Oscar Benavides (1933-1939) no realizó grandes modificaciones legales a la entidad bancaria; pero, tras el arribo de Manuel Prado (1939-1945) al asiento presidencial se iniciaron importantes cambios sobre el banco. El primero de ellos en julio de 1941 mediante la ley N° 9361, por el que se ampliaron las operaciones del BIP a fin de implantar nuevas industrias en el país, en concreto, se estableció la concesión de créditos a ramas prioritarias o “industrias base” –imprescindibles para el establecimiento de nuevos ramos manufactureros o productores de bienes de consumo– como siderúrgica, cemento, productos químicos, beneficios de petróleo, generación de energía y otras análogas; denominados “préstamos extraordinarios” a un plazo máximo de diez años y a una reducida tasa de interés de 0,5%; además, en el artículo 7°, se determinó que para acceder al crédito las industrias señaladas debían cumplir las siguientes condiciones:

- a).- Que la nueva industria tenga por objeto la manipulación de materias primas pertenecientes al Estado y que en la misma región no exista establecimiento industrial que haga la misma labor o que el existente no tenga capacidad para satisfacer las necesidades de la región; b).- Que la materia prima a que se refiere el artículo anterior, no pueda ser trasladada a otra región para su manipulación industrial, debido a que los gastos de transporte imposibiliten económicamente dicho traslado; c).- Que habiéndose demostrado la necesidad de generar y distribuir energía eléctrica en una región determinada no se pueda obtener que el capital privado organice y lleve a cabo la empresa.⁸¹

De arriba, se puede deducir que el beneficio crediticio del BIP apuntó principalmente a las industrias estratégicas nacionales, ya sea por el empleo de insumos eminentemente estatales o por la imposibilidad del capital privado en fomentar dichos sectores. Sin embargo, al año de la dación de la ley fue notable las contradicciones en la concesión de créditos a las ramas

⁸⁰ Respecto al proceso de fundación del BIP, revísese el Capítulo I de la presente investigación.

⁸¹ Ley N° 9361: “Ampliando las operaciones que puede efectuar el Banco Industrial del Perú, con el fin de implantar nuevas industrias en el país”. Lima, 25 de julio, 1941. ADLP.

prioritarias, pues en marzo de 1942 se aprobó la ley N° 9584 mediante la cual se amplió este régimen especial a las industrias de alimentación y a la explotación pesquera, evidenciándose así una poca claridad en la estrategia de desarrollo industrial; dado que la primera estaba lejos de ser un sector prioritario que generara encadenamiento con otros ramos, mientras que la segunda no pertenecía al sector manufacturero, lo cual era un signo de una desviación del objetivo inicial del BIP (Lobo, 2019c). Esta generalización errónea en los préstamos extraordinarios a industrias manufactureras productoras de bienes de consumo se puede notar en el artículo 1° de la ley:

El Banco Industrial del Perú podrá conceder créditos extraordinarios para el establecimiento de nuevas industrias destinadas a la producción de artículos alimenticios y para la ampliación y mejoramiento de los existentes. Igualmente podrá conceder la misma clase de préstamos para la organización de explotaciones pesqueras, así como para la adquisición de embarcaciones e implementos destinados a tal fin. Así mismo, podrá conceder créditos de esta naturaleza a las entidades navieras para el incremento de su flota destinada al tráfico marítimo y fluvial, para la satisfacción de las necesidades del consumo interno, especialmente en orden a la alimentación de las poblaciones de las distintas regiones del país.⁸²

Para concluir, una de las últimas disposiciones que a modo de incentivo se aplicó sobre el BIP fue la modificación de la tasa de interés de los créditos establecida en la ley de fundación N° 7695, pues si con dicha disposición la tasa para las industrias nuevas y para las existentes o ya establecidas era del orden de 5% y 6% anual; con la nueva ley N° 9811, de mayo de 1943, la tasa de interés se redujo al 5% y 4%, respectivamente. Asimismo, se añadió que, a fin de fomentar el desarrollo de la pequeña industria –que no ofrecían las suficientes garantías de pago– la tasa de interés que devengarían sería del 3% anual, siempre y cuando los montos solicitados no excedieran los diez mil soles de oro, aunque sí podían ser mayores de cinco mil soles de oro.⁸³

3.1.2. La estrategia crediticia del BIP

Todo proceso de crecimiento económico, independientemente del sector, requiere de financiamiento para concretarse; dichas inversiones involucran gastos en la adquisición de maquinarias y equipos, insumos, materias primas, mano de obra y demás factores productivos de una empresa, que solo podrán realizarse con la disponibilidad de capital. Asimismo, es

⁸² Ley N° 9584: “Autorizando al Banco Industrial del Perú para conceder créditos extraordinarios para el establecimiento de nuevas industrias destinadas a la producción de artículos alimenticios”. Lima, 27 de marzo, 1942. ADLP.

⁸³ Ley N° 9811: “Modificando las tasas de intereses de los créditos ordinarios del Banco Industrial del Perú, establecidas por la Ley N° 7695”. Lima, 14 de mayo, 1943. ADLP.

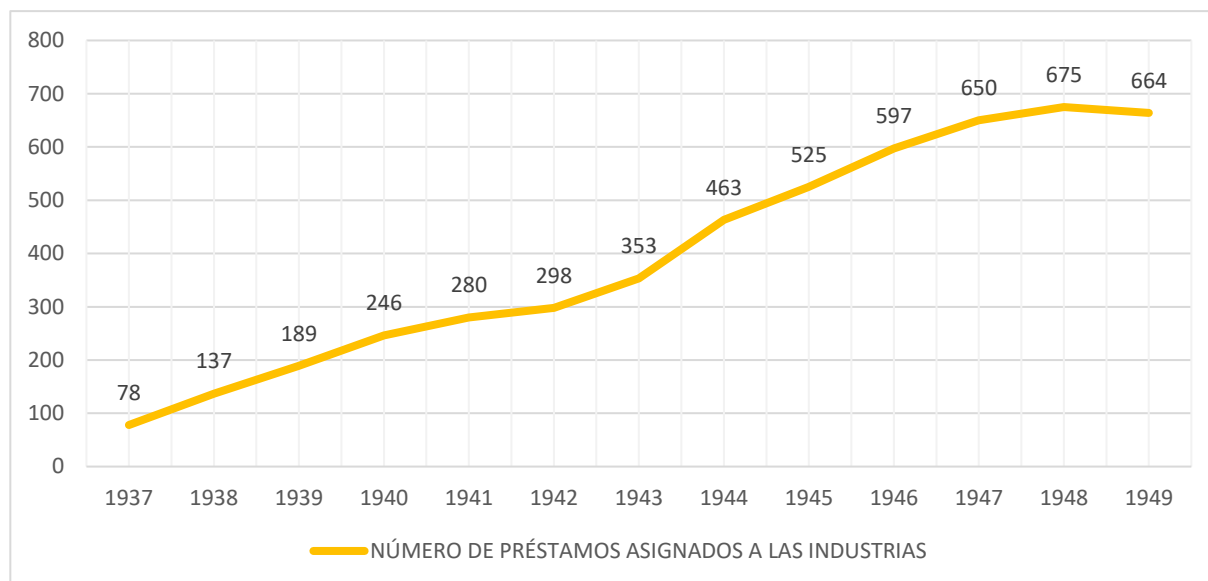
fundamental la presencia de bancos de desarrollo o fomento que canalicen estos recursos a sectores económicos específicos (industria, construcción); aunque lo más importante, es que cuenten con mecanismos o estrategias de asignación crediticia. Por lo tanto, el análisis del financiamiento en el crecimiento y desarrollo económico abarca diversos aspectos; por un lado, presupone la canalización de recursos a sectores específicos por los intermediarios financieros (bancos de fomento); de otro lado, implica entender el papel del Estado y su influencia en el destino de dichos recursos y hasta qué punto puede inducir en el desarrollo económico de un país (Rougier, 2011).

Desde esta perspectiva, el análisis de las estrategias de asignación crediticia del BIP es indispensable para determinar su impacto en el crecimiento del sector industrial. Según el modelo teórico planteado por el historiador económico argentino, Marcelo Rougier en 2001, uno de los grandes problemas de los bancos de fomento de Latinoamérica en estos primeros años fue la limitada estrategia crediticia para la promoción industrial; aun así, propone tres estrategias: en primer lugar, focalizar los préstamos en las industrias prioritarias o estratégicas (siderúrgica, eléctrica) con potencial de encadenamiento a otras ramas secundarias; segundo, distribuir los créditos con un patrón descentralizado para impulsar el desarrollo de industrias regionales o locales; y tercero, la asignación según el uso de los créditos por las fábricas. De modo que, sin el análisis de los sectores base, la asignación crediticia descentralizada y el gasto crediticio de las industrias no se podría establecer para el caso peruano, una clara relación entre el financiamiento del BIP y el crecimiento industrial, pues la simple canalización de préstamos a las empresas no implica que las industrias incrementarán su producción o que optarán por desarrollar nuevas líneas de diversificación (Lobo, 2019c).

Sin embargo, antes de analizar ambos ejes debemos rastrear los movimientos generales del banco. Ante todo, en términos globales se puede advertir un incremento significativo en la concesión crediticia del BIP desde sus inicios, que se aceleró durante la Segunda Guerra Mundial, pues entre 1939 y 1945 el número de préstamos a las industrias se elevó de 189 a 525, es decir, aumentó en un 321 por ciento. Esta tendencia se redujo, dado que en los años de la Posguerra el total de préstamos industriales se incrementó solo a razón de 597 a 675 préstamos, o sea, una evolución moderada del 50 por ciento, menor al registrado en los dos años previos de la guerra, cuyo crecimiento fue de un 76 por ciento (véase el Gráfico 6).

Gráfico 6

Evolución del número de préstamos asignados por el BIP, 1937-1949



Fuente: Elaborado a partir de los datos de la "Memoria del Superintendencia de Bancos y Estadística Bancaria de Seguros y Capitalización, 1937-1949".

Dicha expansión se aprecia también en cantidades monetarias, pues como plantea Ferrero (1963), a lo largo de la década del cuarenta, el monto asignado a las industrias se triplicó, aumentando de S/. 3.614.582 en 1940 a S/. 6.209.730 en 1949; lo cual significaba que los créditos llegaban cada vez a más empresas. Sin embargo, estos montos elevados se explican por la elevación de los precios y la inflación que fueron más notables que en los años de la guerra. Así, el número de fábricas beneficiadas en general se incrementó de 151 a 559 entre 1939 y 1948, eso es, un aumento del 187% y un crecimiento anual en promedio de 18%; aunque esta tendencia se redujo al 7% durante los años de la Posguerra, al igual que la cantidad prestada que descendió de S/. 7.384.238 a S/. 6.084.112 entre 1946 y 1948, o sea, una disminución de 18%. Caída que se puede explicar, en parte, por las duras condiciones económicas del Gobierno de Bustamante y Rivero (1945-1948), en una coyuntura que se caracterizó por un incremento del circulante a cargo del Banco Central, que indujo a la reactivación de colocaciones de los bancos comerciales contenidas durante la Segunda Guerra Mundial, pero que por lo visto esto no ocurrió con el banco de fomento industrial.⁸⁴ No obstante, estas cifras lejos de mejorar en la

⁸⁴ El circulante aumentó fuertemente en el periodo 1945-49, debido principalmente a los préstamos del BCRP al Gobierno. Así, a fines de 1944 el circulante ascendía a 629 millones de soles y cinco años más tarde había subido a 1,173 millones, o sea 86% de aumento (...) En este periodo se produjo un fenómeno interesante, a saber, la activación de los depósitos bancarios, que habían permanecido parcialmente inactivos en el periodo anterior. Ello condujo a un incremento de las colocaciones en proporción mucho mayor que el de los depósitos, pasando de 586

coyuntura siguiente (Guerra de Corea, 1950-1953), disminuyeron drásticamente, pues el número de préstamos y la cantidad total de fábricas beneficiadas se redujo en 3% y 12%, respectivamente (Lobo, 2019c).

Tabla 2

Distribución del crédito asignado por el BIP según ramas industriales, 1937-1953⁽¹⁾

RAMA/ AÑO	Alim. y bebidas	Text. y confec.	Cuero y calzado	Muebles y madera	Papel e imprensa	Ind. Química	Min. no metálicos	Prod. metálicos	Mecánica de trans.	Generació n de energía	Serv. de transp. automotor	Ind. diversas
1937	13.2	45.4	6.4	0.0	8.6	17.2	1.2	6.6	0.2	0.0	0.0	1.0
1938	9.7	35.2	8.7	5.5	6.2	14.0	2.5	4.9	7.4	5.3	0.0	0.5
1939	13.6	32.5	6.7	6.9	5.6	12.8	5.9	4.2	5.7	4.3	0.0	2.0
1940	15.1	30.1	7.3	7.8	6.2	11.0	7.5	3.5	5.3	3.4	0.0	2.9
1941	17.6	25.7	6.9	11.2	5.2	11.6	9.3	2.4	4.3	3.2	0.0	2.7
1942	13.9	20.1	5.1	12.2	6.7	19.6	8.1	2.5	4.4	4.9	1.1	1.5
1943	14.0	14.6	6.2	14.2	7.0	14.0	7.2	3.4	2.3	4.6	7.4	5.2
1944	16.8	12.5	7.6	14.6	7.2	12.6	7.5	4.2	2.3	4.5	9.3	0.8
1945	16.0	20.5	6.8	16.7	6.4	13.3	7.1	4.5	2.3	4.7	0.7	1.0
1946	17.3	18.8	7.3	12.7	7.7	12.5	9.5	5.6	1.9	4.5	0.6	1.7
1947	19.0	17.5	3.5	11.6	8.0	10.4	8.7	5.0	1.6	4.5	7.2	3.0
1948	13.3	23.8	4.8	9.9	6.9	12.4	7.2	5.3	1.5	5.0	6.1	3.9
1949	16.8	18.6	5.1	9.1	6.3	10.9	7.4	4.9	2.2	4.3	9.8	4.6
1950	17.7	19.9	5.1	8.1	7.3	9.7	8.0	5.3	1.8	4.1	8.8	4.2
1951	18.4	19.8	5.1	7.7	7.9	11.5	6.8	6.6	1.6	3.6	7.6	3.5
1952	18.0	19.8	5.8	6.6	9.8	12.3	7.1	7.7	2.3	3.4	3.4	3.7
1953	18.2	18.7	6.9	6.3	9.7	13.0	6.2	8.5	2.4	3.3	3.1	3.7

Fuente: Lobo, F. 2019c, pp. 34-35 (a partir de los datos del BIP, *Memorias*, 1937 a 1956).

Nota: (1) Cifras en porcentaje de cada rama industrial.

Ahora bien, respecto a la primera estrategia del BIP, la asignación de préstamos a industrias estratégicas o prioritarias como la química, metalmecánica y no mecánica, cemento, energía eléctrica y otras industrias de bienes intermedios con capacidad de suministrar maquinarias e insumos a las fábricas productoras de bienes de consumo fue muy limitada. Los ramos de

millones en 1944 a 1,419 millones en 1949, o sea 142% más, en tanto que los depósitos solo subieron 80%, como se ha dicho. Expresado, en otros términos, mientras que en 1944 las colocaciones representan el 59% de los depósitos, en 1949 ascendían al 79%. Esta activación explica el hecho de que la elevación de los precios internos y las otras manifestaciones de la inflación fueron mucho más notables que en el periodo anterior, a pesar de que el aumento del circulante y de los depósitos fue mucho menor (Ferrero, 1963, p. 238).

alimentos y textiles fueron los que absorbieron los mayores porcentajes de los créditos, mientras que los sectores prioritarios recibieron un mínimo apoyo, debido a que el BIP centró sus colocaciones en las ramas más productivas de la época, porque las industrias estratégicas nacionales estaban escasamente desarrolladas. Por lo tanto, el BIP tuvo que adaptarse al mercado industrial peruano y dirigió sus asignaciones a las industrias más desarrolladas y rentables; además, esta falta de prioridades en la concesión crediticia por ramas indujo a que en varias ocasiones el BIP financiara a todo tipo de negocios, algunos no industriales, alejándose claramente de su rol de banco de fomento (Lobo, 2019c).

Efectivamente, la Tabla 2 ilustra esta situación, entre 1939 y 1948 los rubros de bienes de consumo (textiles y alimentos) absorbieron el 22% y 16% de los créditos del BIP, seguidos de la industria química y maderera con 13% y 12%; mientras que las pocas industrias prioritarias productoras de maquinaria e insumos como la metálica y papel tan solo captaron el 4% y 6% de los préstamos.

En segundo lugar, otra herramienta de la estrategia crediticia de la banca de fomento está vinculada a la distribución descentralizada de los préstamos del BIP a fin de contribuir al desarrollo de las industrias regionales del territorio nacional. Pero, en el Perú la realidad fue distinta, pues desde fines del siglo XIX la industria manufacturera floreció y se concentró en Lima; cuya tendencia se mantuvo durante los años treinta y cuarenta, pues no se hicieron modificaciones legales al BIP para contrarrestar esta situación y realizar una saludable asignación descentralizada de créditos a las industrias provinciales, dado que la entidad simplemente se adaptó al centralismo crediticio imperante, pese a la existencia de empresas textiles importantes en Huancayo (Fábrica de Tejidos “Los Andes”) y Cusco (Fábrica de Tejidos de Lana “Marangani”). Por lo tanto, el común denominador durante la década del treinta y cuarenta fue la concentración del mayor volumen de créditos de la institución en las fábricas establecidas en Lima y Callao (Lobo, 2019c). Así pues, como se demuestra en la Tabla 3, de un total de S/. 13 millones de capital prestado en el año 1941, S/. 10 millones fueron dirigidos a las firmas de la capital, mientras que para las industrias de las provincias se destinaron solo S/. 2,9 millones.

Tabla 3

Distribución crediticia del BIP en Lima y provincias, 1941-1949

REGIÓN / AÑO	LIMA	PROVINCIAS	TOTAL
1941	S/ 10.050.425	S/ 2.972.250	S/ 13.022.675
1942	S/ 11.509.149	S/ 3.972.900	S/ 15.482.049
1943	S/ 17.009.210	S/ 5.829.100	S/ 22.838.310
1944	S/ 20.752.157	S/ 6.788.628	S/ 27.540.785
1945	S/ 23.769.281	S/ 8.803.678	S/ 32.572.959
1946	S/ 29.728.641	S/ 10.763.306	S/ 40.491.947
1947	S/ 39.756.462	S/ 11.696.775	S/ 51.453.237
1948	S/ 46.655.422	S/ 14.256.946	S/ 60.912.368
1949	S/ 52.950.806	S/ 19.064.072	S/ 72.014.878

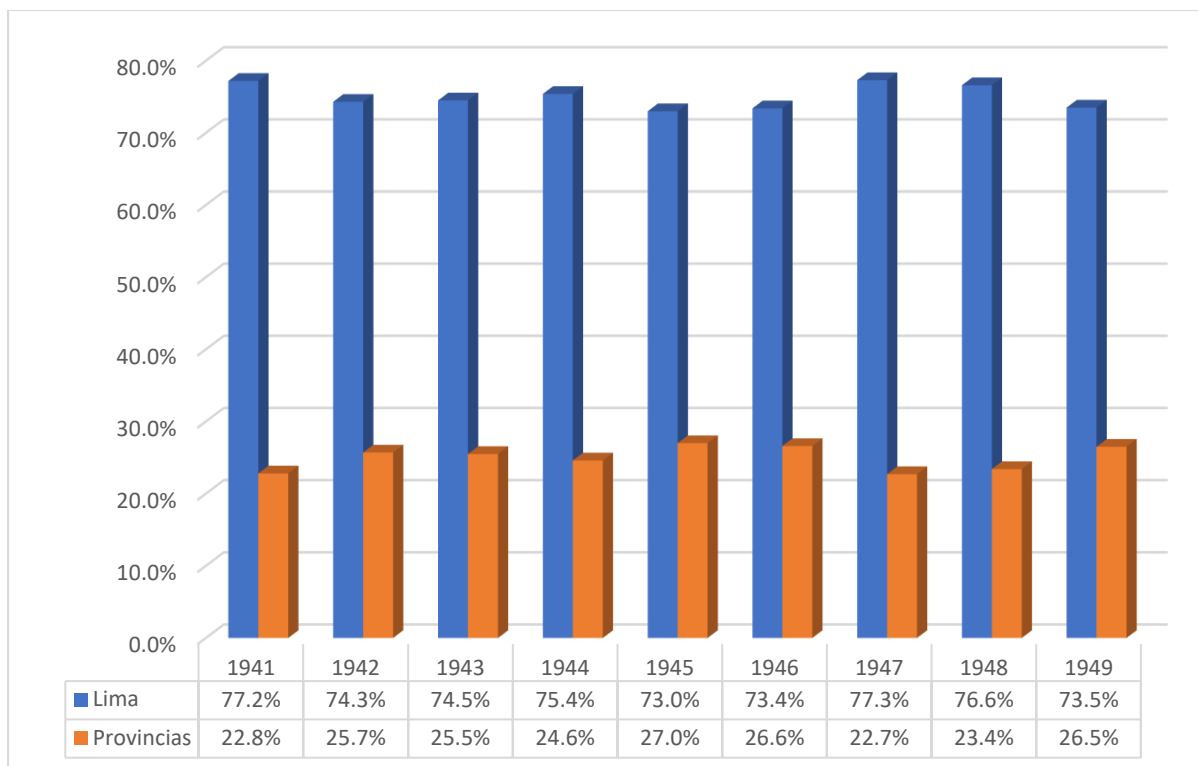
Fuente: Elaborado a partir de los datos de la "Memoria del Superintendencia de Bancos y Estadística Bancaria de Seguros y Capitalización, 1942-1949".

Esta brecha se fue haciendo más grande en los años posteriores, por ejemplo, en 1945, fecha del epílogo de la Segunda Guerra Mundial, de S/. 32,5 millones, S/. 23,7 millones fueron destinados a Lima y solamente S/. 8,8 millones a provincias. De igual manera, a finales de 1948 el BIP cerró sus préstamos con 60,9 millones de soles, de los cuales 46,6 millones fueron absorbidos por las industrias limeñas, es decir, el 76,6%; mientras el resto de provincias del país tan solo recibió el ridículo monto de 14,2 millones de soles, o sea, 23,4%.

Asimismo, si analizamos esta asignación crediticia en porcentajes este patrón centralizado de préstamos de la institución se torna más evidente. En virtud del Gráfico 7, entre los años 1941 y 1949 el porcentaje promedio entre los créditos recibidos en Lima y provincias fueron del orden de 75% y 25%, respectivamente. Una relación que muestra que no solamente los créditos del BIP fueron centralizados, sino que el desarrollo industrial peruano en esta época se concentró prácticamente en Lima, razón por la cual la entidad simplemente buscó la mayor rentabilidad de sus colocaciones, es decir, asegurar el retorno de sus créditos con intereses sólidos y seguros, suministrando el mayor volumen de dinero a las grandes industrias textiles y alimentarias de la capital, mientras que a las pequeñas y pocas industrias provinciales con poco rendimiento y alto riesgo solo les asignó una mínima cantidad.

Gráfico 7

Porcentaje de la distribución crediticia del BIP en Lima y provincias, 1941-1949



Fuente: Elaborado a partir de los datos de la "Memoria del Superintendencia de Bancos y Estadística Bancaria de Seguros y Capitalización, 1942-1949".

En tercer lugar, el último instrumento de la estrategia crediticia de los bancos de fomento abordado desde el enfoque teórico de Rougier (2011) es la asignación según el destino o uso de los préstamos por parte de las empresas industriales, donde existen tres modalidades de inversión: créditos de fundación, evolución y extensión. A partir de ello, tenemos la clasificación de Lobo (2019c), quien los divide en créditos de productividad, destinados a la compra de maquinarias e inmuebles, que tienden a elevar la producción industrial; créditos de evolución, para la compra de insumos y mano de obra, es decir, costos de la actividad industrial propiamente dicha; finalmente, créditos particulares, empleados para cumplir las obligaciones de las empresas industriales con la banca privada, o sea, solicitaban créditos del BIP para cancelar sus deudas con los bancos comerciales y solucionar sus problemas de liquidez. En tal sentido, lamentablemente los préstamos más importantes para potenciar el crecimiento de las firmas industriales, es decir, los créditos de productividad, fueron los más bajos, pues en estos primeros años los empréstitos de BIP fueron utilizados para financiar sus deudas, luego en la compra de materias primas y la contratación de trabajadores, mientras que la inversión para un

crecimiento real de la producción fue mínima o casi insignificante. Sin embargo, a partir 1943 se registró una mayor inversión en maquinaria, en inmuebles, llegando al 40% de las colocaciones del BIP en ese año, pero este fenómeno respondió al crecimiento industrial y no a una política del banco, en otras palabras, la mayor concesión de créditos de productividad por parte del BIP fue consecuencia del crecimiento de la industria manufacturera (Lobo, 2019c).

Del mismo modo, Bardella (1989) sostiene que las colocaciones del Banco Industrial se orientaron más a la cancelación de créditos bancarios pendientes de las fábricas que a la compra de nueva maquinaria. Además, lo más grave fue que más del 80% de los préstamos fueron concedidos a industrias ya establecidas, mientras que las nuevas industrias recibieron cantidades casi insignificantes. En efecto, los préstamos a las industrias recientes disminuyeron drásticamente cada año, pues se redujeron de 1,4 millones a 648 mil soles entre 1942 y 1943; por el contrario, las industrias existentes recibieron en esos años 9,6 y 13,7 millones de soles, respectivamente. Así, en 1946 la relación fue de solo 894 mil soles para las nuevas fábricas y S/. 22.797.731 para las viejas industrias.⁸⁵

Las razones de esta desigual distribución pueden ser explicadas con lo señalado líneas atrás, es decir, el Banco Industrial orientó sus colocaciones a las viejas industrias más rentables y productivas como la textil y alimentaria, dejando a un segundo orden a las nuevas firmas del mercado, todavía poco productivas y con alto riesgo. Por tanto, el banco prefirió garantizar la devolución de sus créditos antes que impulsar a las nacientes ramas manufactureras, pese a que la tasa de interés para las jóvenes fábricas era menor que de las tradicionales (5% de interés anual para las nuevas industrias y 6% anual para las ya establecidas).⁸⁶

⁸⁵ *Industria Peruana*, Lima, marzo de 1943, Vol. XIII. No. 3, pp. 126-127.; *Industria Peruana*, Lima, febrero de 1944, Vol. XIV. No. 2, pp. 102-103.; *Industria Peruana*, Lima, agosto de 1946, Vol. XVI. No. 8, pp. 492-493.

⁸⁶ *Industria Peruana*, Lima, diciembre de 1941, Vol. XI. No. 12, p. 504.

Cuadro 2

Destino de los préstamos acordados del BIP, 1942-1948⁽¹⁾

FINALIDAD	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Maquinarias e implementos	1.872.392	5.322.373	7.567.716	7.859.392	8.482.477	15.432.381	17.081.076
Inmuebles	1.103.723	2.686.005	1.641.478	1.563.454	2.951.665	4.165.695	5.301.997
Materias primas	3.443.084	3.164.375	3.930.343	3.894.239	4.447.805	5.327.009	9.534.766
Cancelación de créditos bancarios	5.645.697	7.745.093	9.583.177	12.908.520	16.977.404	17.655.003	17.894.706
Cancelación de créditos particulares	925.975	566.348	772.052	1.281.821	1.730.950	2.258.771	2.524.688
Capital de trabajo	2.097.178	2.455.116	2.902.019	3.517.033	3.908.446	4.212.078	5.817.135
Compra de acciones del Banco (Clase "D")	394.000	899.000	1,144.000	1.548.500	1.993.200	2.402.300	2.758.000
TOTAL	15.482.049	22.838.310	27.540.785	32.572.959	40.491.947	51.453.237	60.912.368

Fuente: Elaborado a partir de los datos de la "Memoria del Superintendencia de Bancos y Estadística Bancaria de Seguros y Capitalización, 1942-1949".

Nota: (1) montos acordados al 31 de diciembre de cada ejercicio en soles de oro.

Sin embargo, esta orientación crediticia cortoplacista del BIP fue consecuencia de la inestabilidad comercial cortesía de la Segunda Guerra Mundial, como era lógico el abastecimiento de maquinaria, materias primas y repuestos se redujo sustancialmente (sobre todo de procedencia europea, por lo que se tuvo que recurrir a la compra de maquinaria usada de EE.UU., Argentina o Brasil) para mantener la producción en marcha. Además, existían restricciones en las facilidades de pago, por ejemplo, no se aceptaron ventas al crédito, ni pagos contra entrega; por el contrario, se exigía el depósito anticipado del precio para la entrega de las mercaderías solicitadas, esta situación conllevó irremediablemente a una mayor utilización de los créditos bancarios por parte de las empresas industriales.⁸⁷

⁸⁷ A tales dificultades se agregaron además el constante aumento de los precios, derivado del enriquecimiento de los bienes en los países de origen y de la devaluación de nuestra moneda, así como de las restricciones relativas a facilidades de pago (Bardella, 1989, p. 347).

En esta línea, a la luz del cuadro 2, incluso desde el año 1942 la principal inversión crediticia de las industrias se destinó a la cancelación de los créditos bancarios, pues de un total de 15,4 millones de soles transados por el BIP ese año, 5,6 millones fueron para el pago de créditos de otros bancos, 2 millones en mano de obra y solamente 1,8 y 1,1 millones en la compra de maquinaria e inmuebles. Es decir, en la adquisición de maquinarias y repuestos industriales las empresas solo invirtieron el 12%, mientras que en la devolución de créditos a la banca comercial se destinó el 36,4%, es decir, más de la tercera parte del total de préstamos. Sin embargo, esta tendencia se fue atenuando positivamente al finalizar la Segunda Guerra Mundial, pues a fines de 1945 las fábricas invirtieron 9,4 millones de soles en maquinaria e inmuebles, siendo el segundo gasto después de los 12,9 millones en pago de créditos, representando el 28% y 40% del total de las colocaciones del banco, respectivamente.

Por último, es fundamental analizar los préstamos al sector manufacturero del BIP dentro del sistema bancario del país y ver su desenvolvimiento y el porcentaje que representó respecto a ésta. Como cualquier banco nuevo que ingresaba al sistema bancario nacional, a inicios de los años cuarenta sus operaciones en el sector industrial fueron muy reducidas, casi imperceptibles comparadas con la banca comercial. Según Caravedo (1976), a inicios de 1940 los créditos del BIP solo representaban el 1,7% del total de colocaciones efectuadas por el sistema bancario; por ejemplo, los préstamos a los pequeños y medianos industriales realizados por el Banco Italiano (actual Banco de Crédito del Perú o BCP) y el Banco Popular en ese mismo año fueron de 24,3% y 11,7% respectivamente del total de los otorgados por el sistema bancario, convirtiendo también a estos bancos instituciones de fomento industrial, dado el considerable volumen crediticio proporcionado a la industria manufacturera del país.

En la segunda mitad de los años cuarenta se produjo una expansión del circulante debido a que el gobierno de Bustamante y Rivero (1945-1948) intentó estabilizar el desequilibrio de las finanzas a través de préstamos del BCRP, lo cual incrementó significativamente los depósitos y las colocaciones de los bancos comerciales; sin embargo, debido a la contracción del comercio agroexportador tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, la élite agroexportadora fusionó su capital con otros sectores como la industria, llegando incluso a controlar la producción industrial. De modo que, los préstamos a otros sectores económicos fue el negocio más lucrativo de las instituciones bancarias, lo cual explicaría el fuerte incremento de los créditos a las industrias en el contexto de la posguerra. De esta manera, entre los años 1947 y 1948, los préstamos al sector industrial de los bancos comerciales fueron de 235,1 y 269,1 millones de soles, mientras que los créditos del BIP en esos años fueron de S/. 51.453.136 y S/. 60.912.36,

representado solo el 18% respecto del total transado por el sistema financiero (286,5 y 330 millones de soles). No obstante, este reducido porcentaje no debe sugerir que la participación del BIP fue poco relevante, sino al contrario representaba un gran avance para la época, pues el banco industrial solamente tenía pocos años de funcionamiento, comparado con la banca comercial privada que operaba desde fines del siglo XIX (Lobo, 2019c).

3.2. El Expor-Import Bank de Washington: gestiones e inversiones industriales

Además del sistema bancario nacional (banca comercial y BIP), desde inicios de la década de 1940 hubo un banco extranjero que también brindó soporte crediticio a algunas iniciativas y proyectos industriales del país, especialmente focalizando sus operaciones con el gobierno de Manuel Prado y Bustamante. De este modo, desde inicios de los años cuarenta el Export-Import Bank, tras varias gestiones y autorizaciones del gobierno,⁸⁸ había concedido un crédito a largo plazo al BCRP de \$ 2.000.000 (dos millones de dólares) que serían canceladas bajo la modalidad de amortizaciones e intereses, que fue oficializada mediante Resolución Suprema (R.S) de 31 de julio de 1940, estipulando lo siguiente:

1º Autorízase al Banco Central de Reserva para aceptar del Export-Import Bank de Washington, el ofrecimiento de un crédito por la cantidad de \$ 2.000.000 en las condiciones indicadas en el proyecto de acuerdo a que se refiere en el primer considerando. 2º El Ministerio de Hacienda queda autorizado para prestar la garantía del Estado y en representación del mismo, en el caso de eventuales utilizaciones del indicado crédito por el Banco Central de Reserva y en los términos considerados en formulario de pagaré que acompaña al proyecto de acuerdo propuesto por el Export-Import Bank.⁸⁹

Si bien en la R.S no se especifica el sector beneficiado de los préstamos, en la Ley N° 9155 que faculta al Estado empréstitos con entidades extranjera se señaló que el importe sería a favor del Gobierno, entidades comerciales y particulares, dejando abierta las posibilidades de realizar inversiones en sectores económicos secundarios, como la industria. En efecto, en noviembre de 1940 el ministro Hacienda, el Ing. David Dasso, en la sesión de Consejo de ministros dio cuenta de las conversaciones que había tenido con el presidente del Banco de Exportación e Importación durante su permanencia en Lima, respecto a las posibilidades de colocar productos

⁸⁸ Ley N° 9155: “Autorizando al Banco Central de Reserva para contraer préstamos en el extranjero, que podrán ser garantizados por el Estado”. Lima, 28 de junio, 1940. ADLP.

⁸⁹ Resolución Suprema, 31 de julio, 1940. *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1940)*., pp. 741-742.

peruanos en Estados Unidos, así como de obtener nuevos créditos para estimular nuevas industrias cuyos productos tengan colocación en dicho país.⁹⁰

Un mes después, el mismo ministro, expresó haber recibido una comunicación de Washington, informando que el Banco de Exportaciones e Importaciones había abierto un crédito a favor del Perú por la suma de \$ 10.000.000 (diez millones de dólares), por solicitud e intermedio del BCRP, que estaba autorizado para ello por la Ley 9155. El acuerdo del Export-Import Bank fue tomado a mérito de las informaciones presentadas por el señor Warren L. Pierson, después de su reciente visita al Perú. Asimismo, señaló que este crédito era independiente de los que el banco norteamericano podía otorgar para los fines de la industrialización del país.⁹¹ Este acuerdo se ratificó por R.S de 31 de enero de 1941 y se agregó que dicho crédito sería empleado para cubrir las necesidades de moneda extranjera que podían generarse en el escenario de inestabilidad del comercio internacional debido a la Segunda Guerra Mundial:

1° Apruébese el acuerdo del Banco Central de Reserva, para hacer uso del crédito que hasta por la cantidad de diez millones de dólares, le ha concedido el Export-Import Bank, utilizable por cantidades no menores en cada vez de \$ 10'000.00, y en las condiciones fijadas en el acuerdo y pagaré propuesto por dicho Banco que, debidamente rubricado, se agregan a esta Resolución, como parte integrante de ella. 2° El gobierno garantiza el cumplimiento de las obligaciones que el Banco Central de Reserva del Perú, asume por la utilización del crédito concedido en las cantidades y condiciones referidas en esta Resolución: autorizándose al director General de Hacienda, para firmar los respectivos pagarés que emite el Banco a favor del Expor-Import Bank.⁹²

Un año después, en abril de 1942 el Export-Import Bank, en virtud de las negociaciones del titular de la cartera de Hacienda, David Dasso, con el secretario de Estado de Norteamérica, Cordell Hull, acordó la concesión de un nuevo crédito al BCRP, valuado en \$ 25.000,000 (veinticinco millones de dólares), con el objetivo de financiar el programa gubernamental de Manuel Prado relativo al impulso de obras públicas, desarrollo industrial y fomento agrícola del país.⁹³ No obstante, al parecer el astronómico crédito no trascendió del acuerdo verbal, pues a diferencia de los créditos otorgados anteriormente por el banco norteamericano, no se registraron resoluciones ni decretos (fuentes) que avalasen la concreción del monto ofrecido.

⁹⁰ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo I, Lima 8 de noviembre, 1940. Cuadragésima primera reunión ordinaria del Consejo de Ministros., pp. 155-156.

⁹¹ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo I, Lima, 20 de diciembre de 1940, cuadragésima sexta reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 177-178.

⁹² Resolución Suprema, 31 de enero, 1941. *Memorias del Ministerio de Hacienda y Comercio (1941)*., p. 784.

⁹³ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo III, Lima, 24 de abril de 1942, 112 reunión ordinaria del Consejo de Ministros., pp. 94-95.

Pero, si hasta ahora el Export-Import Bank solo estuvo asignando préstamos al Estado peruano con fines muy genéricos o ambiguos, como el apoyo del comercio interno o el respaldo de nuestras divisas en el inestable comercio internacional, en setiembre de 1942 estuvo involucrado en un megaproyecto industrial más concreto entre el gobierno peruano y la compañía estadounidense H. A. Brassert, que consistía en la instalación de una planta siderúrgica en Chimbote y de una central hidroeléctrica aprovechando el fuerte caudal del río Santa y su abrupta caída en el cañón de Pato, Ancash. En efecto, en la firma de contrato, conformado por 19 cláusulas en las que se dejaba en manos de la firma extranjera el proyecto (diseño, construcción, servicios, etc.), también se enfatizaba que los gastos de la obra serían cubiertos por el Export-Import Bank de Washington.⁹⁴

En este contexto, al año siguiente, el nuevo ministro de Hacienda y Comercio, el Ing. Rómulo Ferrero, dio a conocer el resultado del viaje que realizó el 26 de marzo de 1943 a la región de Chimbote y Cañón del Pato en compañía del Sr. Warren L. Pierson, presidente del banco de Importaciones y Exportaciones, que acaba de visitar el Perú, para continuar las negociaciones realizadas para el establecimiento de la industria siderúrgica y otras. Dicho viaje tuvo por objeto hacer conocer al señor Pierson las características de las regiones en el que se desarrollaban los trabajos de industrialización proyectados por el Gobierno, así como la situación de aquellos vinculados, en cuanto a su financiación, con el banco norteamericano.⁹⁵

El recorrido se inició desde un avión, en compañía de los dirigentes de las empresas constructoras contratadas por el Gobierno y comprendió, en primer lugar, un reconocimiento general de la cuenca del río Santa, desde su desembocadura hasta la ciudad de Huaraz, donde pudieron apreciar las características del río Santa y del Cañón del Pato, donde se estaba construyendo la central hidroeléctrica, base fundamental del plan de industrialización. Así pues, el ingeniero Barton Jones, experto contratado por el Gobierno, encargado de la dirección de los trabajos de la Central, explicó a la Comitiva que el río Santa poseía un caudal permanente de 30 a 40 metros cúbicos por segundo, que serían aprovechados por una represa situada aguas arriba de Huallanca y un túnel de derivación perforado de 9714 metros, permitiendo aprovechar una caída de agua de 427 metros. Por tanto, esta caída sería utilizada para cinco unidades

⁹⁴ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo III, Lima, 28 de agosto de 1942, 126 reunión ordinaria del Consejo de Ministros., pp. 186-187.

⁹⁵ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo IV, Lima, 2 de abril de 1943, 152 reunión ordinaria del Consejo de Ministros., p. 120.

generadoras, con una capacidad de 125,000 kilovatios; además, recalcó que los trabajos de la Central se iniciaron en julio de 1942 con 500 hombres.⁹⁶

En Chimbote, una vez terminado el reconocimiento aéreo anterior, el señor Pierson visitó los trabajos del nuevo puerto. En la parte norte de la extensa bahía, la Suare Corporation venía construyendo, un muelle de concreto armado, que estaría dotado de modernas maquinarias de carga y descarga; obra que empezó en 1942 y que se proyectaba terminarse, en su parte inicial, en julio de 1943, quedando así en condiciones de servir a las necesidades de la explotación carbonífera de la región, como primera parte del plan de industrialización del Gobierno. Además, al presidente del Export-Import Bank; se le explicó la forma de instalación de la planta siderúrgica, destinada a trabajar con carbón de esa región y con hierro de Marcona (Nazca) que sería transportada por mar. Esta planta, proyectada por H. A. Brassert y C., firma de renombre mundial en esta clase de trabajos, estaría prevista para una producción de aproximadamente cien mil toneladas anuales de hierro, barras y secciones laminadas de tipo ligero y mediano, de gran demanda en el Perú y en Sudamérica. Sus costos de producción, en palabras de los ingenieros encargados, serían los más bajos del mundo en plantas de ese tipo. Igualmente, se le explicaron los proyectos de implantación de variadas industrias a base de la energía eléctrica de la central del Santa.⁹⁷

De esta manera, en virtud de las conversaciones entre el ministro de Hacienda y el presidente del Export-Import Bank, se acordó que dicho banco pondría a disposición del Gobierno peruano los fondos necesarios para la compra de los equipos y maquinarias que se requerirían para las diversas obras comprendidas dentro del plan general de industrialización, focalizado en la central hidroeléctrica y en complejo siderúrgico de Chimbote. Además, se suscribió que el banco, por cuenta y de acuerdo con el Estado peruano, contrataría técnicos especializados de EE.UU. para contribuir a los estudios ya efectuados de estos proyectos de gran trascendencia para el futuro del país.⁹⁸

No obstante, como profundizaremos en los siguientes capítulos, aunque dicho respaldo financiero se fue diluyendo a medida que avanzaba el megaproyecto industrial, vale la pena resaltar el interés del Expor-Import Bank en el financiamiento de los proyectos industriales

⁹⁶ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo IV, Lima, 2 de abril de 1943, 152 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 121.

⁹⁷ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo IV, Lima, 2 de abril de 1943, 152 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 121-122.

⁹⁸ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo IV, Lima, 2 de abril de 1943, 152 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 122.

proyectados por el Gobierno. Auspicio que, probablemente, pudo estar motivado por las difíciles circunstancias de la Segunda Guerra Mundial, pues en un contexto de inestabilidad comercial y geopolítica, a los Estados Unidos le urgía abastecerse de recursos estratégicos para la guerra y afianzar sus relaciones con los vecinos del sur; para lo cual fue armonizando las relaciones con los países latinoamericanos a través de tratados comerciales, financieros y otros de diversa índole.

En el contexto de la posguerra, el nuevo presidente José Luis Bustamante y Rivero (1945-1948) y el reciente Congreso elegido, integrado por el Frente Democrático Nacional (FDN) y mayormente por la Célula Parlamentaria Aprista,⁹⁹ aprobaron otro crédito del Export-Import Bank exclusivo para financiar los proyectos industriales del país. En términos políticos, la aprobación de esta medida era signo del acercamiento del Aprismo al gobierno estadounidense —país que criticó férreamente en sus inicios—, debido a la escasa translación de los excedentes de exportación hacia las actividades industriales; pues tanto el presidente Bustamante y el Apra pensaban que ante la derecha oligárquica intransigente y reaccionaria, el capital extranjero y el gobierno norteamericano aparecían como una fuerza intermedia que, de ser obtenida, sería decisiva para consolidación de la democracia y de la económica nacional (Portocarrero, 1983).

Ante todo, la Ley N° 10725 del 29 de noviembre de 1946, autorizaba al Poder Ejecutivo contratar un préstamo por \$ 30.000.000 (treinta millones de dólares) con el Export-Import Bank de Washington, que sería destinado única y exclusivamente para la ejecución de los planes de industrialización; como la construcción de obras de infraestructura industrial, servicios remunerativos a la mano de obra a cargo y la importación de maquinarias e insumos necesarios para dichos fines. Igualmente, en el Artículo 2° se establecía que el plazo del préstamo sería de veinte años y la tasa de interés sería no mayor al cuatro por ciento (4%). Además, se autorizó al BCRP para que, con aprobación del Ministerio de Hacienda, pueda contratar a cuenta propia préstamos del monto otorgado por el Export-Import Bank; importe que emplearía para otorgar créditos a los Bancos de Fomento del Gobierno (Banco Industrial, Banco Agrario y Banco

⁹⁹ Dentro del FDN, la posición del Apra era inmejorable. Poseía la mayor fuerza política —principalmente en las capas medias y grupos obreros— y el aparato partidario para movilizar las masas. El Reformismo Moderado en cambio, aunque tuvo considerables volúmenes electorales, carecía de partido y por lo tanto de una pieza indispensable para afianzar su inversión política. En efecto, el respaldo popular del Apra —favorecido por el carisma de su líder máximo— se vio evidenciado en los resultados electorales. Al interior del frente sobrepasó la mayoría, copó 57% en el Senado y 78% en Diputados; sin embargo, por sí solo no pudo situarse por encima del cincuenta por ciento (García, 1986, p. 142).

Minero), compañías fiscalizadas y Corporaciones del Estado, principalmente.¹⁰⁰ Sin embargo, desafortunadamente las negociaciones con el gobierno norteamericano se truncaron y el cuantioso crédito nunca llegó, debido a la férrea oposición de la derecha que lanzó una campaña mediática y política en contra del arreglo de la deuda externa que el Gobierno gestionaba con premura, requisito previo que Estados Unidos solicitó para la concesión del préstamo.¹⁰¹

En síntesis, el apoyo del BIP a la industria manufacturera es evidente, debido al incremento de créditos a las fábricas en la década 1940, aunque su apoyo mantuvo y reforzó los patrones de industrialización de inicios del siglo XX; entre ellos, la concesión centralizada de préstamos en Lima iniciada en los años treinta; el otorgamiento mayoritario de préstamos a las industrias tradicionales, rentables y seguras (textil y alimentos) y mínimo para las industrias estratégicas productoras de bienes intermedios (siderúrgica, generación de energía). No obstante, esta tendencia se redujo favorablemente a finales de la década, pues en el año 1948 el gasto crediticio que las industrias destinaban en la adquisición de maquinaria e insumos igualó a la cancelación sus deudas con otros bancos (gasto principal de los créditos del BIP que realizaban las industrias hasta fines de los años cuarenta).

De otro lado, a inicios de la Segunda Guerra Mundial el Banco de Exportación e Importación apoyó con entusiasmo al plan de industrialización del Gobierno de Manuel Prado, que comprendió la instalación de una planta siderúrgica, la construcción de una poderosa central hidroeléctrica en el cañón del Pato (Áncash) y de un moderno puerto marítimo en Chimbote, a fin de facilitar la eventual exportación de barras de hierro y la importación de maquinaria, repuestos e insumos de producción industrial. No obstante, con el paso de los años, el banco norteamericano dejó de financiarlo por su costo excesivo y a la poca rentabilidad; por tanto, se

¹⁰⁰ Ley N° 10725: “Autorizando al Poder Ejecutivo para contratar con el Banco de Exportación e Importación, de Washington, préstamos destinados exclusivamente a la ejecución de planes de industrialización, obras o servicios remunerativos”, Lima, 19 de noviembre, 1946. ADLP.

¹⁰¹ El primer intento de arreglar la deuda se frustra. Beltrán y la derecha querían aparecer como defensores de los intereses del país frente al aprismo y Bustamante, a los que acusan de querer festinar las negociaciones en condiciones desventajosas. Su argumento más efectivo fue que EE.UU. le había prestado a Chile para construir una planta siderúrgica y que el Perú debería exigir el mismo trato. El gobierno comienza a presionar para obtener los préstamos sin pagar previamente la deuda. El Departamento de Estado se resiste. La campaña de Beltrán y La Prensa daba resultados. Por último, el Congreso aprueba una ley por la que el Perú reasumiría unilateralmente el paso de la deuda externa. El Perú pagaría un interés que aumentaría del 1 al 2.5% y una amortización equivalente al 0.5% del valor nominal de los bonos. Además, se establecía que el Perú podía comprar sus bonos cuando éstos se cotizasen, de forma de lograr un importante ahorro. La embajada consideraba este procedimiento como reñido con la ética comercial puesto que, combinado con los términos poco atractivos del arreglo, significaba reducir el valor de la deuda. Lentamente los bonistas norteamericanos aceptan la oferta del gobierno peruano. Mientras tanto, Bustamante sigue presionando para obtener los ansiados préstamos. No obstante, el gobierno norteamericano, seguramente disgustado por la forma en que se había arreglado la deuda, se mantiene firme y los préstamos nunca llegan. El Apra perdía terreno. Su intento de ganar al capital extranjero y contar con el apoyo económico del gobierno norteamericano había sido absolutamente bloqueado (Portocarrero, 1983, pp. 142-145).

requirió la inversión capital estatal para su despegue una década después. Durante la posguerra, la entusiasta política crediticia del gobierno de Bustamante y el congreso aprista, basado en la negociación de nuevos préstamos del Expor-Import Bank para fomentar la industrialización del país, se truncó a raíz de la deliberada oposición de la derecha oligárquica, apoyada de la prensa conservadora.

CAPÍTULO 4: PROMOCIÓN ESTATAL DIRECTA

Consecuente con mi programa gubernativo de fomento de la industria nacional y para contrarrestar en nuestro país, en la medida de lo posible, las repercusiones del conflicto europeo, el Gobierno trata de crear nuevas fuentes de riqueza, formando una atmósfera propicia para el desarrollo de las industrias nacionales y el establecimiento de otras nuevas, que inician sus actividades bajo los más halagadores auspicios [...] (Extracto del mensaje a la Nación del Jefe de Estado el 28 de julio de 1940, Industria Peruana)

A diferencia de las propuestas y gestiones de mediano y largo plazo de la SNI —que veía en la industria manufacturera un potencial a futuro—, el discurso y plan industrializador del Estado tuvo una orientación claramente coyuntural, dado que estuvo condicionado por los sucesos de la Segunda Guerra Mundial. Por un lado, como vimos, porque la política de controles económicos —en las que se circunscribieron algunas medidas proindustriales— se implementó a fin de sobrellevar y contrarrestar los efectos de la guerra. Además, los proyectos y megaproyectos industriales se formularon en función de las necesidades energéticas (carbón, hierro, acero, caucho y otros) de Norteamérica, que, tras su ingreso a la contienda auspició diversos proyectos industriales en varias regiones de América Latina, a fin de sustituir sus antiguas fuentes de aprovisionamiento.

De este modo, el plan de industrialización del gobierno de Prado no implicó un cambio sustancial en la orientación de nuestro longevo modelo primario-exportador, sino buscó un equilibrio entre la base exportadora y el proyecto industrializador; lo cual se puede evidenciar en sus mensajes a la Nación, donde pese a su énfasis a la búsqueda de nuevas fuentes de exportación y su política de infraestructura vial, nunca se renunció a la exportación de materias primas, pues la modernización de la estructura económica contribuyó más a prolongar el dominio oligárquico, que a impulsar un nuevo modelo económico basado en el desarrollo de la industria (Zapata y Aljovín, 2021).

Sin embargo, a pesar del nítido carácter coyuntural o transitorio del discurso industrial del gobierno de Manuel Prado (prolongado por Bustamante en los años de la Posguerra), es fundamental analizar al menos un eje —que, desde nuestra perspectiva, fue determinante en el crecimiento de la industria— del amplio programa gubernamental de industrialización: la promoción de misiones extranjeras para la implantación de megaproyectos industriales de propiedad estatal en el país. Punto de partida que nos permitirá evaluar los alcances y límites del plan industrializador del Gobierno peruano en esta coyuntura.

4.1. Auspicio de misiones norteamericanas de investigación técnico-industrial

A los estímulos generales derivados de las políticas de proteccionismo arancelario y de otras medidas e instrumentos dirigidos a incentivar la instalación y expansión de las empresas industriales –desarrollados en los capítulos anteriores–, se agrega la promoción industrial directa, esto es, la participación más activa y deliberada del Estado; principalmente, mediante la creación de organismos gubernamentales de promoción industrial y el establecimiento de grandes empresas públicas o corporaciones estatales. La promoción estatal directa del sector industrial en Latinoamérica se inició con fuerza desde la década de 1940 y tuvo diversas modalidades en cada país, aunque también tuvo rasgos comunes; por ejemplo, en Argentina el organismo de promoción industrial fue la Secretaría de Industria y Minería (1944) y la Corporación de Fomento del Río Colorado (1960); en Brasil se creó el Banco Nacional de Desarrollo Económico (1952); en Colombia el Instituto de Fomento Industrial (1940); en Chile la Corporación de Fomento de la Producción o CORFO (1939) y en Venezuela la Corporación Venezolana de Fomento (1946). Por último, en el Perú las tareas de promoción directa iniciaron con la fundación del Banco Industrial del Perú (1936), pero dada su orientación eminentemente crediticia, la promoción industrial –en especial, de las empresas del Estado– estuvo a cargo de las entidades públicas; entre ellas, la Corporación Peruana del Amazonas (1942), la Corporación Peruana del Santa (1943), que en 1956 se convertiría en la Sociedad Siderúrgica de Chimbote S. A.; el Instituto Nacional de Promoción Industrial (1963) y la Dirección de Industrias y Electricidad del Ministerio de Fomento (CEPAL, 1965).

Asimismo, estas empresas estatales se caracterizaron por su orientación a las industrias básicas poseedoras de amplios recursos o insumos para su desarrollo (siderúrgica, derivados de petróleo, caucho y otros productos químicos) y por los enormes montos de inversión necesarios para su funcionamiento, que en las condiciones latinoamericanas se asociaba a un mayor riesgo. Por ende, la empresa pública no fue creada para competir con el capital privado, sino con el objetivo de atender las exigencias de crecimiento de ciertos sectores industriales que la iniciativa privada no estaba en condiciones de atender, ya sea por el gran caudal de recursos naturales o por el riesgo que significaba su inversión. Estos antecedentes respecto a las entidades públicas de promoción industrial en los países latinoamericanos, indican que la región acumuló una vasta experiencia en materia de promoción estatal directa.¹⁰²

¹⁰² Entendidos en su sentido amplio e incluyendo las empresas estatales, la participación de entidades gubernativas en la organización y expansión de empresas privadas, la asignación de recursos públicos a la suscripción de acciones de estas últimas, el crédito estatal a la industria y la labor de esas entidades en la

De este modo, la implementación los instrumentos de promoción industrial directa sugiere que la política industrial sufrió un importante cambio, pues dejó apoyarse en instrumentos exclusivamente generales o indirectos –liberación de derechos totales o parciales a la importación de maquinarias e insumos de producción industrial, elevación de derechos a las importaciones de manufacturas similares, exenciones de impuestos a la empresa, *Drawback*, leyes de fomento industrial, entre otras medidas– para dar paso a una intervención estatal más activa y deliberada, a través de la creación de las empresas estatales o por medio de organismos de carácter gubernativo de promoción industrial (CEPAL, 1965). Aclarado este punto, analicemos el derrotero y las características de la promoción estatal directa en la industria nacional, envuelta en la coyuntura bélica.

Desde sus primeros meses de gobierno, Manuel Prado Ugarteche (1939-1945),¹⁰³ con motivo del estallido de la Segunda Guerra Mundial, dictó una serie de medidas de emergencia a fin de mitigar sus efectos y a la vez para fomentar la industria nacional, lo cual se puede apreciar en su mensaje a la Nación del 28 de julio de 1940, donde señaló las principales disposiciones implementadas en sus primeros ocho meses de mandato y, sobre todo, hizo énfasis en las medidas y proyectos industriales en proceso de gestión. Entre las medidas proindustriales más tempranas estuvo la dación de la célebre Ley N° 9140,¹⁰⁴ en junio de 1940, mediante el cual se buscó proteger y estimular la industrialización del país a través de la exoneración del pago de impuestos y derechos arancelarios, pero que dado su carácter general, y como sugieren Durand (1995) y Thorp y Bertram (2013), en la práctica benefició más a las grandes firmas extranjeras y del grupo Prado que a las nacionales, pues bajo este régimen especial y a otros incentivos

canalización de mayores recursos hacia el sector manufacturero (...) La importancia de estas formas de promoción puede diferir considerablemente de un país a otro, no sólo por determinadas características generales de sus respectivas economías, sino también según la fase de desarrollo industrial en que se encuentren. Adviértase de paso que junto a las diferencias entre países cabe también deducir ciertos cambios en la intensidad de la promoción estatal en determinados períodos, si se consideran aquellos países en que los mecanismos correspondientes alcanzaron ya cierto vigor desde comienzos de la década de los 40. En algunos de ellos —y en particular en el Brasil y México— la promoción estatal directa parece haber venido cobrando creciente importancia. En otros —entre los que probablemente cabría incluir a la Argentina y Chile—, el esfuerzo parece haberse debilitado después de una etapa de actividad que se tradujo en avances industriales muy significativos. Véase en: Comisión Económica para América Latina (1965). *El proceso de industrialización en América Latina*. Naciones Unidas, Nueva York., pp. 184-185.

¹⁰³ En 1939 Manuel Prado, expresidente del Banco Central de Reserva y miembro de una poderosa familia ligada a las finanzas, ganó las elecciones presidenciales al derrotar a Jose Quesada (respaldado por la Unión Revolucionaria y representaba a los terratenientes y a la pequeña burguesía con inclinaciones fascistas), bajo el respaldo de una concentración de partidos y en representación de los sectores no fascistas en los que se encontraban la banca, los grupos industriales, miembros de la burguesía agraria (terratenientes menos reaccionarios), el alto comercio y sectores obreros (Portocarrero, 2007).

¹⁰⁴ Ley N° 9140: “Disponiendo que en los convenios que celebre el Poder Ejecutivo para proteger y estimular la industrialización de país, podrá conceder exoneraciones de impuestos y derechos”, Lima, 14 de junio, 1940. ADLP.

legales se instalaron empresas como la Fleishman (1941), Leche Gloria (1942),¹⁰⁵ Goodyear (1943),¹⁰⁶ estas dos últimas extranjeras, entre otras; cuyo objetivo central era sustituir los artículos de consumo que antes se importaban del mercado externo. Además, en su mensaje Prado afirmó que, en armonía con la ejecución de obras viales, irrigación, saneamiento y urbanismo –los cuales requerían del empleo de cemento, hierro, combustible, llantas– la oportunidad de implantar la industria pesada en el país había llegado; no solo por los incentivos brindados por el Gobierno a raíz del conflicto mundial, sino también porque existían ingentes cantidades de yacimientos de petróleo, hierro, caucho y otros recursos energéticos.¹⁰⁷

De modo que, para poner en marcha el ambicioso proyecto de la industria pesada, por un lado, el Estado delegó misiones de estudio industrial (en su mayoría proporcionados por especialistas norteamericanos), criterio empleado, por ejemplo, en la implantación de la industria siderúrgica en Chimbote; mientras que, otros proyectos industriales se establecieron, además de las misiones de investigación, bajo el aval o en función de los Convenios Comerciales peruano-estadounidense suscritos en Washington, tal fue el caso de la Corporación Peruana del Amazonas. Pero, como sostiene Ramírez (1969) el gobierno de Prado había celebrado múltiples convenios con los Estados Unidos; así pues, en virtud del Convenio con la Defensa Supplies Corporation de EE. UU. (en este Convenio se estableció que la Defensa Supplies construiría aeropuertos y proporcionaría aeronaves para un sistema de transportes entre Miami y las regiones de Manaos, Iquitos y otros) se impulsó el desarrollo de diversas ramas industriales de la selva, tales como el té y la quinina; el primero cultivado y producido en los para los valles de Tingo María y la Convención, con la esperanza de que sustituyera el té importado por EE. UU. de oriente. Mientras que la elaboración de la quinina o sal de sulfato de quinina –parte de la corteza de la cascarilla que contiene ácido sulfúrico, empleado para el tratamiento del

¹⁰⁵ También en este año 1939, gracias a la amplia colaboración del Gobierno Central, quien la autorizó y auspició, se fundó la Fábrica de Leche Gloria S. A, cuyas operaciones comenzaron el 4 de mayo de 1942 con un capital social de dos millones de soles. La implantación de esta moderna industria, factor de envases de lata, importando grandes cantidades de hojalata del mercado estadounidense. Casi paralelamente a la apertura de la fábrica lechera Gloria en Arequipa, se inauguró la empresa Nestlé en Chiclayo bajo la razón social Compañía Peruana de Alimentos Lácteos (Perulac). Mientras que la primera procesaba 20 mil litros diarios de leche, la segunda lo hacía en una quinta parte (cuatro mil litros). Ambas fábricas, sin embargo, abastecían el consumo interno y habían sustituido, en 1944, un 70% de la importación de leches evaporadas procedentes de Estados Unidos, Argentina y Chile (Basadre, 2005, pp. 51-52).

¹⁰⁶ En el mismo año de 1943 empezó a operar la Compañía Goodyear del Perú, dedicada a la fabricación de neumáticos, cámaras y otros artículos de jebe de primera necesidad. Desde el comienzo de sus actividades, la afamada empresa de corte internacional hizo frente al grave problema de la escasez de llantas creado por la guerra, y contribuyó al desarrollo del transporte vial y al mantenimiento de la economía nacional. Utilizando como materia prima el caucho producido en las regiones amazónicas, y el trabajo de los obreros peruanos, la compañía produjo artículos de alta calidad, haciendo realidad la industria nativa de llantas. *Ibíd.*, p. 53.

¹⁰⁷ *Industria Peruana*, Lima, agosto de 1940, Vol. X. No. 8, pp. 303-308.

paludismo—, también se destinó a la exportación, pues como se estableció en dicho Convenio, la Defensa Supplies Corporation acordó comprar toda la corteza que se produjera y no se utilizara en el país.¹⁰⁸

4.2. Surgimiento de la empresa pública: Corporaciones Industriales Estatales (CIE)

Como es evidente, el Estado gestionó múltiples convenios y misiones de investigación con el objeto de implantar nuevas industrias para abastecer el mercado interno, pero sobre todo con el objeto de satisfacer las necesidades del mercado norteamericano; destacando algunas más que otras. Es por ello que, a continuación, examinaremos los dos megaproyectos de industrialización más importantes establecidos durante esta coyuntura, es decir, en los que el Gobierno de Prado asignó su mayor volumen presupuestal e institucional: el complejo siderúrgico de Chimbote y la Corporación Peruana del Amazonas, que con todas sus limitaciones dieron origen a la empresa pública o estatal de orientación industrial, que en adelante lo denominaremos como las Corporaciones Industriales Estatales (CIE).

4.2.1. Corporación Peruana del Santa (CPS)

La Corporación Peruana del Santa o CPS se inició como un megaproyecto siderúrgico sin precedentes. Según se puede apreciar en las *Actas del Consejo de Ministros*, desde los primeros meses de 1940, el Gobierno entabló conversaciones con firmas privadas extranjeras para evaluar la factibilidad del ambicioso proyecto. Así, el 23 de febrero de 1940, el presidente Prado informó ante el Consejo de ministros de las gestiones que se venían realizando con la firma norteamericana H. A. Brassert y Cía. —compañía de renombre mundial, especializada en la industria siderúrgica—, en concreto, sobre las bases de un contrato a partir del cual la firma se encargaría del estudio integral del problema del hierro y acero del país. Contrato de investigación que fue aprobado por el Consejo.¹⁰⁹ Una vez aprobado el contrato para los estudios preliminares, en abril de ese año la comisión de ingenieros arribó a suelo nacional y

¹⁰⁸ Como la Cuenca Fluvial del Amazonas es tan grande una cosa que resultaba indispensable, en grado sumo, era el fomento de las vías de comunicación, y entre estas las que mejor podía ayudar a los propósitos que se perseguían, era la vía aérea. Con este objeto el Gobierno celebró un Convenio con la Defensa Supplies Corporation, Agente del Gobierno de Estados Unidos, el 12 de junio de 1942 (Ramírez, 1969, pp. 10-11).

¹⁰⁹ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo I, Lima, 23 de febrero de 1940, décima primera reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 31.

en junio el ministro de Fomento y Obras Públicas (Carlos Moreyra y Paz Soldán) informaba de los trabajos de exploración de la comisión siderúrgica, realizados en las regiones de Marcona (Ica), así como de la próxima llegada de nuevos expertos con los equipos necesarios para las perforaciones.¹¹⁰

En el informe final sobre el valor industrial de tales yacimientos, la comisión de investigación siderúrgica de la H. A. Brassert y Cía, encabezada por Morris Curran –presidente de la Coal Carbonixing Company, de San Luis Missouri, filial de la firma H. A. Brassert de Nueva York–, manifestó que el volumen y calidad de la cuenca carbonífera estudiada eran suficientes para abastecer las necesidades de la futura industria siderúrgica peruana.¹¹¹ Además, se concluyó: “Que el Perú estaba en condiciones excepcionales para la producción de carbón, hierro y acero y que la industria siderúrgica podría trabajar con los costos y utilidades más ventajosos del mundo, entre los de su clase” (Ramírez, 1969, p. 18).

En tal sentido, terminados los estudios previos, el 4 de septiembre de 1942 se firmó el contrato definitivo para la instalación del complejo siderúrgico de Chimbote entre la firma estadounidense H. A. Brassert y el Gobierno peruano,¹¹² compuesto por 19 cláusulas y por el que se entregaba de manera integral el proyecto a la transnacional extranjera. Estos incluían los servicios de diseño (planos), ingeniería, construcción (depósitos, hornos y otras instalaciones para la manufactura de hierro y acero) y financiamiento (adquisición de máquinas, implementos, mano de obra y otros gastos). Además, se estipuló que el periodo de ejecución de la obra sería de 3 años y que los gastos del proyecto serían cubiertos por intermedio del Export & Import Bank de EE. UU., entre otras especificaciones.¹¹³

Ahora bien, respecto a los detalles del megaproyecto, no cabe duda que se trató de una obra de grandes proporciones, pues implicaba el levantamiento de infraestructura en varias regiones del país. Ante todo, se debían construir campamentos para la explotación del mineral de los yacimientos de Marcona (hierro) y Oyón (carbón, en las alturas del departamento de Lima); asimismo, era necesario construir una carretera de enlace con la Panamericana para agilizar el

¹¹⁰ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo I, Lima, 19 de abril de 1940, décima séptima reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 54; Tomo I, Lima, 7 de junio de 1940, vigésima cuarta reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 80-81.

¹¹¹ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo II, Lima, 4 de abril de 1941, sexagésima primera reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 44.

¹¹² *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo III, Lima, 4 de setiembre de 1942, 127 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 194.

¹¹³ Véase los detalles completos del Contrato en: *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo III, Lima, 28 de agosto de 1942, 126 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 186-188.

transporte del carbón al puerto de Chimbote, que también recibía amplias cantidades de hierro provenientes de Marcona; de ahí que también se acordó como parte de las intervenciones ampliar las capacidades del puerto chimbotano.¹¹⁴ Precisamente, en Chimbote se debía construir la planta siderúrgica, eje central del proyecto industrial de Prado; también estaban incluidas obras en la ciudad de Chimbote (servicios públicos, barrios para obreros y empleados, saneamiento) a fin de convertirla en una ciudad industrial que mostrase el prototipo de desarrollo al resto de provincias de la República.¹¹⁵ Finalmente, se contempló que era fundamental la construcción de una planta de energía eléctrica, fuerza motriz del complejo siderúrgico, el cual se levantaría empleando el caudal del río Santa (Zapata & Aljovín, 2021).

Para este fin, el Estado contrató al ingeniero norteamericano Barton M. Jones, especialista en obras hidráulicas, encargado de la construcción de la Central Hidroeléctrica de 110.000 caballos de fuerza aproximadamente en una de las secciones del río Santa conocida como el Cañón del Pato,¹¹⁶ que contaba con una caída abrupta de 1400 pies de altura o 426.72 metros.¹¹⁷ Esta central sería la más poderosa de América del Sur y permitiría generar, mediante la construcción de una represa a 2,5 km aguas arriba, unos 125.000 kilovatios (kW), a un precio de medio centavo por kilovatio-hora, que era uno de los más bajos del mundo para la época. Así, con la llegada del especialista norteamericano, en julio de 1942, se comenzaron las labores preliminares, construcción de campamentos e instalación de pequeñas plantas eléctricas provisionales (véase la Figura 1) necesarias para la construcción de las obras definitivas.¹¹⁸

De manera correlativa, en cuanto al financiamiento de la titánica obra, en el contrato se estableció que la H. A. Brassert y Cía. asumiría todos los gastos del proyecto (equipos especializados y proceso productivo) y que el Gobierno, además de vigilar el cumplimiento del contrato, abonaría a la firma por todos sus servicios prestados el 7% del costo total de la obra,

¹¹⁴ Los trabajos de ampliación de las instalaciones portuarias de Chimbote se iniciaron en 1942 a manos de la compañía estadounidense Frederick Snare Corporation (Quiroz, 2015).

¹¹⁵ La industrialización era vista como sinónimo de modernidad y desarrollo. Se asumía que los países no industrializados pertenecían al área rural y atrasada del planeta y se aspiraba a salir de ella a través de la promoción de la manufactura (...) En aquella época, el desarrollo de las naciones solía medirse por capacidad para la producción de acero y el Perú estaba en cero. Ante ello, Prado intentó poner en marcha el destino industrial del país, tratando de emular el ejemplo brasileño de la Volta Redonda (Zapata & Aljovín, 2021, pp. 153, 159).

¹¹⁶ “El costo del proyecto se calculó en S/. 28.000.000, de los que 15 millones representaban las maquinarias para las dos unidades de 27,000 kW., S/. 2.000.000 para materiales adquiridos en el país y 10 millones para la mano de obra” (Ramírez, 1969, p. 19)

¹¹⁷ Todos los detalles de la construcción del complejo siderúrgico de Chimbote y de la Central Hidroeléctrica del Cañón del Pato en: *Industria Peruana*, Lima, diciembre de 1944, Vol. XIV. No. 12, pp. 626-652.

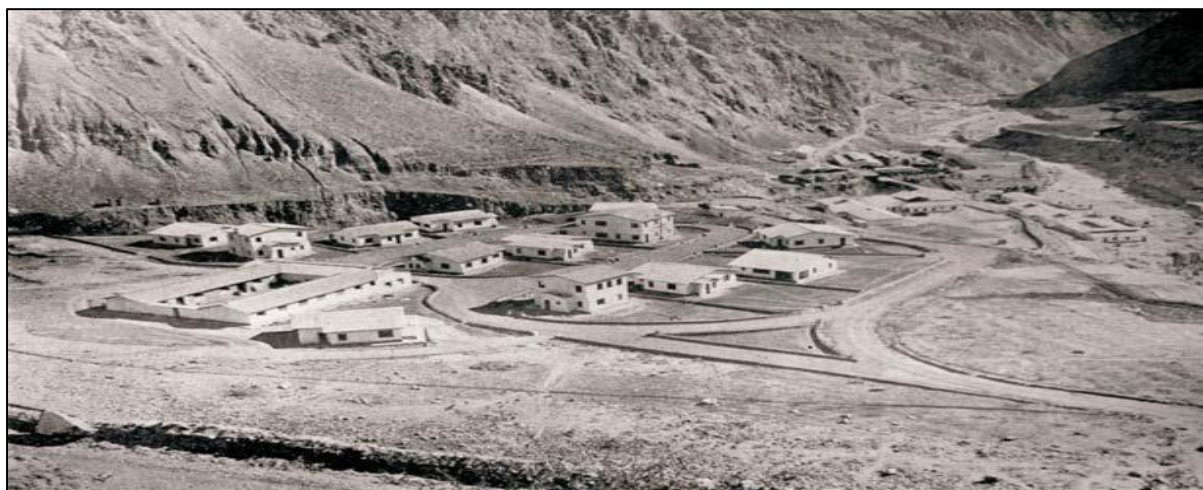
¹¹⁸ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo III, Lima, 5 de junio de 1942, 114 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 107; Tomo III, Lima, 26 de junio de 1942, 117 reunión ordinaria del Consejo de ministros, p. 124; Tomo III, Lima, 17 de julio de 1942, 120 reunión ordinaria del Consejo Ministros, p. 143.

excluyendo en él los seguros que la compañía norteamericana contrataría para la ejecución del megaproyecto.¹¹⁹

No obstante, en el curso de la obra, fue evidente la pérdida de interés de la H. A. Brassert, posiblemente por lo costoso del proyecto; por esta razón, para continuar con la ejecución de la obra el Gobierno tuvo que asumir directamente la búsqueda del crédito. Así que, por recomendación del ingeniero Barton Jones, Prado negoció con el presidente del Export & Import Bank de EE.UU., Warren L. Pierson, quien visitó los diversos trabajos que se venían realizando; al finalizar el recorrido, en virtud de las conversaciones con el Ministerio de Hacienda y Comercio se acordó que dicho banco pondría a disposición del Gobierno los fondos necesarios para la compra de equipos y maquinaria que se requieran para las múltiples obras del plan general de industrialización.¹²⁰ Sin embargo, las negociaciones con el banco norteamericano avanzaron lentamente; principalmente, debido al problema de la deuda externa, pues desde la Gran Depresión el Perú había dejado de amortizar sus obligaciones, lo cual dificultaba la obtención de crédito externo; ya que, el requisito indispensable para obtención de préstamos norteamericanos era retomar el pago de la deuda (Zapata & Aljovín, 2021).

Figura 1

Campamento para la construcción de la Central Hidroeléctrica del Cañón del Pato



Fuente: Basadre, J. 2005, p. 95.

¹¹⁹ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo III, Lima, 28 de agosto de 1942, 126 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 187-188.

¹²⁰ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo IV, Lima, 2 de abril de 1943, 152 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 120-122.

Ante este inconveniente, por Decreto Supremo de 4 de junio de 1943, Prado creó la Corporación Peruana del Santa (CPS), proyecto que se consideraba rentable por la fuerte demanda internacional del hierro y sus derivados desde 1939 y a fin continuar con el levantamiento del complejo siderúrgico de Chimbote inicialmente otorgado a la H. A. Brassert. La CPS fue la primera empresa de propiedad estatal encabezada por el exministro de Hacienda David Dasso (Quiroz, 2015). El capital autorizado para el funcionamiento para la Corporación fue de S/. 100.000.000 (cien millones de soles de oro), que fue aportado íntegramente por el Estado en varias armadas a través de empréstitos, destinado principalmente a la construcción de la Central Hidroeléctrica del Cañón del Pato, ya que se gastó más de ocho millones de soles en materiales, maquinarias e instalaciones para la Central (Basadre, 2005). De esta manera, el gasto total solo para la construcción de la central hidroeléctrica a diciembre de 1945 fue de S/. 15.000.114 (cerca de quince millones de soles), invertidos en la compra de maquinaria (turbinas, generadores, transformadores, accesorios y repuestos) y en el pago de mano de obra (el promedio de operarios empleados fue de aproximadamente 1200 hombres).¹²¹

Otros gastos efectuados por la CPS fueron la compra del ferrocarril Chimbote-Huallanca por casi dos millones a la Peruvian Corporation en 1944,¹²² que vinculaba puntos de la costa y la sierra de Áncash; entre otras obras públicas (construcción del hotel Chimbote). Dada la magnitud del proyecto, la empresa superó las capacidades financieras y administrativas del Gobierno, debido a sus altos costos –pues se necesitó de inversión norteamericana para su despegue–¹²³ y a los cambios políticos tras la culminación del mandato de Prado. De esta manera, como sostiene Quiroz (2015), se tuvo que esperar hasta la siguiente década, en un contexto económico y político diferente, para la culminación e inauguración de la planta siderúrgica de Chimbote. En esta línea, Contreras y Monsalve (2022) en su reflexión sobre el papel de la empresa pública como expresión de política industrial del Gobierno, señalan que a

¹²¹ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1946, Tomo II)*, pp. 1501-1504.

¹²² El ministro de Hacienda dio cuenta de haber recibido de la Corporación Peruana del Santa, recomendado por los motivos que exponía, la compra del ramal del Ferrocarril de Chimbote a Tablones (Huallanca), y que después de largas gestiones había conseguido ponerse de acuerdo con la Peruvian Corporation, pactándose el precio de S/. 1.962.000 (...) En vista de las informaciones técnicas y las de aspecto financiero mencionadas, el Consejo autorizó la adquisición del Ferrocarril por la Corporación del Santa y a la vez autorizó al señor ministro de Hacienda para realizar las operaciones financieras con el objeto de llevar a su debido término la adquisición del mencionado Ferrocarril, concediendo un préstamo a la Corporación del Santa por la mencionada suma de S/. 1.962.000 con este fin. *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo VI, Lima, 8 de setiembre de 1944, 215 reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 50-51; 63-64.

¹²³ A pesar de los problemas de la deuda externa peruanos, Estados Unidos concedió ciertos préstamos puntuales, tanto para la industria como para diversos proyectos de exportación de materias primas no tradicionales (...) Asimismo el país recibió multitud de misiones norteamericanas y técnicos que llegaron para colaborar en proyectos de desarrollo. Los estadounidenses estuvieron presentes en todas las áreas, sobre todo, en las que tenían que ver con la guerra (Zapata & Aljovín, 2021, p. 161).

corto plazo su impacto fue nulo, caso de la Corporación Peruana del Santa, pues la planta siderúrgica de Chimbote, la central hidroeléctrica y el terminal portuario de esa ciudad, recién favorecieron a la industria de la harina de pescado en los años sesenta.

4.2.2. Corporación Peruana del Amazonas (CPA)

El segundo megaproyecto de industrialización de grandes proporciones fue la Corporación Peruana del Amazonas (CPA), establecida para la explotación de las riquezas de la Amazonía. Si bien, este proyecto nació en el marco de los convenios comerciales celebrados con Estados Unidos tras su ingreso a la conflagración mundial, desde 1940 el Gobierno peruano gestionó misiones de investigación para la región amazónica. Así pues, a mediados de agosto de 1940 el ministro de Fomento informó, ante el Consejo de ministros, de la llegada a la capital de la comisión de expertos norteamericanos (presidida por el doctor E. C. Stakman e integrada por otros tres reputados especialistas) para llevar a cabo el estudio del terreno a fin de reorganizar y potenciar la industria del caucho y jebe.¹²⁴ De esta manera, dos años más tarde, por medio del Decreto Supremo de 19 de junio de 1942, se creó la CPA –otra empresa de propiedad estatal– con el objeto de fomentar el desarrollo y explotación de las riquezas agrícolas, mineras e industriales de la selva alta y baja (Loreto, Huánuco, Madre de Dios, Cajamarca, Amazonas, San Martín y otros); en especial, se buscaba la explotación, procesamiento y exportación del caucho, jebe y látex (Basadre, 2005).

El primer Directorio de la CPA, aprobado por Resolución Suprema de 22 de agosto de 1942, estuvo conformado por cinco miembros, el presidente y vicepresidente (David Dasso y Julio East) y tres directores (Pedro Beltrán, Enrique Zegarra y Luis Solís García). En su primera sesión como Directorio se designó al vigente ministro de Hacienda, David Dasso, como presidente de la Corporación y a Jorge de las Casas como gerente. La CPA inició sus operaciones iniciales a mediados de 1942, en un clima de pesimismo empresarial y laboral, señalando que la Corporación carecía de experiencia técnica en la explotación del caucho y que solo las antiguas empresas privadas de Iquitos estaban calificadas. Por otro lado, los trabajadores extractores de goma o látex de la selva (shirigueros) se mostraron indiferentes debido a la brutal explotación sufrida en la época del boom cauchero (1880-1920) a manos de sus patrones inescrupulosos. A todo ello, se debe agregar los problemas de abastecimiento de

¹²⁴ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo I, Lima, 16 de agosto de 1940, trigésima cuarta reunión ordinaria del Consejo de Ministros, pp. 122-123.

maquinaria, insumos, víveres, embarcaciones y la dificultad de las comunicaciones. Sin embargo, pese a los problemas la Corporación y aliados (Rubber Development Corporation, EE. UU.) sacó adelante y revivió una industria completamente abandonada después de los estragos de la fiebre del caucho.¹²⁵

La explotación del caucho bajo la dirección de la CPA se realizó de la siguiente manera. Primero, el alquiler o arrendamiento de terreno boscoso rico en árboles caucheros, para lo cual se firmaron numerosos contratos de arrendamientos gomeros entre la CPA y los extractores de goma (*shiriguero*), solo a diciembre de 1944 se habían firmado 559 contratos con una extensión de 2.776.267 hectáreas en los departamentos de Loreto, Huánuco, Madre de Dios y Cusco, una cifra superior a los contratos del año 1943 con 326 (equivalente a 1.510,617 hectáreas). Precítese también que un mayor número de contratos garantizaba una mayor producción gomera; según la memoria anual de la CPA, a diciembre de 1944, la región de mayor producción era Loreto, seguida de Madre de Dios.¹²⁶ En segundo lugar, para agilizar la extracción y producción de la goma, la Corporación tuvo que apoyar y habilitar al productor cauchero otorgándole préstamos de dinero a bajo interés y suministrando materiales y herramientas a precios bajos, incluso a precios de costo; por tanto, al igual que los contratos de arrendamiento, también se realizaron contratos de habilitación, que se incrementaron de 60 a 292 contratos entre 1942 y 1944, equivalentes a s/. 411.515 y s/. 5.244.422, respectivamente. El dinero para las habilitaciones provenía de los aportes de la CPA y la Rubber Development Corporation, cuyas ganancias y eventuales pérdidas en las habilitaciones eran asumidas por ambas entidades.¹²⁷

Tercero, la Corporación tenía que organizar sus oficinas en Iquitos, sucursal de donde salían los préstamos de dinero y materiales; además, tuvo que poner al día sus Agencias en otros puertos fluviales para la compra de la goma, que provenían de distintas zonas caucheras de la selva peruana. En cuarto lugar, era responsable de mantener sus almacenes abastecidos de materiales, herramientas y mercaderías y venderlas a precios fijos a sus productores o habilitados (Ramírez, 1969). Por último, el trabajo de la CPA no se redujo a una exportación gomera insostenible y a corto plazo como sucedió en la amarga época del boom cauchero, sino que optó por una industria sostenible y más rentable. Para ello, aplicó un programa de siembra de árboles de “heveas” (una de las especies gomeras más productivas del mundo). De este

¹²⁵ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1944)*, pp. XVIII-XX.

¹²⁶ *Memoria de Ministerio de Hacienda y Comercio (1945-Tomo III)*, p. 1225.

¹²⁷ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1944)*, p. XX.; Ramírez, J. (1969), p. 10.

modo, a diciembre de 1944 se plantaron 300 hectáreas de esta especie entre Huánuco-Pucallpa y 100 hectáreas más en Yurimaguas (Loreto) y en Iberia (Madre de Dios).¹²⁸

Otra particularidad de esta empresa pública fue su rápido establecimiento, pues a diferencia de la CPS que se instauró aun en el año 1943, la CPA se creó casi inmediatamente después del ingreso de los EE. UU. a la Segunda Guerra Mundial. Todo ello permite concluir, como sugiere Caravedo (1976), que la Corporación Peruana del Amazonas fue el resultado directo de la invasión japonesa a las indias holandesas, que abastecían de grandes cantidades de caucho al mercado estadounidense; de ahí que, la creación de la corporación fuera inmediata, pues tuvo que cubrir el vacío cauchero dejado por los mercados orientales.

Otra característica que lo diferenció de la CPS fue su costo relativamente bajo, pues se fundó con un capital de s/. 6.000.000 (seis millones de soles de oro), aportado íntegramente por el Gobierno; además, como se trató de un proyecto que no implicó la construcción de una compleja infraestructura, sino de trabajos de explotación y rápido procesamiento para la exportación (véase en la Figura 2), la CPA entró en funcionamiento a los meses de su creación. Asimismo, se estableció que la Rubber Development Corporation sería la única firma extranjera autorizada para adquirir a precio fijo todo el caucho y goma producidos por la CPA y que no eran requeridos en el mercado y la industria local.¹²⁹

Figura 2

La Corporación Peruana del Amazonas se dedicó a la rehabilitación de la industria extractiva del caucho, goma y jebe



Fuente: Basadre, J. 2005, p. 93.

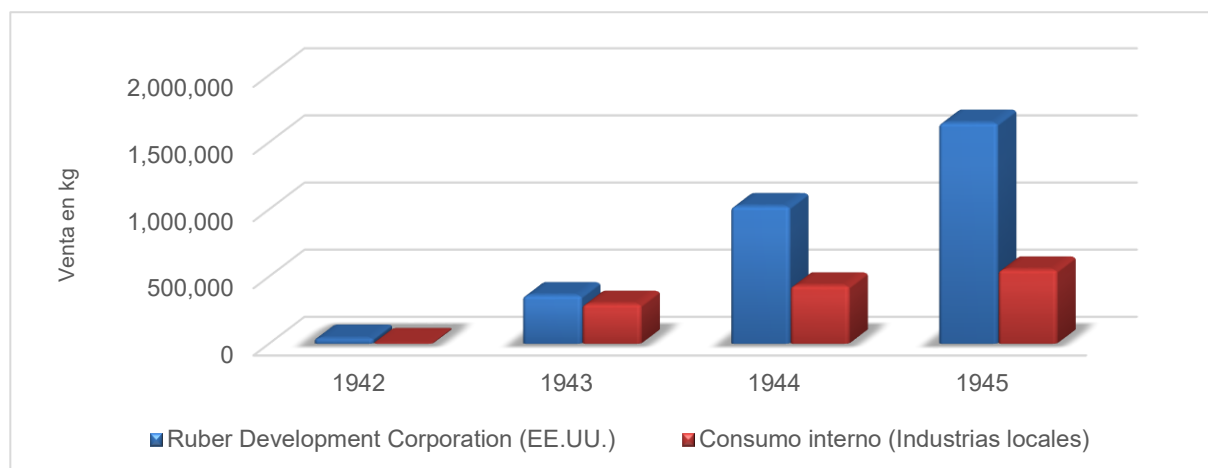
Nota: En la imagen obreros y técnicos en plena faena.

¹²⁸ *Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1944)*, pp. XXIII-XXIV.

¹²⁹ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo IV, Lima, 9 de octubre de 1942, 132 reunión ordinaria del Consejo de Ministros. p. 14.

Gráfico 8

Producción cauchera de la Corporación Peruana del Amazonas, 1942-1945

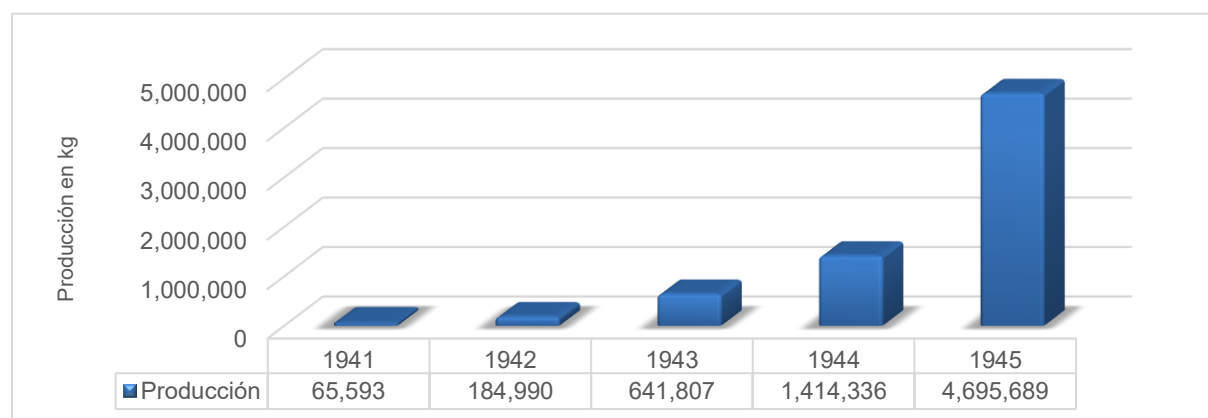


Fuente: elaborado a partir de los datos de la Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1944).

Respecto a la producción, cabe destacar que entre 1942 y 1946, periodo de duración del convenio comercial del caucho entre la Rubber y la CPA, la productividad aumentó significativamente, pues entre 1942 y 1945 la producción total de caucho se elevó de 185.000 kg a 4.695.689 kg. De igual manera, en esos años la exportación dirigida a la Rubber aumentó exponencialmente de 41.108 kg a 1.645.675 kg; y las ventas o consumo interno de las industrias locales se incrementó de 7.345 kg a 551.843 kg entre los años 1942 y 1945 (Gráfico 8 y 9).

Gráfico 9

Venta de caucho de la Corporación Peruana del Amazonas, 1942-1945



Fuente: elaborado a partir de los datos de la Memoria del Ministerio de Hacienda y Comercio (1944).

De esta manera, en términos de rentabilidad económica la CPA fue más beneficiosa para las arcas del Estado que el megaproyecto siderúrgico de Chimbote comandada por la CPS. Si bien ambas entidades públicas se establecieron para promover una industrialización orientada a la exportación, la enorme diferencia presupuestal y administrativa entre uno y otro explican sus resultados obtenidos. Sin embargo, aunque estas dos empresas estatales fueron las abanderadas en el plan de industrialización del Gobierno, no fueron las únicas que nacieron en este contexto, pues, como señala Bardella (1989), pese a no ser empresas de fomento industrial, a fines de junio de 1943 se constituyó la Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial (CORPAC) para modernizar y tecnificar los servicios de aeropuertos, con un capital de treinta millones de soles de oro; y a inicios de 1946 la Corporación Nacional de Vivienda con un presupuesto de cien millones.

Finalmente, es preciso subrayar que, como parte de la promoción industrial estatal directa, junto a estas dos grandes misiones de investigación (concretados en megaproyectos industriales), arribaron al país una constelación de pequeñas misiones norteamericanas contratadas por el Gobierno con el objeto de estudiar las posibilidades de implantación de diversas ramas industriales. Así, por ejemplo, a mediados de febrero de 1941 llegó la comisión de técnicos estadounidenses para la realización de estudios de pesquería en el litoral para preparar el establecimiento de la industria pesquera en el Perú (harina de pescado y otros derivados).¹³⁰

Así también, estuvo el contrato celebrado con la Compañía F. S. Suridth de New York (una de las firmas constructoras de más renombre en EE. UU.) en agosto de 1940, para el envío de técnicos que realizarían una investigación completa de las materias primas y de los centros de consumo, con la finalidad de instalar plantas de fabricación de cemento en distintas regiones del país.¹³¹ Otro caso fue el de la misión de investigación celebrada con el Departamento de Química Agrícola e Industrial del Ministerio de Agricultura de Washington (cuyo enviado fue el ingeniero S. H. Thurber) a fin de promover la industrialización de la región de montaña, en concreto, para el cultivo e industrialización de la yuca y productos derivados de ésta tales como tapioca, sagú y dextrina.¹³² Sin embargo, como recalcan Contreras y Cueto (2013), estas

¹³⁰ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo II, Lima, 14 de febrero de 1941, quincuagésima cuarta reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 10.; Tomo II, Lima, 18 de abril de 1941, sexagésima segunda reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 47.

¹³¹ *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo I, Lima, 16 de agosto de 1940, trigésima cuarta reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 122.

¹³² *Actas del Consejo de Ministros*, Tomo II, Lima, 12 de setiembre de 1941, octuagésima primera reunión ordinaria del Consejo de Ministros, p. 140.

medidas proindustriales de tono desarrollista no deben desestimar que el carácter del gobierno de Manuel Prado fue de acento conservador y oligárquico.¹³³

En definitiva, el variado abanico de misiones técnico-industriales de origen norteamericano y el inicio de las CIE, pone en órbita la clara racionalidad y orientación transitoria que tuvo la política proindustrial del Estado;¹³⁴ dado que, se trató de un proyecto de industrialización orientada a la exportación, sobre todo, destinada al abastecimiento del mercado estadounidense que había perdido, provisionalmente, sus tradicionales fuentes de aprovisionamiento (regiones orientales) a raíz del estallido de la Segunda Guerra Mundial.

Ahora bien, en el contexto de la posguerra, durante el gobierno de José Luis Bustamante y Rivero (1945-1948), el gabinete aprista –que dominaba el Congreso–¹³⁵ mantuvo el interés por el desarrollo económico de la Amazonía, en particular, extendiendo las funciones de la Corporación Peruana del Amazonas y vinculándola con otros proyectos industriales. Una de las primeras propuestas de fomento industrial fue expuesta por el Diputado por Pachitea (Huánuco), Javier Pulgar Vidal, quien a nombre de la C.P.A en noviembre de 1945 propuso el proyecto de ley que declaraba que todos los colonos instalados en el país podían explotar y comerciar libremente la madera de los territorios selváticos que colonizasen (selva central); además, proponía autorizar al Ejecutivo para reorganizar de la explotación forestal, formar de cooperativas e incrementar el rendimiento de los aserraderos del Estado. Pulgar Vidal, señaló que debido a la Resolución Suprema de 1937 que prohibía la explotación forestal en Tingo María, el valor pagado por los colonos no incluía la venta del suelo y los árboles, sino únicamente por el suelo; con lo cual los árboles podían ser vendidos a terceros perjudicando a los colonos de mediana y pequeña propiedad aledaños a Tingo María (provenientes de los

¹³³ Como ya se señaló, detrás de aquellas medidas pudo hallarse una estrategia maquiavélica: neutralizar a grupos reformistas más radicales, como el APRA, pero también estuvo presente la concepción de que la tarea del desarrollo y el bienestar social no podía estar confiada solamente a la clase propietaria privada. Cabía al Estado el derecho de intervenir de forma más activa en el logro de esos objetivos, al mismo tiempo que le reservaba un rol supervisor y regulador de las relaciones económicas (como, por ejemplo, las laborales) que la clase propietaria establecía con el resto de la sociedad (Contreras & Cueto, 2013, p. 283).

¹³⁴ En este punto coincidimos con las investigaciones de Portocarrero (1982a), quien señaló que la promoción de la industria y del mercado interno por parte del Estado solo fue posible bajo condiciones excepcionales o coyunturales, primero debido a la crisis económica de 1930 y luego por la coyuntura bélica; y que se realizó no de forma ampliada y generalizada, sino en función de intereses específicos.

¹³⁵ No se debe olvidar que por el artículo 107 de la Constitución Política del Perú de 1933 –vigente para la década de 1940–, las Legislaturas Ordinarias de la Cámara de Diputados y Senadores del Congreso se instalaban todos los años el 28 de julio con o sin convocatoria del Poder Ejecutivo y tenían una duración de 120 días naturales, es decir, finalizaban el 24 de noviembre de cada año. Véase en: *Constitución Política del Perú* (29 de marzo de 1933).

distritos de Acomayo, Ambo, Panao y otros), que no podían extraer ni comercializar madera alguna de sus lotes.¹³⁶

Al mismo tiempo, reveló los reducidos volúmenes de madera –las especies con mercado seguro eran el cedro, machinga, estoraque, moena, tornillo y el tulpay– extraídos desde el año 1938 por los grandes propietarios, generalmente de origen extranjero; así pues, si en 1938 de 4,500 hectáreas se obtuvieron 13 millones de pies¹³⁷ de madera, a partir de 1941 se obtuvo solo 2 millones, en 1942 3 millones, 2 en 1943, 3 en 1944 y en 1945 2 millones 174 mil, es decir, en cinco años solo se extrajeron en total 13 millones de pies aproximadamente. Una cifra muy por debajo de lo calculado por los expertos que afirmaban que en los bosques de la selva alta del Perú se podían obtener cerca de 50 árboles maderables por hectárea y extraer mil pies por cada árbol, dando como resultado 50 mil pies por hectárea; conforme a ello se deberían haber obtenido 225 millones de pies de madera por las 4,500 hectáreas explotadas entre 1941 y 1945, no obstante, solo se obtuvieron apenas 13 millones; por lo tanto, los millones de pies de madera perdidos por el marco legal que limitaba su explotación, supuso la pérdida de valiosos insumos para el desarrollo de la industria nacional.¹³⁸

Además, manifestó que el aserradero del Gobierno que empleaban los colonos de Tingo María para procesar su madera, con el pasar de los años había caído en manos de una firma concesionaria que la monopolizó; en vista de ello, se amplió el proyecto y se estipuló que el aserradero de propiedad estatal fuera utilizado por una Cooperativa Maderera que se establecería en la región de Tingo María. En tal sentido, Pulgar Vidal enfatizó que, con la aprobación de dicho proyecto no solo se llenaría la confianza a los colonos de todas las regiones amazónicas del país, sino también impulsaría la industria de carpintería y ebanistería. De esta manera, una vez concluida la fundamentación del proyecto, se votó y admitió a debate, para su envío a la Comisión de Colonización y Tierras de Montaña del Senado para su estudio.¹³⁹

En esta línea, destaca el proyecto de ley presentado por los Diputados representantes de Maynas, Benigno Solsol Eguren (C.P.A) y Victor M. Pinedo del Aguila (Núcleo Parlamentario) el 4 de setiembre de 1946 en relación a la adquisición de equipos de pulverización de raíces de

¹³⁶ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1945, Tomo V, 63ª Sesión Ordinaria, miércoles 14 de noviembre de 1945, pp. 2444-2445.

¹³⁷ 1 pie equivale a 30.48 cm y a 3.28 m. Véase en: <https://www.metric-conversions.org/es/longitud/pies-a-metros.htm>

¹³⁸ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1945, Tomo V, 63ª Sesión Ordinaria, miércoles 14 de noviembre de 1945, pp. 2445-2446.

¹³⁹ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1945, Tomo V, 63ª Sesión Ordinaria, miércoles 14 de noviembre de 1945, p. 2446.

cube o barbasco¹⁴⁰ y sus similares. En esencia, autorizaba al Ejecutivo para importar directamente o por intermedio de la Corporación Peruana del Amazonas dos o más equipos de pulverización de raíces de cube o barbasco con una capacidad mínima de un millón de kilos anuales para las regiones de Iquitos y Loreto; también fijaba el precio tope que se cobraría por pulverización (seis centavos por kilo); además, se estableció que la Corporación Peruana del Amazonas instalaría laboratorios químicos especiales para el procesamiento y análisis de las raíces pulverizadas provenientes de distintos centros de producción de barbasco; igualmente, se hacía extensivo el cobro del 4% del impuesto ad valorem –creado por Ley N° 10637– al barbasco que sea exportado; por último, el Poder Ejecutivo quedaba autorizado para financiar la compra de los equipos de pulverización.¹⁴¹

Dicho proyecto fue admitido a debate y enviado al estudio de las Comisiones de Corporación de Fomento y Primera de Industrias del Senado, los cuales en la sesión del 21 de noviembre de 1946 ratificaron el proyecto de ley, pero suscitando algunas modificaciones. Primero, se debía dejar a consideración del Ejecutivo el destino de los equipos de pulverización, pues la fijación arbitraria de su ubicación era poco práctico; segundo, debía suprimirse el artículo 5° que fijaba el precio tope del precio de las pulverizaciones, dado que era muy arriesgado por la poca experiencia en los gastos de dicha operación; finalmente, las Comisiones no dieron lugar al cobro del 4% del impuesto ad valorem a la exportación del barbasco y en su lugar propusieron crear un impuesto exclusivo al barbasco en raíz, polvo o concentrado que sea exportado. De esta manera, las Comisiones sometieron a votación de la Cámara el proyecto estudiado, que instantes después fue aprobado, lo cual significó un gran logro para el desarrollo de la industria de cube o barbasco.¹⁴² En palabras de la Comisión de Corporación de Fomento y Primera de Industrias, la aprobación del proyecto de ley era indispensable por los enormes beneficios que acarrearía para los productores de la Amazonia y para la economía en general:

El proyecto tiene por objeto fomentar la producción, industrialización y exportación del barbasco y otras plantas similares, que constituyen uno de los principales cultivos de la región de la selva, de gran demanda en el mercado mundial, por las reconocidas propiedades insecticidas que contiene la retonona, producto activo que se encuentra en la raíz de dichas plantas. Al pulverizarse las raíces, se obtiene un producto mucho más concentrado, eliminando todo el exceso de humedad y reduciéndose el volumen, con lo que

¹⁴⁰ Raíz de la planta de Cube, que, procesada en polvo, posee propiedades insecticidas.

¹⁴¹ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1946, Tomo VI, 67ª Sesión Ordinaria, jueves 21 de noviembre de 1946, pp. 303-304.

¹⁴² *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1946, Tomo VI, 67ª Sesión Ordinaria, jueves 21 de noviembre de 1946, pp. 303-308.

se mejoran notablemente los precios y se disminuyen los gastos de fletes, con positivo beneficio para los productores y, por consiguiente, para la economía del país.¹⁴³

De igual manera, el 16 de diciembre de 1946 los Diputados de la C.P.A Benigno Solsol Eguren (por Maynas), José Roldán Tuesta Ruiz (por Ucayali) y el Diputado del Núcleo Parlamentario, Guillermo Luna Cartland (por Hualgayoc, Cajamarca), plantearon el proyecto de ley relativo a la explotación de los productos de la caza y pesca en la región amazónica; medularmente, se propuso la explotación industrial de especies como el sajino, venado, lagarto y paiche, que estarían orientados a satisfacer las necesidades alimenticias de los pobladores de la región selvática y del resto del país, así como a la progresiva transformación industrial de dichas especies en carnes deshidratadas, pescado en polvo, grasas, abonos, pieles curtidas y otros productos procesados.¹⁴⁴

En cuanto a la mano de obra el proyecto especificó que se recurriría a las tribus y grupos selváticos, lo cual garantizaría la incorporación del nativo a la vida económica y social del país; así también, se autorizó a la Corporación Peruana del Amazonas la importación de maquinarias y demás implementos necesarios para el funcionamiento de los establecimientos industriales de explotación de especies nativas, cuya instalación, manejo y administración quedaba a cargo de la Corporación. Por último, el presupuesto que respaldaría el proyecto de ley sería de cinco millones de soles, entregado por el Ejecutivo a la Corporación; además, el producto de las explotaciones industriales ingresaría como una renta para la Corporación Peruana del Amazonas, que serían invertidos en el fomento industrial de las regiones orientales y fronterizas de la selva peruana. En consecuencia, una vez expuesto el proyecto de ley en cuestión, los Diputados votaron y lo remitieron a las Comisiones de Primera de Industrias, Subsistencias, de Corporación de Fomento y Primera de Presupuesto para su análisis.¹⁴⁵

Junto a estos prometedores proyectos de ley –algunos aprobados–, estuvo también el pedido del Diputado de la C.P.A por Tambopata (Madre de Dios), Teobaldo Reátegui Macedo, a fin de que se oficie al ministro de Hacienda y Comercio para que se fijase una cuota de cincuenta mil dólares trimestrales a la Corporación Peruana del Amazonas y así pueda importar maquinarias y todos los implementos necesarios para atender mejor las necesidades de la industria cauchera

¹⁴³ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1946, Tomo VI, 67ª Sesión Ordinaria, jueves 21 de noviembre de 1946, pp. 304-305.

¹⁴⁴ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, 1ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Tomo I, 11ª Sesión Extraordinaria, lunes 16 de diciembre de 1946, pp. 448-449.

¹⁴⁵ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, 1ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Tomo I, 11ª Sesión Extraordinaria, lunes 16 de diciembre de 1946, pp. 449-452.

de Madre de Dios y Loreto; puesto que la Corporación exportaba anualmente volúmenes considerables de caucho, jebe, barbasco y otros productos amazónicos a cambio de dólares, cuyo destino eran las arcas del Estado, dejando desprovisto de capital a la Corporación, fondos indispensables para cubrir sus gastos de producción, principalmente el suministro de mano de obra y la importación de maquinaria de procesamiento industrial.¹⁴⁶

En síntesis, se debe subrayar el papel protagónico que le otorgaron los Diputados apristas a la Corporación Peruana del Amazonas, pues si bien como entidad estatal tenía la finalidad de desarrollar y explotar las riquezas agrícolas, mineras e industriales de la región oriental del Perú; los parlamentarios de la C.P.A buscaron extender y diversificar sus funciones, dado que gracias las investigaciones de las Comisiones respectivas (Corporación de Fomento y Primera de Industrias del Senado, principalmente) se concluyó que dicha entidad debía expandir su radio de acción y abrir nuevas áreas de explotación industrial –no solo limitarse a la explotación de recursos clásicos: minerales, jebe y caucho– que beneficiaran a la población nativa y a la industria nacional.¹⁴⁷ Tal y como se determinaron en los proyectos de ley sobre el fomento de las industrias de barbasco, abonos, carnes, pieles y demás ramos potenciales del territorio amazónico peruano.

4.2.3. El programa Aprista de industrialización: las nuevas CIE

El programa de industrialización de la bancada aprista durante el gobierno de Bustamante y Rivero (1945-1948) incluyó también planes concretos para el desarrollo industrial de la selva peruana, como se verá a continuación. Sin embargo, se debe precisar, de acuerdo a Contreras y Cueto (2013), que después del auge cauchero en 1914, la región amazónica –pese a constituir cerca del 60% del territorio nacional– fue a menudo estereotipada desde Lima como una extensa despensa rica en recursos naturales, fauna silvestre y accesible solo por los colonos dada su ubicación remota.

¹⁴⁶ No se puede hablar de industrializar nada si no se cuenta con máquinas capaces de transformar la materia prima y en este caso particular se necesita de gente especializada, conocedora de la región y de la selva, de hombres capaces de recorrer muchos kilómetros de senderos muy estrechos alejados del camino principal para encontrar el árbol de jebe o caucho. *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1947, Tomo I, 9ª Sesión Ordinaria, lunes 1 de septiembre de 1947, pp. 142.

¹⁴⁷ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, 1ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Tomo I, 11ª Sesión Extraordinaria, lunes 16 de diciembre de 1946, p. 449.

De esta manera, dada la inmensidad de la Amazonía peruana, el fin del boom del caucho afectó de forma diferente a las tres regiones de la selva. De un lado, la selva central, que estuvo menos vinculada que la del sur y norte con la economía cauchera, floreció gracias a su conexión vial con los mercados urbanos de la sierra central y de la capital, desarrollando así una activa producción agrícola a partir de las colonias europeas instaladas en la zona; en cambio, la selva sur permaneció más aislada y no fue hasta la creación del departamento de Madre de Dios en 1912, que se produjo avances en la colonización de esta región tras la desaparición del caucho, a través de la extracción manual de oro de los ríos mediante el uso de la mano de obra nativa. En este escenario, a inicios de la década de 1940 surgió un renovado interés en el Estado, empresarios locales y extranjeros, colonos de la sierra, ejército y médicos por explotar racionalmente los recursos energéticos de la región selvática norte, mejorar el control fronterizo tras la guerra con Ecuador, detener la expansión de la lepra que infectó la región desde el boom cauchero, “civilizar” a los grupos nativos y reforzar el contacto y control político con la capital.¹⁴⁸

En este contexto, el aspecto central en el plan de industrialización para la Amazonía planteado por la C.P.A fue el establecimiento de nuevas corporaciones estatales de fomento industrial o CIE, que se sumarían a las dos empresas públicas de fomento industrial más importantes en funcionamiento: la Corporación Peruana del Santa y la Corporación Peruana del Amazonas, creadas bajo la administración del presidente Manuel Prado Ugarteche (1939-1945). En primer lugar, durante la sesión ordinaria celebrada el 21 de noviembre de 1947, un grupo de Diputados de la C.P.A y algunos representantes del Núcleo Parlamentario del FDN presentaron un extenso proyecto de ley –compuesto por 34 artículos– que disponía la creación de la “Corporación Maderera del Perú”, tomando en consideración que la explotación maderera de la selva generaba reducidos beneficios para la región, a raíz de la existencia de monopolios que perjudicaban los intereses fiscales y del trabajador; así también, debido al uso de métodos de explotación primitivos que eliminaban cerca del 80% de la madera explotable, por la falta de maquinaria moderna para movilizar los troncos desde los puntos de tala hasta los lugares de transporte. En este marco, el Estado –en ausencia de capitales adecuados para la explotación maderera de la Amazonía– tenía el deber de crear nuevas entidades y centros de trabajo que

¹⁴⁸ Ello fue un esfuerzo por desarrollar una verdadera colonización interna de una región que se había mantenido relativamente aislada del resto del país (Contreras y Cueto, 2013, pp. 293-295).

impulsaran la industria maderera y sus derivados o afines, que permitieran el progresivo desarrollo de los planes industriales en base a las riquezas forestales selváticas.¹⁴⁹

De esta manera, el proyecto ordenaba la formación de la Corporación Maderera del Perú (CMP, en adelante), como un organismo estatal de carácter netamente industrial y comercial, cuyo objetivo principal era la explotación industrial sostenible de la madera de los bosques de la región amazónica del país, lo cual implicaba la adquisición de maquinaria especializada e instalación de infraestructura para el transporte y procesamiento de la madera; según el artículo 2° del proyecto de ley tenía como finalidad:

- A) La explotación racional de los productos forestales del país, especialmente la madera de los bosques reservados por el Estado, situados en nuestra región selvática o en cualquier otra donde las zonas forestales ofrezcan posibilidades de explotación comercial, para lo cual podrá instalar, operar y explotar aserraderos y todas las plantas industriales o de beneficios conexas con los productos de madera y sus derivados.
- B) Instalar depósitos, operar medios de transporte terrestre, fluvial, marítimo, aéreo y, en general, todos los equipos, instalaciones y otras actividades que fueran indispensables para el mejor desarrollo de sus fines.
- C) Podrá contratar técnicos nacionales o extranjeros, para la mejor ejecución de los planes que en el aspecto técnico e industrial le sea indispensable ejecutar.
- D) Podrá comprar todos los elementos, implementos, herramientas, maquinarias y equipos de trabajo que considere necesarios para su desenvolvimiento comercial e industrial. Vender productos naturales e industriales que obtenga de sus actividades. Efectuará, igualmente, todas las demás operaciones necesarias para el mejor cumplimiento de sus actividades, ya sea en el país o en el extranjero.
- E) Fomentar, con los extractores de madera o con los que no lo fueran, la formación de cooperativas de producción en condiciones que permitan una mejor y racional explotación de los productos forestales de la selva y del país.
- F) Contratar con particulares o con entidades oficiales o privadas la ejecución de parte de sus actividades, sean estas comerciales o administrativas.
- G) Establecer plantas de beneficio o de tratamiento de la madera, con fines lucrativos, para obtener nuevos productos o subproductos.
- H) Mandará efectuar, dentro del más breve plazo, estudios completos para el aprovechamiento de la madera, para su transformación en celulosa, con fines industriales y pondrá un plan al Gobierno para su financiación y explotación.

¹⁴⁹ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1947, Tomo II, 35ª Sesión Ordinaria, viernes 21 de noviembre de 1947, p. 594.

- I) Empezará una adecuada campaña para internar a los mercados nacionales o extranjeros todos los tipos de madera que se obtengan en la selva, con el fin de conseguir mercados para su consumo.¹⁵⁰

Asimismo, el periodo de duración de la CMP sería indefinido y tendría como domicilio fiscal la ciudad de Lima, aunque podría establecer sucursales de trabajo en otras regiones del país. El capital autorizado para su instalación y funcionamiento sería de doce millones de soles de oro (S/. 12.000.000), que se cubriría con el establecimiento de los siguientes impuestos: 1% ad valorem sobre las mercaderías que ingresen al país por la Aduana de Iquitos; el impuesto de seis centavos de sol de oro por cada pie cuadrado de madera de caoba que se produzca en el país; cuatro centavos de sol de oro por pie cuadrado de madera de cedro; y tres centavos por cada pie cuadrado de cualquier otra madera que se produzca en el país. Igualmente, se consideró como rentas para la CMP todos los aserraderos del Gobierno que serían entregados bajo inventario; también a fin de ejecutar prontamente los planes y objetivos de la Corporación, el Poder Ejecutivo le otorgaría un capital inicial, consignada en una partida de un millón de soles de oro del Presupuesto General de la República, o un crédito equivalente que se reintegraría al Estado según los plazos y condiciones que el Directorio de la Corporación establecería con el Ejecutivo. Del mismo modo, estaba autorizado para efectuar operaciones bancarias para realizar sus actividades.¹⁵¹

Respecto a su administración y estructura, la CMP estaría constituida por un Directorio de cinco miembros, designados de la siguiente manera: un director nombrado por Resolución Suprema por el presidente de la República con ratificación del ministro de Hacienda, cuyo único requisito era haber sido residente de Loreto por un mínimo de cinco años; dos directores propuestos por el ministro de Hacienda, los cuales debían ser especialistas en la industria maderera de la selva y los últimos dos estarían serían nombrados por el Banco Industrial (un profesional con experiencia en cuestiones financieras) y el Ministerio de Agricultura (un ingeniero agrónomo experto en tecnología forestal y explotaciones tropicales). Finalmente, en sus últimos artículos el proyecto dictaminó que la Corporación presentaría un balance anual al Ministerio de Hacienda y Comercio el 31 de diciembre de cada año, para su revisión y aprobación –acompañado de documentos y una memoria de las operaciones–; a su vez, las utilidades que la Corporación obtuviera serían entregadas al Ministerio de Hacienda o

¹⁵⁰ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1947, Tomo II, 35ª Sesión Ordinaria, viernes 21 de noviembre de 1947, pp. 594-595.

¹⁵¹ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1947, Tomo II, 35ª Sesión Ordinaria, viernes 21 de noviembre de 1947, pp. 595-596.

ingresarían como rentas para el Estado, de acuerdo a las recomendaciones que establecería el Directorio de la CMP.¹⁵²

Así, quedó fundamentado el prometedor proyecto de ley que impulsaría el desarrollo de la industria maderera amazónica. Entre los Diputados de la bancada Aprista que formularon el proyecto estuvieron: José R. Tuesta Ruiz (por Ucayali), Luis F. de las Casas (por Lima), Pedro Vilchez Buendía (por Lambayeque), Eduardo Osorio (por Yungay), Antonio Chacón (por Carhuaz) y Erasmo Arellano (por Pataz, La Libertad)); mientras que los representantes del Núcleo Parlamentario fueron Guillermo Luna Cartland y Clemente del Águila, Diputados por Hualgayoc (Cajamarca) y Moyobamba (San Martín), respectivamente. Sin embargo, antes concluir la presentación, Tuesta Ruiz agregó que, ante la falta de capitales en los pequeños explotadores y el afán de lucro de las grandes que limitaban el empleo de maquinaria especializada para la explotación maderera, la técnica y moderna maquinaria que introduciría la CMP abriría nuevos horizontes en la explotación industrial de la madera; por ejemplo, se reduciría la importación de madera terciada o triplay, que se produciría en país gracias a la disponibilidad de diversas especies para su elaboración. De modo que, al producir nuestro propio triplay el Estado ahorraría grandes capitales en su importación, más aún, se tendría la posibilidad de exportarlo a los países vecinos. Por consiguiente, subrayó que el presente proyecto de ley era un nuevo aporte de la C.P.A para la solución de los problemas económicos de la nación. Acto seguido, se sometió a votación y fue admitido a debate, para ser enviado a estudio de las Comisiones de Corporaciones Estatales, de Hacienda Pública “A”, de Economía Nacional y de Planificación Económica Industrial del Senado.¹⁵³

Finalmente, la segunda y última corporación estatal de fomento industrial que planteó establecer el FDN y el Apra fue la “Corporación Peruana del Carbón”. No obstante, aunque no estuvo dirigida a fomentar exclusivamente la industrialización de la Amazonia, la industria del carbón fue la base energética del resto de ramas manufactureras del país, de ahí su gran importancia. Ante todo, el proyecto de ley en torno a la creación de la Corporación Peruana del Carbón (CPC, en adelante) fue presentada en la Sesión Extraordinaria del Senado el 3 de febrero de 1947 por

¹⁵² *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1947, Tomo II, 35ª Sesión Ordinaria, viernes 21 de noviembre de 1947, pp. 596-597.

¹⁵³ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, Legislatura Ordinaria de 1947, Tomo II, 35ª Sesión Ordinaria, viernes 21 de noviembre de 1947, pp. 598-599.

un grupo de senadores de diversas bancadas, entre ellos, los parlamentarios Apristas, algunos senadores independientes y miembros del FDN.¹⁵⁴

Ahora bien, la fundamentación del extenso proyecto de ley estuvo a cargo del Senador por Ayacucho y miembro del FDN, Alberto Arca Parró, cuya finalidad era crear la CPC como una entidad estatal encargada de la explotación de los vastos yacimientos carboníferos y del desarrollo de la industria del carbón y derivados. Además, precisó que el presente proyecto no era exclusivo ni cortesía de alguna facción parlamentaria, sino producto de años de investigación de ingenieros y firmas (nacionales y extranjeras) especializadas en la explotación del carbón –algunos incluso datados desde fines del siglo XIX–. Conjuntamente, explicó los fundamentos del proyecto. Primero, era viable por los ingentes yacimientos de carbón inexplorados, aunque también a partir de las zonas mejor estudiadas como Oyón y Chimbote que encerraban cerca de 2 mil millones de metros cúbicos de carbón luminoso y antracita. Segundo, por la reducción mundial de la producción carbonífera después de la Segunda Guerra Mundial, el cual abrió posibilidades a países como el Perú, no productores de carbón, a producir carbón a reducidos costos de producción que el medio nacional otorgaría, que contrastaba con los elevados costos de los países especializados en la industria carbonífera (EE. UU., Canadá, Brasil) durante la posguerra.¹⁵⁵

De otro lado, en cuanto a las fuentes de financiamiento y al manejo del capital, Arca Parró señaló que estaría constituido por las aportaciones del Estado, Banco Minero y de la Corporación Peruana del Santa. El aporte del Gobierno consistiría en la cesión o transferencia del ferrocarril Ancón-Huacho-Sayán de propiedad fiscal; la aportación del Banco Minero descansaría en los capitales que éste invertiría en el fomento y explotación de la industria carbonífera nacional; y, la contribución de la Corporación Peruana del Santa estaría representado por los bienes del ferrocarril Chimbote-Recuay –cedido por el Estado anteriormente–, tierras próximas al muelle de Chimbote para la instalación de plantas para el lavado y embarque del carbón y otros servicios. Sin embargo, este capital que en total

¹⁵⁴ Manuel Seoane (Senador por Lima), Luis E. Heysen (por Lambayeque), Edmundo Haya de la Torre (por Callao), Alcides Spelucín (por la Libertad), Juan Arce Arnao (por Tacna), Carlos Showing (por Huánuco) y Víctor L. Colina (por Pasco). Así también, estuvieron los Senadores independientes y miembros del FDN, entre ellos: Alberto Arca Parro (Senador por Ayacucho), Abel E. Angulo (por Moquegua), Cesar E. Pardo Mancebo (por Lima), Emilio Guimoye (por Ica), Miguel Noriega del Águila (por San Martín), Alfredo Merino y Nicanor León Díaz (por Cajamarca), Leoncio Elías Arboleda (por Piura), Cirilo A. Cornejo (por Huanavelica), Víctor G. Maita (por Junín) y Oscar P. Arrus (por Callao). Véase en: *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, p. 295.

¹⁵⁵ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, pp. 296-299.

ascendería a doscientos cincuenta millones de soles de oro (S/. 250.000.000) no se entregaría sin control alguno, sino que sería otorgado con previa valorización para que pudiera devengar utilidades en algunos años, el cual estaría dividido en dos series de acciones. La serie A serviría, simplemente, para cubrir los tres aportes señalados, hasta en un 70% de los 250 millones de soles; las de serie B serían, exclusivamente, comerciales que podrían ser suscritas por el público según el procedimiento comercial y financiero corriente, con lo cual la CPC abriría sus puertas para que los inversionistas privados puedan inyectar capitales, recibiendo intereses de hasta un 10 por ciento.¹⁵⁶

Por último, respecto a su organización, la CPC quedaría bajo la administración de un Directorio de siete miembros: uno, sería nombrado por el presidente de la República; dos, designados por el Banco Minero; dos por la Corporación Peruana del Santa y los dos últimos por los accionistas de serie B, o sea, por el público. De esta manera, el Senador por Ayacucho concluyó la exposición de las bases del proyecto de ley, no sin antes solicitar que las Comisiones dictaminadoras tramitaran el proyecto a la brevedad, esperando un dictamen favorable que permitiese su pronta aprobación.¹⁵⁷

Al respecto, el Senador Aprista por Lima, Manuel Seoane, agregó que el presente proyecto iba acorde con el plan de desarrollo económico trazado por la C.P.A, en donde la creación de organismos o corporaciones económicas tenían un lugar privilegiado. En palabras del senador:

Ha sido uno de nuestros objetivos fundamentales, en lo que concierne al desarrollo económico del país, procurar la creación de organismos que puedan multiplicar su riqueza, no solo para elevar el nivel general de vida de la población, sino también para poner productos de exportación a disposición del Estado, facilitando la provisión de divisas que aligeren nuestro comercio exterior. Esta razón básica ha ido orientando nuestros pasos, primero, a la planificación de la economía, que comporta el Congreso Económico Nacional; luego, a la formación de un organismo capaz de financiar las diferentes Corporaciones estatales, como es la Corporación Financiera; y, por último, esas Corporaciones de trabajo, de fomento, que, como la Corporación del Petróleo y la Corporación del Carbón, permiten impulsar directamente determinada actividad económica. Es posible el caso concreto de la Corporación del Carbón, que introduce una innovación, a mi juicio muy interesante (...) Se abre la oportunidad de absorber parte del capital nacional, que está durmiendo en Bancos o que se dedica a actividades distintas de la creación

¹⁵⁶ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, pp. 300-301

¹⁵⁷ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, pp. 301-303.

de riqueza, y se facilita así la concurrencia a una Corporación que tiene por delante enorme panorama de desarrollo.¹⁵⁸

Dicho de otro modo, la creación de estas Corporaciones estatales permitiría estimar hasta qué punto era posible contar con el capital nacional en el impulso y desarrollo de actividades económicas como la industria, además de estimar la capacidad logística y administrativa del Estado para una CIE de tal envergadura. Por otro lado, el Senador del FDN por Moquegua, Abel Angulo, añadió que, para un mejor estudio de tan importante proyecto, se debía remitir una copia del mismo a los Ministerios de Hacienda y Fomento, a fin de recoger sus opiniones desde los puntos de vista técnico y financiero. Por último, intervino también Julio de la Piedra, Senador por Lambayeque e integrante del FDN, manifestando que, con la creación de la CPC, la Corporación Peruana del Santa perdería injerencia en el manejo de los medios de locomoción de combustible y embarque, desatendiendo así sus obligaciones concernientes. Por tanto, solicitó que se publicase el proyecto de ley para que conocer la percepción e interés de la opinión pública; además, pidió que se oficie al ministro de Hacienda para que notificara a la Corporación Peruana del Santa sobre su posición.¹⁵⁹

Respecto a ello, el Senador Arca Parró —una de las mentes más prolíficas de la Cámara en opinión de varios Senadores— agradeció la intervención del Senador Julio de la Piedra y afirmó que, la creación de la CPC no venía a restarle importancia a las obligaciones de la Corporación del Santa, sino más bien a descongestionarla, pues precisamente dada las amplias responsabilidades de la antigua corporación, era crucial instalar una nueva entidad dedicada, específicamente, a la explotación carbonífera. En tal sentido, concluida la fundamentación del proyecto de ley y las intervenciones, se procedió a votar y fue admitido a debate; de este modo, el proyecto pasó al estudio de las Comisiones de Minería y de Hacienda del Senado.¹⁶⁰

Con todo, la producción legislativa de la bancada aprista en torno a la industrialización de la Amazonía fue prolífica y activa, tanto en proyectos que fomentaban el desarrollo de nuevas ramas industriales de la selva como el barbasco, carnes deshidratadas, abonos, pieles y otros que se sumaban a las industrias tradicionales de la región (madera, caucho, goma) mediante la asistencia técnica y financiera de la Corporación Peruana del Amazonas; así como, en los que

¹⁵⁸ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, pp. 303-304.

¹⁵⁹ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, pp. 304, 326-327.

¹⁶⁰ *Diario de los Debates de la Cámara de Senadores*, 2ª Legislatura Extraordinaria de 1946, Vol. I, 9ª Sesión Extraordinaria, lunes 3 de febrero de 1947, pp. 327-328.

planteaban la creación de nuevas corporaciones estatales que de forma específica –al igual que las corporaciones anteriores– impulsarían directamente el desarrollo de la industria amazónica en base al capital estatal. Por lo tanto, los diversos proyectos formulados por los Diputados y Senadores apristas nos permiten concluir que la gran tarea de industrializar el país en este periodo debía descansar, principalmente, en las CIE.

Con todo, es innegable la existencia de un programa industrial por parte de la C.P.A. No obstante, se debe subrayar que además de la naturaleza insostenible de la política económica y social reivindicativa del Apra; el recelo y férrea oposición del resto de bancadas parlamentarias y sectores conservadores de la sociedad (burguesía agroexportadora, fuerzas armadas, prensa apologista) hacia el Aprismo, fueron factores decisivos que obstaculizaron la aprobación de muchos proyectos proindustriales y condenaron la sostenibilidad de los previamente aprobados. Pues, como señala Sulmont (1975), a partir de julio de 1947 los senadores de derecha boicotearon las sesiones del Senado con su ausentismo, lo cual impidió el funcionamiento del Legislativo y detuvo la aprobación de diversos proyectos de la C.P.A y del FDN (creación del Congreso Económico, Corporación Financiera, Reforma Agraria, ley de Seguro Social, creación de nuevas corporaciones industriales y demás) que fueron detenidos por el abierto ausentismo parlamentario. Pero, además, los proyectos apristas fueron paralizados por la demora en el Senado en ocasiones, por la falta de financiamiento y por la propaganda opositora de los diarios oligárquicos y gremios empresariales en muchos casos (García, 1989). Situación que se agravó con el golpe del general Odría el 27 de octubre de 1948 y el posterior cierre del Congreso –con ello, se paralizaron las sesiones parlamentarias que recién se reanudaron en el año 1950–, pues tras la expulsión y la nueva puesta en la ilegalidad del Apra, los avances industriales obtenidos por el “Partido del Pueblo” fueron frenados radicalmente.

CAPÍTULO 5: CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1939-1948

Las PI implementadas por los gobiernos y los diferentes actores sociales a lo largo de este contexto tuvieron un relativo impacto en el desempeño de la industria manufacturera del país. Ahora bien, es importante subrayar que realizar un minucioso estudio o relación de causa-efecto entre las PI y el crecimiento industrial supera las expectativas de esta investigación, dada la poca información estadística disponible para estos años. Sin embargo, brindaremos un breve rastreo sobre algunos datos básicos de producción; como el empleo, número de fábricas registradas y el nivel de producción del sector; a fin de demostrar la tesis de crecimiento industrial durante la inestable coyuntura comercial de la Segunda Guerra Mundial y la posguerra, incremento que estuvo motivado por políticas de protección arancelaria, incentivos crediticios, políticas de creación de corporaciones industriales de propiedad estatal, entre otras PI.

Ante todo, cuando se trata de calcular el crecimiento de la industria manufacturera entre los años 1939 y 1948, debemos analizar por lo menos cuatro aspectos fundamentales: el número de fábricas o establecimientos que operaron por año y región, el personal o mano de obra empleada, el nivel de producción (valor, cantidad y artículos elaborados) por sector manufacturero y la cantidad de artículos manufacturados exportados a otros países. Además, es conveniente advertir que los indicadores o variables de producción que ofreceremos están elaboradas en función al *Boletín de la Dirección de Industrias y Electricidad* del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, que se tomó la tarea de distribuir un cuestionario entre las industrias operativas del país con el objetivo de publicar algunas cifras de la industria manufacturera durante este decenio, pero que para algunos años los industriales no entregaron o simplemente no los llenaron; dificultad que absolveremos contrastando estos datos con las cifras de algunos investigadores que abordaron el tema. Con todo ello, podremos brindar ciertas aproximaciones al desarrollo industrial peruano durante la década de 1940, que ha pasado desapercibido e invisibilizado muy a menudo por la historiografía oficial.

5.1. Industrias líderes: textil y alimentos

Desde la primera ola industrial a fines del siglo XIX la industria textil se destacó por ser la más productiva entre el sector manufacturero, ya que junto con la industria de alimentos supieron absorber la robusta demanda del consumidor peruano de la época, pues dada su naturaleza

productora de bienes de consumo primario (ropa, telas, galletas, chocolates, fideos, leche, conservas, aceite, etc.) se convirtieron en las industrias líderes del Perú, patrón que, con leves fluctuaciones, se mantuvo en los años cuarenta, cuando el proceso de urbanización se acelera.

En primer lugar, como revela la Tabla 4, respecto al número de establecimientos del sector textil se observa un incremento notable. En el rubro específico de hilanderías nótese que entre 1942 y 1947 la cantidad de fábricas se duplicó, ya que para 1942 se registraron 5 fábricas: la Compañía Nacional de Tejidos S. A. (fundada en el año 1927, Lima.), Compañía Cilgal S. A. (1929, Lima), Fábrica de Hilos y Sedas "La Colonial" S. A. (1934, Lima), Fábrica de Hilados y Tejidos Santa Rosa S. A. (1935, Arequipa) y Fábrica de Hilados Santa Rosa, S. A. (1936, Lima); mientras que en 1947 se registraron y operaban 6 nuevas firmas, entre ellas: la Manufactura (1940, Lima), Fábrica de Hilados San Miguel, Barrios & Radzinsky (1943, Lima), Fibras Industriales, S. A. (1943, Lima), Fábrica Nacional de Tejidos de Santa Catalina (1944), S. A. Fábrica Nacional Textil "El Amazonas" (1943) y la Rayón Peruana, S. A. (1944). Sin embargo, en el mismo periodo, las empresas operativas de Tejidos de algodón se mantuvieron invariables, salvo la instalación de 3 nuevas fábricas en 1948. En este rubro destacaron firmas de renombre como las Cías. Unidas Vitarte y Victoria, S. A. (1848-1898, Lima), Fábricas de Tejidos de San Jacinto, S. A. (1896, Lima), Fábrica de Tejidos La Bellota., S. A. (1933, Lima), Fábrica de Tejidos "La Unión" Ltda. (fábrica "El Progreso", Lima, 1901), Fábrica de Tejidos "La Unión" Ltda. (fábrica "La Unión", Lima, 1914), Inca Cotton Mill C. Ltda. (Lima, 1905), Compañía Manufacturera Italiana de Tejidos ele Sullana Ltda. S. A. (Piura, 1924), Fábrica de Tejidos de Ica, S. A. (Ica, 1892), Fábrica de Tejidos "La Unión" Ltda. (sección Huaico, Arequipa, 1889) y la Fábrica de Tejidos "Huáscar", S. A. (Cuzco, 1919).¹⁶¹

Del mismo modo, las fábricas de lanas y seda artificial se mantuvieron constantes durante esta década, 7 y 6 respectivamente (Tabla 4). En relación a las primeras destacaron empresas como la Fábrica Nacional de Tejidos Santa Catalina (1889, Lima), Manufacturera de Tejidos de Lana del Pacífico (1918, Lima), Fábrica de Tejidos Rímac, Oscar y Eduardo Cavero S. C. (1946, Lima), Fábrica de Tejidos "Los Andes" S. A. (1931, Junín), Fábrica de Tejidos de Lana "La Estrella" S. A. (1928, Cuzco), Fábrica de Tejidos Marangani (1898, Cuzco), Fábrica de Tejidos "Urcos" (1910, Cuzco) y la Fábrica "Lucre" S. A. Ltda. (1861, Cuzco). En cuanto a las industrias de seda artificial destacaron la Compañía Peruana de Tejidos "Sedasil" S. A. (1936,

¹⁶¹ *Estadística Industrial (1944, 1947-1950)*. Dirección de Industrias y Electricidad. Ministerio de Fomento y Obras Públicas.

Lima) y la Compañía Textil Borelly y Fournier, S. A. (1937, Lima). En esta línea, según los datos de la Tabla 4, también se observa un incremento de los rubros textiles de tejidos de punto y pasamanería, que se incrementaron de 48 a 73 y de 6 a 10 establecimientos entre 1940 y 1948, respectivamente.¹⁶² Por lo tanto, lo que se observa en este breve recuento es la supremacía de la capital como sede fabril, pues salvo las regiones de Cusco, Junín, Arequipa, Ica y Piura, el 90% de empresas textiles se asentaron en la capital. Fenómeno que se puede explicar, como sugiere Quiroz (2015), debido al inicio de las migraciones internas de las zonas rurales a las zonas urbanas, pues según el Censo, a inicios de 1940 el 40% de la población de Lima era de origen provinciano; además la migración abarató la mano de obra de las industrias domésticas de la capital y permitió la instalación de nuevas empresas dedicadas a la fabricación de artículos de primera necesidad (textiles y alimentos).

Tabla 4

Número de establecimientos de la industria textil en el Perú, 1940-1948

RUBRO	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Hilandería	-	-	5	6	8	9	9	11	14
Tejidos de algodón	11	11	11	11	11	11	11	11	12
Tejidos de punto	-	-	48	47	55	56	-	65	73
Tejidos de lana	7	7	7	7	7	7	7	8	8
Tejidos de seda artificial	6	7	6	6	6	6	7	7	9
Pasamanería ⁽¹⁾	6	6	6	7	6	9	9	11	10

Fuente: Estadística industrial del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, 1944, 1947; Anuarios y Extractos Estadísticos del Ministerio de Hacienda, 1944-1948.

Nota: (1) Incluye fábricas de cintas, cordones, pasadores y similares.

Otra variable esencial que no podemos omitir en nuestro cálculo del crecimiento industrial está relacionada con el personal empleado en la producción. Como indica la Tabla 5, dejando de lado a los propietarios de las fábricas textiles, casi el 90% del personal estaba constituido por los obreros (hombres en su mayoría) y solo una mínima porción estaba conformada por empleados. Entre todas las ramas relativas la que empleó mayor personal activo fue la industria de Tejidos de algodón, que manejó en promedio un personal de 5.874 colaboradores entre 1940-

¹⁶² *Estadística Industrial (1944, 1947-1950)*. Dirección de Industrias y Electricidad. Ministerio de Fomento y Obras Públicas.

1947, seguida del rubro de Tejidos de lana y seda artificial con 3.375 y 1.093 trabajadores en ese lapso.

Tabla 5

Personal activo ⁽¹⁾ de la industria textil en el Perú, 1940-1947

RUBRO	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Hilandería	-	-	247	301	322	464	900	1.906
Tejidos de algodón	4.354	5.273	5.968	6.049	5.901	6.318	6.369	6.757
Tejidos de Punto	-	-	1.758	1.912	2.211	-	-	-
Tejidos de lana	2.668	2.786	3.156	3.142	3.567	3.370	4.275	4.036
Tejidos de seda artificial	914	1.054	1.000	1.094	1.034	1.110	1.247	1.290
Pasamanería	122	111	115	128	111	152	174	228

Fuente: Estadística industrial del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, 1944, 1947; Anuarios y Extractos Estadísticos del Ministerio de Hacienda, 1944-1948.

Nota: (1) Incluye propietarios nacionales y extranjeros, empleados y obreros (varones, mujeres y menores).

Cuadro 3

Principales artículos elaborados por la industria textil en el Perú, 1940-1948

Nº	TEJIDOS DE ALGODÓN	TEJIDOS DE LANA	TEJIDOS DE PUNTO	TEJIDOS DE SEDA	HILANDERÍAS
1	Bramantes	Alfombras	Calzoncillos de algodón	Hilo para bordar	Hilaza de algodón
2	Casimires	Casimires cardados	Calzoncillos de lana	Hilo para tejer	Hilo de algodón
3	Colchas	Franelas y bayetas	Camisetas de algodón	Confecciones de punto	Hilo de lana
4	Franelas	Frazadas	Camisetas de lana	Telas estampadas	Hilo mercerizado
5	Pabito, pita	Mantones y mantas	Chompas de algodón	Otros	Otros
6	Telas estampadas	Hilos de bordar	Chompas de lana		
7	Toallas	Hilos de tejer	Camisetas de seda		
8	Manteles	Paño para militares	Medias y calcetines		
9	Servilletas	Hilazas	Ropas de baño		
10	Otras telas	Otras telas	Otras confecciones		

Fuente: Anuario y Extracto Estadístico del Perú (1944-1949). Dirección Nacional de Estadística. Ministerio de Hacienda y Comercio.

En cuanto a los productos o artículos elaborados por la industria textil, a luz del cuadro 3, se puede apreciar la gran variedad de manufacturas en las diversas ramas. Por ejemplo, las fábricas

de tejidos de algodón elaboraban, colchas, pabilos, telas estampadas, manteles servilletas, toallas; las empresas textiles de algodón fabricaban alfombras, casimires cardados, franelas, bayetas, frazadas, mantas, hilos para bordar y tejer, paño para militares, entre otras telas. Asimismo, los de tejidos de punto utilizaban algunos insumos de los dos rubros anteriores y manufacturaban calzoncillos, medias, camisetas y chompas de lana y algodón, y ropa de baño; es decir, fabricaba productos básicos de vestimenta altamente demandados por la población, por ende, no sorprende que fue la rama que más establecimientos tuvo, aumentó de 48 a 73 sucursales entre 1942 y 1948 (véase la Tabla 3). De igual manera, estuvieron las hilanderías (elaboraban hilos e hilazas de algodón y lana) y las fábricas de pasamanería, esta última dedicada a la fabricación de cintas, cordones y pasadores, lo que la convertía en una industria intermediaria que vendía su producción a otras industrias afines (tejidos de punto y calzado).

Tabla 6

PBI ⁽¹⁾ de la industria manufacturera por sectores, 1939-1948

Año	Alim.	Text.	Quím.	Met. mec.	Mat. const.	N. E. P. (2)	Total
1939	119.5	110.9	10.2	7.4	15.7	54.0	317.6
1940	123.5	113.3	12.7	7.2	15.7	61.7	334.2
1941	118.7	127.1	15.9	5.1	18.9	67.2	352.9
1942	116.5	116.8	10.2	2.8	27.1	40.9	314.4
1943	111.8	116.8	9.5	5.0	24.0	40.1	307.1
1944	145.7	127.6	17.3	4.8	18.7	57.5	371.7
1945	135.0	122.1	16.1	5.8	21.5	58.2	358.8
1946	127.2	126.8	21.9	7.2	23.3	76.6	382.9
1947	149.0	135.7	25.7	9.2	25.8	79.5	424.9
1948	152.3	142.9	28.7	11.2	28.3	81.3	444.8

Fuente: Elaborado a partir de los datos de Seminario, B. 2015, p. 1069.

Nota: (1) en millones de dólares de 1979, (2) incluye otros productos industriales no especificados.

Respecto al valor de producción de la industria textil fue superior al resto de sectores fabriles, solo superado por la industria de alimentos, según la Tabla 6 a inicios de la década su producción fue de 113 millones de dólares (de 1979) y en 1948 se incrementó a 143 millones de dólares, es decir, tuvo un aumento de 29%, uno por ciento más que la industria alimentaria. Al respecto, según los datos oficiales del Ministerio de Hacienda y Comercio, el rubro más productivo dentro del sector textil fue la de Tejidos de Algodón, Tejidos de Lana, seguida del

ramo de Tejidos de Punto, Tejidos de Seda, Hilanderías y Pasamanería, en ese orden. Además, en términos globales la industria textil llegó a representar el 32% del PBI total del sector manufacturero peruano en 1948.

En segundo lugar, otra industria líder que creció significativamente en este periodo fue el sector de alimentos, es decir, de fabricación de leche, fideos, golosinas, levadura, conservas, embutidos, entre otros. Sin embargo, a diferencia de la industria textil, para el rubro de alimentos no existen datos específicos del Ministerio de Hacienda o Fomento sobre el número de establecimientos o mano de obra empleada para esta década. No obstante, si contamos con algunos datos de algunas empresas de alimentos fundadas en estos años.

Figura 3

Compañía Fleischmann Peruana, Inc. (Lima, 1939)



Fuente: Basadre, J. 2005, p. 51.

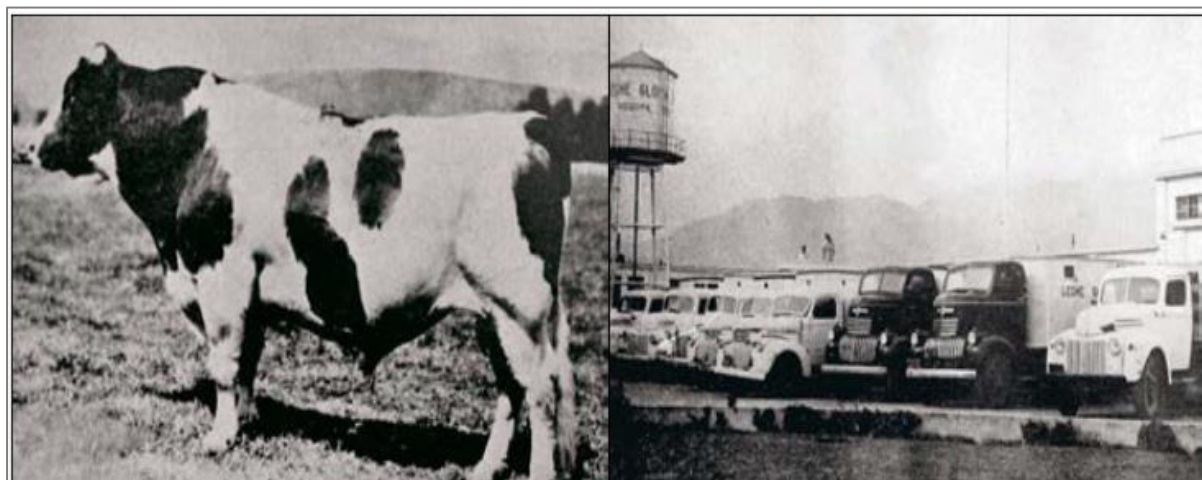
Nota: A fines de 1939 se estableció en Lima la Compañía Fleischmann Peruana, Inc., que empezó a operar en noviembre del año siguiente con una tecnología de avanzada generación.

Por ejemplo, en 1939 se instaló la Compañía Fleishmann Peruana Inc., con una moderna fábrica de levadura en Lima (véase la Figura 3) para abastecer la alta demanda interna y de países vecinos; empezó a operar desde noviembre de 1940 y utilizó como materia prima la melaza de la caña de azúcar (abastecida por la hacienda Paramonga y otras haciendas de la costa), aunque importaba insumos químicos de Norteamérica. Otra importante empresa fue la Fábrica de Leche

Gloria S. A. en mayo de 1942, fundada en Arequipa debido al creciente progreso comercial y urbanístico de la región, ya que hasta esos años el Perú solo importaba enormes cantidades de leche envasada (evaporada o condensada). Se trataba de una empresa moderna, pues no solo contaba con su propia fábrica de envases de lata (empleaba la importación de hojalata de EE.UU. como materia prima), sino que disponía de una enorme flota de camiones que recolectaban y distribuían la leche evaporada y condensada por todo el mercado nacional. Además, a fin de mejorar la calidad de los ganaderos arequipeños, la empresa decidió introducir sementales de raza Holstein de las haciendas norteamericanas (véase la Figura 16). Paralelamente, se fundó en Chiclayo la empresa Nestlé, con la razón social de Compañía Peruana de Alimentos Lácteos (PERULAC, 1940); ambas empresas abastecieron notablemente al mercado interno y en 1944 llegaron a sustituir las importaciones de leche evaporada provenientes de EE. UU, Argentina y Chile hasta en un 70% (Basadre, 2005).

Figura 4

Fábrica Leche Gloria S. A. (Arequipa, 1939)



Fuente: Basadre, J. 2005, p. 52.

Nota: En 1939 se fundó en Arequipa la Fábrica de Leche Gloria, S. A., con una moderna planta que empezó a funcionar en mayo de 1942. En la parte superior, un semental de la raza Holstein; y en la parte inferior, su moderna flota de camiones recolectores y distribuidores de leche.

Finalmente, en relación al valor de la producción del sector de alimentos, según la Tabla 5, nótese que fue la industria que lideró el crecimiento manufacturero en el volumen de su producción, pues aumentó su producción de 120 millones de dólares en 1939 a 152 millones en 1948, esto es, un incremento de 27,4%, menor que el rubro textil. Además, tuvo una producción

promedio de 130 millones de dólares durante la década de 1940, tal solo seguido por la industria textil, pues el resto de ramas pequeñas creció, pero a un ritmo de solo dos dígitos, como explicaremos en el siguiente acápite.

5.2. Industrias menores

Bajo la enorme sombra del sector textil y alimenticio también aparecieron y se expandieron otras ramas industriales menores, denominados así por su bajo nivel de crecimiento alcanzado durante este decenio, traducido en la cantidad de establecimientos, mano de obra y nivel de producción respecto a las industrias líderes. Pero que sin duda sentaron las bases de las industrias livianas dedicadas a la fabricación de bienes de consumo que actualmente son imprescindibles en la lista del consumidor peruano promedio.

Cuadro 4

Número de establecimientos y personal activo de industrias menores en el Perú, 1941-1948

AÑO / RUBRO		1941	1942	1943	1944	1945	1947	1948
CURTIEMBRES	Nº Fábricas	-	31	36	41	43	43	46
	Personal	-	1.397	1.845	2.006	2.217	2.236	-
CALZADO	Nº Fábricas	12	12	13	17	13	21	25
	Personal	1.700	1.939	1.969	2.792	1.969	2.236	-
PAPEL Y CARTÓN	Nº Fábricas	-	-	4	4	5	16	18
	Personal	-	-	782	963	-	976	1.058
VIDRIO Y CERÁMICA	Nº Fábricas	8	10	10	13	11	16	20
	Personal	757	1.007	1.504	1.763	-	2.025	2.014
CERVEZA	Nº Fábricas	8	8	7	7	8	8	8
	Personal	787	837	857	939	979	1.070	-
AGUAS GASEOSAS	Nº Fábricas	-	-	-	6	97	78	99
	Personal	-	-	-	-	-	1.173	-
QUÍMICA ⁽¹⁾	Nº Fábricas	-	-	-	-	7	10	11
	Personal	-	-	-	-	160	232	-
SOMBREROS	Nº Fábricas					5	5	6
	Personal	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Estadística industrial del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, 1944, 1947; Anuarios y Extractos Estadísticos del Ministerio de Hacienda, 1944-1948.

Nota: (1) Los datos corresponden solo a fábricas de pinturas, no hay registro de otras industrias químicas.

En primer punto, la industria de curtiembres dedicado a la fabricación de cuero, insumo para otros sectores como el calzado, fue el rubro más desarrollado entre las industrias de menor calibre y una de las más antiguas del sector manufacturero, pues entre 1942 y 1948 aumentó de 31 a 46 fábricas, es decir, se instalaron 15 nuevos establecimientos de curtiduría en el Perú (véase el Cuadro 4). Destacaron empresas como, la más antigua, N. y P. Cassinelli, S. A. (Lima, 1797); además, hasta 1947 operaron en total 18 fábricas de cueros en Lima, entre ellas la Fábrica Nacional de Cueros y Calzado "La Estrella", S. A. (1939), Compañía de Manufacturas Surco, S. A. (1945) o la fábrica Raúl Rujman Gorentein (1946). Seguidamente, operaron 10 curtidurías en Arequipa, tales como: Curtiembre "Canales", Canales y Neira C. (1905), Curtiembre Sosa (1944), Curtiembre "La Arequipeña", Francisco Chávez Castillo (1944), Curtiembre "Sotomayor", (1944), entre otros. Aunque, también se establecieron varias fábricas en otras regiones del país, por lo que este sector tuvo una relativa descentralización, por ejemplo, la curtiembre Juan Cassinelli e Hijo, "Curtiembre Libertad" Sucesores (La Libertad, 1918), Braga y Cía. (Loreto, 1920), Compañía Industrial Verrando, S. A. (Piura, 1924), Curtiembre Chinchana F. Olivari, S. A. (Ica, 1928), Curtiduría del Centro, S. A. (Junín, 1930), Curtiembre "Apurímac" (Cuzco, 1946), entre otras.¹⁶³

En segundo orden, el ramo de calzado fue otra industria que creció notablemente, pues según el cuadro 4, el número de establecimientos se duplicó de 12 a 25 empresas entre 1941 y 1948, entre las 13 nuevas firmas fundadas en esta década resaltaron plantas como la Fábrica de Calzado "El Inca". José L. Ratto. (Lima, 1940), Fábrica de Calzado "La Popular" y Fábrica Nacional de Calzado América (Lima, 1942), Elías Laos Palomino (Lima, 1942), Fábrica Nacional de Calzado "Fenix", S. A. (Lima, 1944), Fábrica Nacional de Calzado "El Triunfo", S. A. (Lima, 1944), Manufacturas "El Éxito". S. A. (Lima, 1945), Compañía Industrial de Cueros y Calzado. S. A. (Lima, 1948). En tercer lugar, la industria de papel y cartón fue otra destacada cuadruplicado sus instalaciones de 4 a 16 establecimientos en 5 años (Figura 17), firmas como ANBA, S.A. (Lima, 1943), Fábrica de Cartón y Cajas de Charles E. (Lima, 1944), M y F, Chong Sayán (Lima, 1944), Fábrica de Cajas y Envases de Cartón y Bolsas "El Triunfo" (Lima, 1945) y demás se fundaron y operaron en estos años. Del mismo modo, la industria de minerales no metálicos y cerámica duplicó sus establecimientos de 10 a 20 fábricas entre 1942 y 1948, algunas plantas de renombre fueron la Industria Nacional Cerámica y Anexos S. A. (Lima, 1942), Vidrios Planos del Perú, S.A. (Lima, 1943), Fábrica de Vidrios "La Unión", S.A.

¹⁶³ *Estadística Industrial (1944, 1947-1950)*. Dirección de Industrias y Electricidad. Ministerio de Fomento y Obras Públicas.

(Lima, 1944) y la Vidrios Peruanos, S.A. (Lima, 1945). De otro lado, la industria de cerveza se mantuvo constante en 8 fábricas en funcionamiento, ya que no se instalaron nuevas empresas en los años cuarenta, solo se mantuvieron operativas plantas legendarias como Backus & Johnston's Brewery Co. Ltd. (Lima, 1879), Sociedad Cervecera de Trujillo Ltda. (Trujillo, 1924), Cervecería E. y F. Herold y Cía. (Huancayo, 1915) o la Compañía Cervecera del Sur del Perú Ltda. Con sucursales en Arequipa (1898) y Cusco (1909).¹⁶⁴

Por tanto, se observa que, si bien la industria cervecera no instaló nuevas plantas, siguió una tendencia de descentralización, patrón que indudablemente siguió la industria de aguas gaseosas que no solo se incrementó exponencialmente de 6 fábricas en 1944 a 99 en 1948 (Figura 17), sino que instaló plantas en casi todas las regiones del país, algunas de estas empresas fueron: Fábrica de Aguas Gaseosas "La Nacional" S.A. (Callao, 1945), Cía. Embotelladora Coca-Cola Lima, S.A. Ltda. (Lima, 1947), Fábrica de Aguas Gaseosas y Jarabes "El Águila" (Huaraz, 1943), Fábrica de Aguas Gaseosas "La Delicia" (Cajamarca, 1945), Fábrica de Aguas Gaseosas "La Preferida" (La Libertad, 1947), otras plantas de aguas y bebidas gaseosas se establecieron en Tumbes, Piura, Lambayeque, Loreto, Huánuco, Ayacucho, Huancavelica, Ica, Junín, Pasco, Apurímac, Arequipa, Cusco, Moquegua, Puno y Tacna. Por último, las industrias de vestuario (sombreros) y química, que para esta época solo se tiene registros de fábricas de pintura establecidas en la capital tales como la Compañía Química "Vak", S. A. (Lima, 1942), Aurora", Fábrica de Productos Químicos e Industriales, S. A. (Lima, 1943) o la Fábrica Peruana de Productos Químicos Rattex, S. A. (1945).¹⁶⁵

De otro lado, en relación a la mano de obra empleada por estas industrias menores, en virtud del Cuadro 4, se observa que los sectores de curtiembres y de calzado fueron las más importantes respecto al personal activo, dado que llegaron a contar con 2036 trabajadores en 1947 (incluyendo empleados y obreros), seguido de las industrias de vidrio y calzado, aguas gaseosas y cerveza que emplearon un personal de 2025, 1073 y 1070 operarios para ese año, respectivamente. Mientras los ramos con menor personal y, por ende, con menor volumen de producción fueron la industria papelera y química.

¹⁶⁴ *Estadística Industrial (1944, 1947-1950)*. Dirección de Industrias y Electricidad. Ministerio de Fomento y Obras Públicas.

¹⁶⁵ *Estadística Industrial (1944, 1947-1950)*. Dirección de Industrias y Electricidad. Ministerio de Fomento y Obras Públicas.

Cuadro 5

Principales artículos elaborados por industrias diversas menores en el Perú, 1940-1948

CURTIEMBRES	MINERALES NO METÁLICOS	QUÍMICA	PAPELERA	BEBIDAS Y DESTILERÍAS	VESTIDOS Y TOCADOS
Badanas, cuero para forros (autos, muebles), gamuzas, charoles, marroquines, impermeables, suelas de alumbre y de quebracho, otros cueros.	Cerámica (loza); vidrio y cristales (botellas, vasos, copas, pomos para medicina, floreros, frascos, barriles, tubos para lámparas), entre otros productos.	Pinturas (esmaltes, barnices, pinturas en pasta, polvo y al agua, tintas para impresiones)	Papel (papel bond, papel higiénico, papel Kraft, papel para libros, servilletas); Cartón (cartulinas, cajas de cartón, cartón corrugado, estuches).	Cerveza (negra y blanca); Aguas gaseosas.	Calzado (para hombres, mujeres y niños, para tropa, mineros); Sombreros (de pelo, de lana de oveja, gorras, boinas).

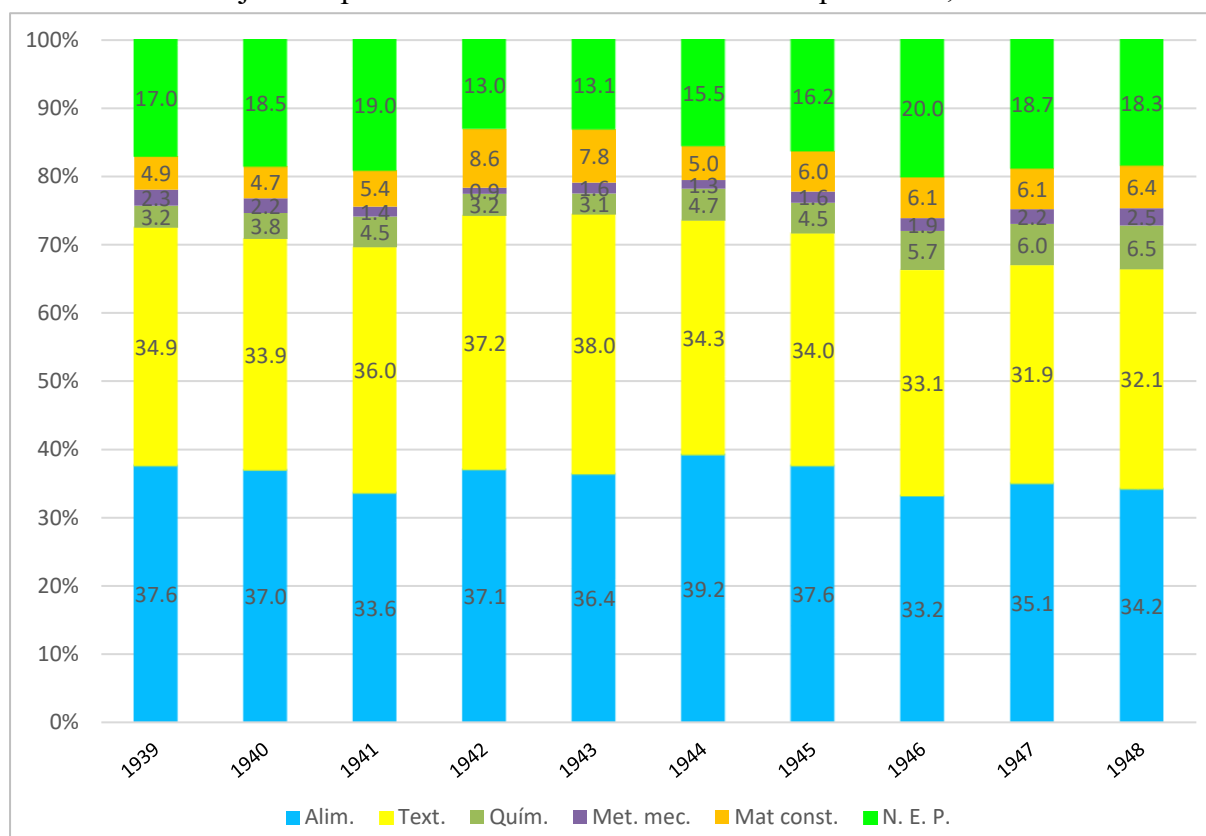
Fuente: Anuario y Extracto Estadístico del Perú (1944-1949). Dirección Nacional de Estadística. Ministerio de Hacienda y Comercio.

Ahora bien, en cuanto a los artículos manufacturados por las industrias de menor rango, el cuadro 5 nos ofrece una información detallada al respecto. Por ejemplo, en el sector de minerales no metálicos se fabricaban cerámicas de loza, botellas de vidrio, frascos, vasos; es decir, fabricaban insumos requeridos por la industria de bebidas y cerveza. Otra relación de intercambio interindustrial o intersectorial se puede apreciar en el ramo de las curtidurías, que fabricaban cueros y suelas para la industria calzado, además de cueros para muebles y autos. Asimismo, la industria papelera y de productos químicos, aunque menos conectadas con otros ramos del sector, elaboraban bienes de consumo muy demandados como papel bond, papel Kraft, papel higiénico, papel para libros, cartulinas, servilletas, cajas de cartón y diversas pinturas (esmaltes, barnices y tintas para impresiones).

De otro lado, respecto al nivel de producción alcanzado por dichas industrias de menor calibre, a luz de los datos del Gráfico 10, se observa que la industria química creció a un promedio de 5% durante la década, pues aumentó su producción de 3,2% a 6,5% entre 1939 y 1948, seguido de la industria de metalmecánica registrando un crecimiento promedio de 2%. Asimismo, el gráfico muestra una columna de industrias no especificadas, donde probablemente se encuentran el resto de pequeñas ramas como la cerámica y minerales no metálicos, curtiembres, calzado, cerveza, aguas gaseosas, sombreros, papel y cartón, los cuales en su conjunto tuvieron un crecimiento promedio de 18% en este decenio.

Gráfico 10

Porcentaje de la producción del sector manufacturero por ramas, 1939-1948



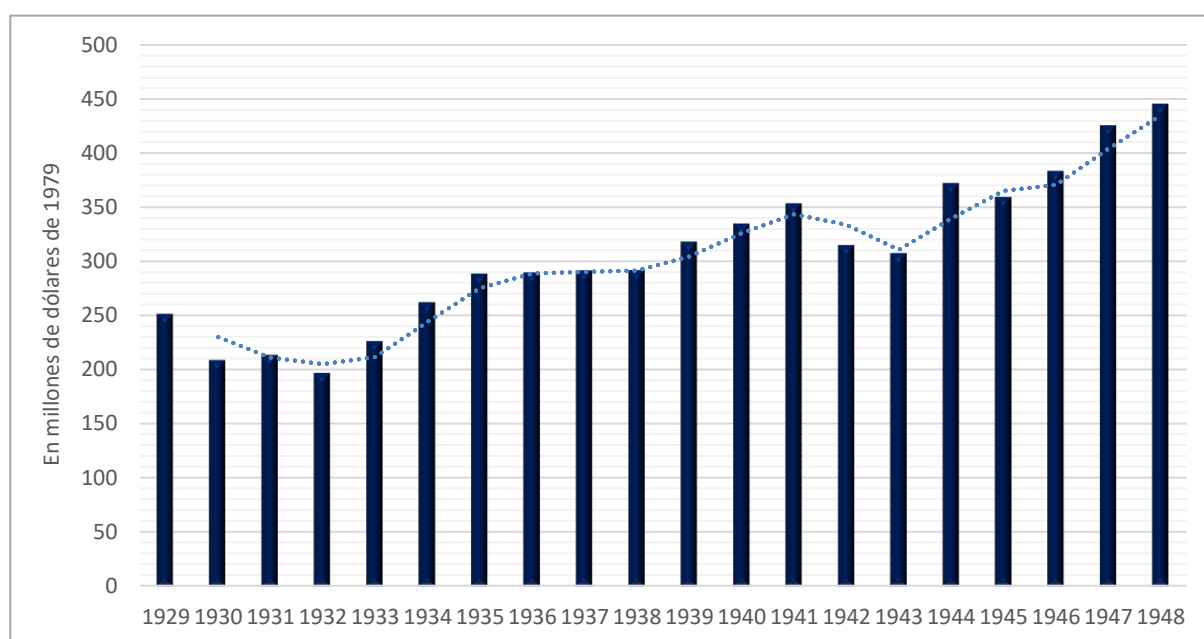
Fuente: Elaborado a partir de los datos de Seminario, B. 2015, p. 1069.

Ahora bien, todo este desarrollo manufacturero que hemos demostrado estuvo motivado, en parte, primero, por el aislamiento comercial que sufrió el Perú como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial que indujo el gobierno peruano a redirigir la economía a producir lo que no se podía importar del exterior, iniciándose así una tímida y parcial sustitución de las importaciones, principalmente de bienes de consumo ligero (Basadre, 2005). En segundo lugar, a esta situación de desabastecimiento de importaciones, se le acompañó con algunas políticas industriales y disposiciones legales en pro de la industria manufacturera. En tal sentido, la situación de la industria nacional en este contexto fue relativamente favorable, puesto que durante los años de la guerra ante la escasez y los elevados precios de las manufacturas importadas ocasionado por la fuerte contracción del mercado europeo, los precios relativamente moderados de producción industrial local incentivaron la inversión en el sector manufacturero, que sumado a la política proindustrial del gobierno de Manuel Pardo, que incrementó de hasta

20% en los derechos arancelarios a las importaciones entre 1940 y 1944 hicieron posible la aparición de una serie de nuevas firmas industriales con capitales extranjeros y nacionales: Grupo Gloria (leche en lata, 1941), Goodyear (1942), Industrias Reunidas (INRESA, 1941), Compañía Peruana de Alimentos Lácteos (PERULAC, 1940); además de fábricas de Eternit, vidrios, calzados, etc. De este modo, en la década de 1940 debido a las repercusiones económicas de la guerra, las políticas arancelarias, cambiarias, crediticias y demás medidas estatales; se tornaron cada vez más proteccionistas y expansionistas (Quiroz, 2015). Otras PI que contribuyeron a dicho crecimiento fueron la política crediticia y la promoción estatal directa, que explicamos en el capítulo anterior.

Gráfico 11

PBI global de la industria manufacturera en el Perú, 1929-1948



Fuente: Elaborado a partir de los datos de Seminario, B. 2015, p. 1069.

En esta línea, Thorp y Bertram (2013) plantean que el impacto de la guerra sobre la producción industrial fue favorable solo durante los primeros años, dado que entre 1938 y 1942 la producción de manufacturas aumentó significativamente; aunque fue un crecimiento que dependió de la escasez generada por el conflicto bélico, de la devaluación cambiaria y del incremento de los aranceles en 1941. Así, la tasa de crecimiento se fue diluyendo entre 1943 y 1947, periodo que, a juicio de los autores, había suscitado un estancamiento del sector. Además,

sostienen que en estos años la producción de las industrias livianas creció significativamente, lo que permitió una relativa sustitución de bienes de consumo (textiles, calzado, jabón, productos farmacéuticos, sombreros y pintura). Aun así, las tasas de crecimiento durante este lapso fueron inferiores a los obtenidos por otros países latinoamericanos, pues la producción de textiles de algodón (rama líder en el Perú) crecía solo a una media anual de 6%, frente a las tasas anuales de crecimiento de 7% y 8% en países como Argentina y Brasil.

Sin embargo, según Caravedo (1976) durante los años de la Segunda Guerra Mundial el ritmo de crecimiento de la producción manufacturera se aceleró notablemente, sobre todo en las ramas más dinámicas, tales como la de textiles y calzado. Asimismo, sugiere que el enorme crecimiento de la industria a lo largo de estos años fue posible, por un lado, gracias al notable mejoramiento de la tasa de ganancia que adquirió el sector y, en segunda instancia, por la caída de los precios de las materias primas peruanas de exportación debido a los acuerdos comerciales con el mercado norteamericano (principal socio comercial en esta época) que redujeron la tasa de ganancia de nuestras exportaciones. Por otra parte, en relación a la diversificación industrial, agrega que el surgimiento de nuevas ramas industriales se concretó gracias a las inversiones norteamericanas —ya sea en base a préstamos o mediante inversión directa— acogidas por el gobierno de Manuel Prado. De este modo, la coyuntura bélica fue mejor aprovechada por las empresas establecidas y por las nuevas que ingresaron, quienes incrementaron su maquinaria y mejoraron sus métodos de producción, dando como resultado empresas principalmente extranjeras con alta intensidad de capital (Caravedo, 1976).

No obstante, este crecimiento y leve desarrollo de la industria manufacturera fue desigual y se caracterizó, como señala Basadre (2005), por sus limitaciones; entre ellas: la ausencia de un mercado interno con suficiente capacidad de demanda para incentivar la producción de bienes de consumo, las dificultades en el transporte, la devaluación de la moneda nacional, las problemas para la obtención de crédito; por último, se comprobaría que la elite económica tenía otras prioridades de inversión (compra de inmuebles, construcción, agroexportación) en lugar de destinar parte de su capital en sectores secundarios como la industria. En este marco, las contadas firmas industriales que se desarrollaron en condiciones artificiales durante la guerra no sobrevivieron al término de las hostilidades, pues pese al apoyo del gobierno no pudieron competir con los precios de las manufacturas importadas.

Por tanto, sumado a las limitaciones del proceso de industrialización, las medidas proindustriales auspiciadas por el Estado acarrearón serias consecuencias a la economía. Por un

lado, debido al aumento del presupuesto público y la liquidez de los bancos, las tasas inflacionarias estuvieron por encima del 7% a finales 1945, elevándose los precios internos y el costo de vida; mientras que las corporaciones industriales públicas impulsadas bajo el pradismo, principales consumidores el crédito interno, no supieron estimular el mercado interno y la producción privada. Así que, si bien durante la Segunda Guerra Mundial la industria doméstica creció, solo lo hizo a costa sus elevados costos de producción, generalmente importados, desarrollándose una política de sustitución demasiado frágil y vulnerable a la variación de los precios internacionales de importación (Quiroz, 2015).

En síntesis, del rastreo mostrado se puede señalar que el crecimiento manufacturero registrado en este decenio obedeció a ciertas políticas industriales aplicadas por los gobiernos de turno, como la protección arancelaria, la política crediticia, que de alguna manera contribuyeron a la frágil expansión industrial durante la Segunda Guerra Mundial y la Posguerra. Además, como lo demuestran los datos (Gráfico 11) el crecimiento de la industria manufacturera durante la década de 1940 fue superior respecto a la década anterior, pues entre 1940 y 1948 el sector tuvo un crecimiento promedio de 366 millones de dólares, mientras que entre 1929 y 1939 se creció en promedio solo a 258 millones de dólares. Incremento que, con sus limitaciones, sugiere un progresivo afianzamiento y participación del sector industrial en la economía peruana durante la inestable década de 1940.

CONCLUSIONES

Ante el desequilibrio del comercio internacional producto de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), las principales medidas de PI adoptadas por el gobierno de Manuel Prado fueron limitar la libre importación-exportación de mercancías (a fin de evitar una eventual sobreproducción, desempleo y desabastecimiento) y la creación de organismos reguladores especializados (Departamento de Importaciones) encargados de dictar las nuevas reglas de juego de la economía peruana. Sin embargo, en la práctica el sistema transitorio perjudicó a las industrias, en concreto, por la demora en la otorgación de permisos para importar maquinarias, equipos y materias primas para su producción, también por su reducido stock que no abastecía a todas las fábricas. Además, de la totalidad de permisos otorgados por el Ministerio –por intermedio de la SNI– cerca del 90% fueron para la industria textil que se concentraba en Lima, lo cual sugiere que el desarrollo industrial regional fue muy reducido, pues salvo la industria láctea, Leche Gloria (Arequipa, 1942), aserraderos (Huánuco, Huancavelica, Huancayo), siderúrgica (Chimbote), y textil (Marangani, Cusco; Los Andes, Huancayo), el desarrollo industrial durante la coyuntura bélica se concentró en la capital.

Durante, el periodo de la Posguerra, la regulación comercial se fue tornando más rigurosa, además la enorme demanda de importaciones acumulada durante la guerra, ocasionó un nuevo problema, la escasez de divisas. Asunto que el Gobierno intentó resolver implantando el control cambiario y comercial, y formando nuevas entidades estatales para su administración (Comisión de Regulación del Comercio Exterior). Pero, lejos de resolver el problema, éste se agravó, pues las circunstancias posbélicas demandaban un retorno progresivo y menos burocrático al libre comercio.

De otro lado, respecto al Tratado Comercial suscrito con los Estados Unidos en 1942, si bien es cierto que contribuyó a agilizar la colocación de nuestros productos de exportación y a reducir las barreras arancelarias para el comercio de importación entre ambos países, la congelación de los precios perjudicó al Perú, pues con precios fijos a la exportación e importación nuestro margen de ganancia se redujo considerablemente en comparación con otros países latinoamericanos. Durante la gestión de Bustamante y Rivero (1945-1948), uno de los últimos esfuerzos políticos para intentar propulsar la industria manufacturera en los años de la posguerra provino desde la bancada aprista. En efecto, la nueva Tarifa de Derechos de Importación de 1947 tuvo una nítida orientación proindustrial, pues protegía la industria de bienes de consumo frente a las importaciones de la misma naturaleza, auspiciaba la importación de maquinaria o insumos e impedía el ingreso de bienes suntuarios (para evitar la salida de

divisas). No obstante, la crisis económica –inflación, déficits fiscales, escasez de divisas y demás– del gobierno de Bustamante socavó su impacto en el desempeño industrial. Situación a la que se sumó la crisis política, es decir, la férrea oposición de la derecha oligárquica agroexportadora, que cansada de los controles comerciales boicoteaba al gobierno desde el Congreso (con inasistencia de sus parlamentarios y desde la prensa conservadora) y destruía la economía fomentando la especulación de importaciones en su intento de liberalizar la economía.

En segundo lugar, respecto a la política crediticia, el apoyo del BIP a la industria manufacturera fue innegable dado el notable aumento de los préstamos a las industrias a lo largo de la década de 1940, aunque dicho respaldo financiero siguió los patrones del desarrollo industrial peruano de inicios del siglo XX: como la asignación crediticia centralizada en Lima iniciada en los años treinta; el otorgamiento mayoritario de préstamos a las industrias clásicas más productivas (textil y alimentos) y mínimo para las industrias estratégicas productoras de bienes de capital e intermedios (mecánica, generación de energía). Sin embargo, a fines de los cuarenta esta tendencia se fue reduciendo favorablemente, pues el gasto crediticio de las industrias en la compra de maquinaria e insumos logró igualar la cancelación de sus deudas bancarias. Tendencia que permitió abrir un camino más allanado para la industria manufacturera en cuanto a patrones de gasto crediticio.

En relación a la banca internacional, durante los primeros años de la guerra, el Expor-Import Bank de Washington apoyó decididamente al plan de industrialización del gobierno de Manuel Prado, que comprendía no solo la instalación de una planta siderúrgica, sino también la construcción de una poderosa central hidroeléctrica y de un moderno puerto marítimo en Chimbote para agilizar la eventual exportación de barras de hierro y la importación de insumos necesarios. Sin embargo, a medida que avanzó el megaproyecto el banco norteamericano dejó de financiarlo, no solo por lo costoso sino por la poca rentabilidad que le generaría a futuro; por tanto, fue necesario la inyección de capital estatal para su despegue en los años cincuenta. De otro lado, en los años de la Posguerra hubo otro intento por obtener créditos de este banco a fin de financiar los planes de industrialización de Bustamante; pero, esta vez debido a la oposición política de la derecha oligárquica, pese a la expedición de la ley que lo autorizaba, el millonario préstamo industrial jamás llegó a concretarse.

En tercer lugar, si hasta finales de los años treinta la PI venía apoyándose en instrumentos clásicos de fomento industrial –protección arancelaria contra los similares importados,

exoneraciones tributarias o facilidades crediticias—, a partir de la década de 1940 con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, los países latinoamericanos optaron por aplicar una política de promoción industrial más directa debido a las escaseces generadas por el conflicto y a su elevada dependencia de bienes de consumo y capital provenientes de Europa. En el Perú, esta política se tradujo en la creación de empresas públicas o Corporaciones Industriales Estatales (CIE), cuya antesala fue el auspicio de misiones técnicas de investigación industrial por parte del Gobierno Central a fin de investigar los recursos potenciales y capital humano predispuesto para establecer las CIE. En efecto, la primera corporación por la que se optó fue la instalación de una planta siderúrgica en Chimbote, inicialmente privado, pero reconvertida en la Corporación Peruana del Santa (CPS) debido al enorme presupuesto, pues dependía del levantamiento de infraestructura anexa para su despegue (central hidroeléctrica, carreteras de enlace, puerto). No obstante, pese a su esfuerzo del Gobierno fue un proyecto trunco, porque recién comenzó sus operaciones a finales de los años cincuenta.

Otra CIE por la que apostó el gobierno de Prado fue la Corporación Peruana del Amazonas (CPA), creada con el objetivo de explotar y exportar caucho al mercado norteamericano; así como a fin de suministrar a las industrias locales de la línea. A diferencia de la CPS, la CPA si despegó y comenzó a producir tanto para exportación y para el consumo interno; aunque, debido a su carácter de monopolio con la compañía norteamericana Rubber Corporation, entre 1942 y 1945 cerca del 70% de caucho producido se exportó a EE.UU., lo cual no sugiere que las industrias nacionales no fueran beneficiadas, sino que debido al escaso desarrollo de la industria nacionales de caucho y neumáticos de la época, gran parte del caucho fue adquirida por la compañía norteamericana. En el contexto de la posguerra, el gobierno de Bustamante y Rivero, más precisamente, el partido aprista que gozaba de mayoría en el Congreso intentó continuar con el fomento de las CIE, ampliando su radio acción —en el caso de la CPA— y presentando proyectos de ley para la creación de nuevas corporaciones industriales, más dirigidas a la explotación de las riquezas de la amazonía peruana como la Corporación Maderera del Perú (CMP) y la Corporación Peruana del Carbón (CPC). Sin embargo, debido a la férrea oposición de la derecha peruana hacia los parlamentarios apristas, más que políticas de promoción industrial, las nuevas CIE del aprismo se quedaron como meros proyectos teóricos inviables, agotando así los últimos esfuerzos de impulsar la industria manufacturera —desde la clase política— durante la segunda mitad de los difíciles años cuarenta.

Finalmente, del breve rastreo económico de la industria manufacturera, se puede señalar que el crecimiento manufacturero durante los años cuarenta no solo fue superior al de la década de

1930, sino que dicho incremento productivo fue encabezado por la industria de alimentos y textil, que fueron los abanderados del crecimiento manufacturero, seguido de la industria química y el resto de ramas menores, lo cual evidencia el mantenimiento del clásico patrón de crecimiento desde inicios de siglo XX, con las empresas textiles y de alimentos liderando la producción. Sin embargo, precítese que, en estos años, a raíz de la escasez de importaciones por la coyuntura bélica se inició una tibia diversificación industrial, con la aparición de las empresas químicas, vidrios y cristales, caucho, aguas gaseosas y vestimenta en general. Además, se puede afirmar que lo que caracterizó a esta fase temprana de industrialización o sustitución de importaciones en el Perú durante esta década, fueron sus limitaciones; tales como, el reducido mercado interno con suficiente capacidad de demanda, la centralización del desarrollo industrial (concentraron sus fábricas en Lima), la poca calificación de la mano de obra (producto de las migraciones del campo a la ciudad), el poco flujo crediticio a las industrias y la ineficiencia de las corporaciones industriales del Estado (CPS y CPA), que despegaron tardíamente (CPS) y porque no estimularon el mercado interno y no estaban en la capacidad de atraer inversión privada, por el alto riesgo y la poca rentabilidad que representaban.

En definitiva, los instrumentos de PI en este decenio no solo se fraguaron en virtud de las gestiones de la SNI y el Congreso como en los años treinta, sino también se diseñaron con la injerencia de nuevos actores, discursos y coyunturas más caóticas. Primero, cortesía del parlamentarismo aprista, que desde un Congreso dividido buscó materializar sus medidas económicas postergadas por décadas (como la industrialización del país). Segundo, el afán de los gobiernos de Prado y Bustamante por buscar una nueva alternativa económica a las exportaciones tradicionales ante un escenario comercial inseguro-desequilibrado durante la guerra y Posguerra; y tercero, gracias a una SNI más diversificada que fungió como portavoz del mellado sector manufacturero por la escasez de sus insumos productivos, pues tramitaba con celeridad sus permisos de importación ante los letárgicos organismos reguladores del gobierno. Producto de ello, la industria manufacturera fue ganando una posición en la economía nacional, pues su participación en el PBI estuvo en cuarto lugar, después del agro, minería y comercio; crecimiento que, si bien se sostuvo por las condiciones artificiales de la Segunda Guerra Mundial y la Posguerra, fue crucial porque sembró la semilla para la explosión industrial de los años sesenta y setenta, donde una nueva coyuntura y la confección de PI más maduras propiciaron mejores terrenos para un desarrollo industrial más diversificado, relativamente natural y descentralizado; permitiendo así, aperturar nuevos derroteros para la industria manufacturera del país. Un sector tan indispensable como subestimado, incluso en la actualidad.

FUENTES

1. **Revista *Industria Peruana*, Sociedad Nacional de Industrias:**

- Año 1939: Vol. IX, No. 1-12.
- Año 1940: Vol. X, No. 1-12.
- Año 1941: Vol. XI, No. 1-12.
- Año 1942: Vol. XII, No. 1-12.
- Año 1943: Vol. XIII, No. 1-12.
- Año 1944: Vol. XIV, No. 1-12.
- Año 1945: Vol. XV, No. 1-12.
- Año 1946: Vol. XVI, No. 1-12.
- Año 1947: Vol. XVII, No. 1-12.
- Año 1948: Vol. XVIII, No. 1-12.

2. ***Memorias del Ministerio de Hacienda y Comercio:***

- Años: 1940, 1941, 1942, 1943, 1944, 1945, 1946, 1947.

3. ***Actas del Consejo de ministros (ACM):***

- ACM, Tomo 1-7. Gob. de Manuel Prado Ugarteche (1939-1945).
- ACM, Tomo 1-8. Gob. de José Luis Bustamante y Rivero (1945-1948).

4. ***Diario de los Debates de la Cámara de Diputados y Senadores del Congreso:***

- Cámara de Diputados. Tomo I-VI: Legislaturas ordinarias y extraordinarias, 1945-1947.
- Cámara de Senadores. Tomo I-V: Legislaturas ordinarias y extraordinarias, 1945-1947.

5. ***Anuarios y extractos estadísticos del Ministerio de Hacienda y Comercio, 1940-1950.***

6. ***Estadística Industrial del Ministerio de Fomento y Obras Públicas. 1944, 1947.***

7. ***Memoria de la Superintendencia de Bancos y Estadística Bancaria de Seguros y Capitalización, 1942-1949.***

8. ***Archivo Digital de la Legislación Peruana (ADLP):***

- Año 1939: Leyes Nos. 8906; 8921; 8946; 8951; 8952; 8956.
- Año 1940: Leyes Nos. 9098; 9140; 9155.
- Año 1941: Leyes Nos. 9337; 9361; 9466; 9467.
- Año 1942: Leyes Nos. 9577; 9584; 9593; 9611.
- Año 1943: Ley No. 9811.
- Año 1944: Leyes Nos. 10090; 10107; 10211.
- Año 1946: Leyes Nos. 10725; 10753.
- Año 1947: Leyes Nos. 10806; 10811.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anaya, E. (1997). Las inversiones extranjeras directas en el Perú del siglo XX (1897-1996) (Segunda Parte). *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional mayor de San Marcos*, (3), 81-104.
<https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/3/a10.pdf>
- Bardella, G. (1989). *Un siglo en la vida económica del Perú, 1889-1989*. 1^{ra} Ed. Lima: Banco de Crédito del Perú.
- Basadre, J. (2005). *Historia de la República del Perú (1933-2000)*. Tomo 18. Lima: El Comercio S.A.
- Bértola, L. y Ocampo, J. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad: una historia económica de América Latina desde la independencia*. Madrid: Secretaría General Iberoamericana.
- Boloña, C. (1993). *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1990*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado.
- Borea, A. (1980). *Qué ha hecho el Apra por el Perú*. Lima: Ediciones Galaxia.
- Bulmer-Thomas, V. (2017). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. 1^{ra} Ed. Electrónica. México: Fondo de Cultura Económica.
- Caravedo, B. (1976). *Burguesía e Industria en el Perú (1933-1945)*. Lima: IEP.
- Caravedo, B. (1978). Crecimiento industrial en el oncenio (1919-1930). *Debates en sociología*, (3), 91-97.
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/debatesensociologia/article/view/6802/6928>
- Comín, F. (2014). *Historia económica mundial. De los orígenes a la actualidad*. Madrid, España: Alianza Editorial, S. A.
- Comisión Económica para América Latina (1965). *El proceso de industrialización en América Latina*. Naciones Unidas, Nueva York.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/14912/S6500310_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Contreras, C. (2009). La crisis mundial de 1929 y la economía peruana. En: O. Dancourt, y F. Jiménez. (Eds.), *Crisis internacional. Impactos y respuestas de política económica en el Perú* (21-55). Lima: Fondo Editorial PUCP.

- Contreras, C. (2012). *La economía pública en el Perú después del guano y el salitre. Crisis fiscal y élites económicas durante su primer siglo independiente*. 1^{ra} Ed. Lima: BCRP, IEP.
- Contreras, C., y Cueto, M. (2013). *Historia del Perú contemporáneo. Desde las luchas por la independencia hasta el presente*. 5^{ta} Ed. Lima: IEP, PUCP, Universidad del Pacífico.
- Carlos C. & Monsalve, M. (2022). *El Estado y los empresarios en la historia económica del Perú independiente*. 1^{ra} Ed. Lima: Ministerio de Cultura - Proyecto Especial Bicentenario de la Independencia del Perú.
- Cotler, J. (2005). *Clases, Estado y Nación en el Perú*. 3^{ra} Ed. Lima: IEP.
- Drinot, P., y Contreras, C. (2015). La Gran Depresión en el Perú. En: P. Drinot y A. Knight. (Eds.), *La Gran Depresión en América Latina* (90-113). México: Fondo de Cultura Económica.
- Durand, F. (1995). Historia de la industria en el Perú Republicano 1840-1980. En: C. Milla. (Ed.), *Atlas histórico y geográfico del Perú, Tomo III: La independencia y la república 1800-2000* (133-212). Lima: Editorial Milla Batres.
- Durand, F. (2004). *El poder incierto: trayectoria económica y política del empresariado peruano*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- Encinas, J., y Ulloa, A. (1991). *Diseñando el Perú. Pensamiento político 1945-47*. Lima: CILSE, Centro de Investigación Legislativa, Senado de la República.
- Ferner, A. (1982). *La burguesía industrial en el desarrollo peruano*. 1^{ra} Ed. Lima: ESAN.
- Ferrero, R. (1963). La Cámara de Comercio de Lima entre 1939 y 1962. En: J. Basadre y R. Ferrero. (Eds.), *Historia de la Cámara de Comercio de Lima*, (215-260). Lima: Santiago Valverde.
- García, M. (1986). Coyuntura y política económica populista en la postguerra: 1945-1948. *Apuntes. Revista De Ciencias Sociales*, (18), 140-152.
<https://doi.org/10.21678/apuntes.18.230>
- González, M. (2017). *Los efectos económicos de la guerra* [Tesis de grado en Derecho y Economía, Universidad de Sevilla]. Depósito de Investigación (iDUS).
<http://hdl.handle.net/11441/66093>

- Guardia, C. (1945). *Reconstruyendo el aprismo: exposición y crítica de doctrina política y filosófica hayista*. Arequipa: Talleres gráficos José Acosta S.
- Haya de la Torre, V. (1936). *El antimperialismo y el APRA*. 2^{da} Ed. Santiago de Chile: Ercilla.
- Haya de La Torre, V. (2010). *Treinta años de aprismo*. 1^{ra} Ed. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- Jaramillo, M., y Huamán, R. (2014). Los sectores no primarios y el mercado interno, 1930-1980. En: C. Contreras. (Ed.), *Compendio de historia económica V: la economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar, 1930-1980* (217-241). Lima: BCRP; IEP.
- Kantor, H. (1955). *Ideología y programa del movimiento aprista*. México, D. F: Ediciones Humanismo.
- Klarén, P. (1976). *Formación de las haciendas azucareras y orígenes del APRA*. 2^{da} Ed. Lima: IEP.
- Klarén, P. (2004). *Nación y sociedad en la historia del Perú*. 1^{ra} Ed. Lima: IEP.
- Lobo, F. (2013). *La construcción de las políticas industriales en el Perú, 1930-1939* [Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Historia, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Institucional UNMSM. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/4071>
- Lobo, F. (2018). *Desarrollo inicial, crecimiento y crisis del Banco Industrial del Perú, 1936-1991* [Tesis para optar el grado académico de Magister en Historia, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional PUCP. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/12388>
- Lobo, F. (2019a). Promoción industrial en el Perú durante el segundo auge exportador, 1890-1930: nuevas evidencias. *Revista del Archivo General de la Nación*, 34(1), 83-99. <https://doi.org/10.37840/ragn.v34i1.83>
- Lobo, F. (2019b). En defensa del mercado interno. Importación japonesa y empresarios textiles en el Perú, 1929-1939. *Apuntes. Revista De Ciencias Sociales*, 47(86). <https://doi.org/10.21678/apuntes.86.931>

- Lobo, F. (2019c). Desarrollo inicial del Banco Industrial del Perú, 1937-1956. *H-industri@*, (24), 26-44. <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1553>
- Lossio, J. (2015). La vida política. En: C. Contreras y M. Cueto (Eds.), *Perú, mirando hacia dentro, 1930-1960*. Tomo 4 (39-86). Madrid: Fundación MAPFRE, Taurus.
- López, F. (2017). *El gobierno militar de Manuel A. Odría en Perú (1948-1956)*. 1^{ra} Ed. México, D. F: Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Manrique, N. (2009). *¡Usted fue aprista! Bases para una historia crítica del APRA*. 1^{ra} Ed. Lima: PUCP, CLACSO.
- Marichal, C. (2010). *Nueva historia de las crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. 1^o Ed. Buenos Aires: Debate.
- Meyer-Stamer, J. (1998). Política Industrial. En: *Economía Social de Mercado: su dimensión social*, (347-398). Caracas: Editora Nueva Sociedad.
- Monsalve, M. (2011). Industria y mercado interno, 1821-1930. En: C. Contreras. (Ed.), *Compendio de historia económica IV: economía de la primera centuria independiente*, (239-301). Lima: IEP, BCRP.
- Monsalve, M. (2015). Población y sociedad. En: C. Contreras y M. Cueto (Eds.), *Perú, mirando hacia dentro, 1930-1960*. Tomo 4 (189-245). Madrid: Fundación MAPFRE, Taurus.
- North, D. C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. 1^{ra} Ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- North, L., y Dos Santos, M. (1970). Orígenes y crecimiento del partido aprista y el cambio socioeconómico en el Perú. *Desarrollo económico*, 10(38), 163-214. <http://www.jstor.org/stable/3465968>
- Ortiz, J. (2004). El Perú y la Segunda Guerra Mundial. La etapa de neutralidad: 1939-1941. *Derroteros de la Mar del Sur*, (12), 87-99. https://www.academia.edu/32070215/Peru_y_la_Segunda_Guerra_Mundial_pdf
- Portocarrero, F., Beltrán, A. y Romero, M. (1992). *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

- Portocarrero, F., Beltrán, A. y Zimmerman, A. (1988). *Inversiones públicas en el Perú (1900-1968): una aproximación cuantitativa*. 1^{ra} Ed. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Portocarrero, F. (2007). *El Imperio Prado: 1890-1970*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.
- Portocarrero, G. (1983). *De Bustamante a Odria: el fracaso del Frente Democrático Nacional, 1945-1950*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Portocarrero, G. (1982a, mayo). *Ideologías, funciones del Estado y políticas económicas. Perú: 1900-1980*. Serie: Materiales de Enseñanza. Sub-serie: sociología.
- Portocarrero, G. (1982b, 13-18 de diciembre). *El proceso de industrialización en el Perú* [Jornada de balances de estudios urbano-industriales]. Programa Académico de Ciencias Sociales. Centro de investigaciones sociales, económicas, políticas y antropológicas. PUCP.
- Quiroz, A. (2015). El proceso económico. En: C. Contreras y M. Cueto (Eds.), *Perú, mirando hacia dentro, 1930-1960*. Tomo 4 (139-187). Madrid: Fundación MAPFRE, Taurus.
- Ramírez, J. (1969). *Política económica y financiera: Manuel Prado sus gobiernos de 1939-45 y 1956-62*. Lima: "La Confianza" S. A.
- Sánchez, L. (1980). *Haya de la Torre y el Apra*. 2^{da} Ed. Lima: Universo S. A.
- Sandoval, O. (2000). *Congreso y gestión externa*. 1^{ra} Ed. Lima: Congreso de la Republica.
- Seminario, B. (2015). *El desarrollo de la economía peruana en la era moderna: precios, población, demanda y producción desde 1700*. 1^{ra} Ed. Lima: Universidad del Pacifico.
- Sulmont, D. (1975). *El movimiento obrero en el Perú / 1900-1956*. 1^{ra} Ed. Lima: PUCP.
- Sulmont, D., y Yépez, I. (1982, 5-8 de mayo). *Industrialización y relaciones laborales* [Ponencia]. I Congreso peruano de Sociología, Huacho, Perú.
- Thorp, R., y Bertram, G. (1974). Industrialización en una economía abierta: el caso del Perú 1890-1940. *Documento de trabajo del Departamento de Economía de la PUCP*. <https://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD23.pdf>
- Thorp, R., y Bertram, G. (2013). *Perú, 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. 1^{ra} Ed. Revisada. Lima: Universidad del Pacifico.

- Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Tortella, G. (1987). *Introducción a la economía para historiadores*. 2^{da} Ed. Madrid: Tecnos, S. A.
- Vega, M. y Zegarra, L. (2023). *Historia del Banco Central y la política monetaria de Perú*. 1^{ra} Ed. Tomo I. Lima: BCRP.
- Velit, J. (2009). *La Segunda Guerra Mundial, Latinoamérica y el Perú*. 1^{ra} Ed. Lima: Instituto de Estudios Internacionales (IDEI) PUCP/ (SUR).
- Zapata, A. (2016). *Pensando a la derecha: historia intelectual y política*. 1^{ra} Ed. Lima: Planeta Perú S. A.
- Zapata, A., & Aljovín, C. (2021). *Oligarquía en guerra. Élite en pugna durante la II Guerra Mundial*. 1^{ra} Ed. Lima: Taurus.