

10

ANÁLISIS

CUADERNOS DE INVESTIGACION

Enero – Abril
1982

CARMAGNANI – Crecimiento y desarrollo.

MIRO QUESADA – La mujer en el sistema capitalista.

DURAND – Estado, capital y trabajo: Perú 1970–1980.

HERRERA – Alimentos y agricultura en Perú

GUIBAL – Mariátegui, ¿desacralizado?

LOPEZ SORIA – La vuelta a Mariátegui.

LIBROS Y REVISTAS

ANALISIS

Cuadernos
de
Investigación

ANALISIS RESUME EL ESFUERZO DE UN GRUPO DE PROFESORES DE DIVERSAS UNIVERSIDADES ANIMADOS EN LA COMUN TAREÅ DE IMPULSAR, DEBATIR Y PUBLICAR LOS AVANCES DE LA INVESTIGACION EN EL CAMPO DE LAS CIENCIAS SOCIALES.

- Director:* Ernesto Yepes
Universidad Agraria La Molina
- Comité Editor:* Efraín Gonzales
Universidad Nacional del Cuzco
- Bruño Podestá
Universidad del Pacífico
- Guillermo Rochabrún
Universidad Católica
- Cristina Rossel
- Colaboradores
en el exterior:* Florencia E. Mallon
Marquette University, U.S.A.
- Steve Stern
University of Wisconsin, U.S.A.

Suscripciones: la suscripción anual a ANALISIS (3 números), incluyendo franqueo postal, es de S/. 4,500.00 para bibliotecas e instituciones en el Perú. En el exterior, también incluyendo franqueo postal, es de US \$ 12 para individuos y US \$ 20 para bibliotecas e instituciones. Cheques deben ser girados a nombre del director de la revista, Ernesto Yepes, y enviados a ANALISIS, Apartado 11093, Correo Santa Beatriz, Lima 14, Perú.

CONTENIDO

ANALISIS 10, enero-abril 1982

CRECIMIENTO Y DESARROLLO	
Marcello Carmagnani	3
ECONOMIA Y PATRIARCADO: LA CONDICION DE LA MUJER EN EL SISTEMA CAPITALISTA	
Roberto Miró Quesada	27
ESTADO, CAPITAL Y TRABAJO: EL DRAMA DE LA REFORMA DE LA EMPRESA, PERU 1970-1980	
Francisco Durand	43
PRODUCCION DE ALIMENTOS Y ESTANCAMIENTO AGRICOLA EN EL PERU	
Javier Herrera	80
CRITICA	
MARIATEGUI, ¿DESACRALIZADO?	
Francis Guibal	100
LA VUELTA A MARIATEGUI	
José Ignacio López Soria	104
REVISTAS Y LIBROS RECIBIDOS	111

CONTENIDO

ANÁLISIS DE LOS DATOS

1. INTRODUCCIÓN

2. OBJETIVOS

3. METODOLOGÍA

4. RESULTADOS

5. CONCLUSIONES

6. RECOMENDACIONES

7. BIBLIOGRAFÍA

8. ANEXOS

9. GLOSARIO

10. ÍNDICE

11. RESUMEN

12. INTRODUCCIÓN

13. OBJETIVOS

14. METODOLOGÍA

15. RESULTADOS

16. CONCLUSIONES

17. RECOMENDACIONES

18. BIBLIOGRAFÍA

19. ANEXOS

20. GLOSARIO

21. ÍNDICE

22. RESUMEN

23. INTRODUCCIÓN

24. OBJETIVOS

25. METODOLOGÍA

26. RESULTADOS

27. CONCLUSIONES

28. RECOMENDACIONES

29. BIBLIOGRAFÍA

30. ANEXOS

31. GLOSARIO

32. ÍNDICE

33. RESUMEN

34. INTRODUCCIÓN

35. OBJETIVOS

36. METODOLOGÍA

37. RESULTADOS

38. CONCLUSIONES

39. RECOMENDACIONES

40. BIBLIOGRAFÍA

41. ANEXOS

42. GLOSARIO

43. ÍNDICE

44. RESUMEN

CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Marcello Carmagnani *

BIBLIOTECA PERSONAL
PABLO SANDOVAL LÓPEZ

Los conceptos de crecimiento y desarrollo se consolidaron dentro de la historiografía económica a partir de los años cincuenta y han contribuido a instaurar relaciones nuevas entre el análisis económico y el análisis histórico.

Encontrar la evolución de esta relación es la intención de este artículo; para lograrlo, nos ha parecido oportuno indagar cómo han sido interpretados historiográficamente los conceptos de crecimiento y desarrollo, formulados inicialmente dentro de la teoría económica, y establecer si esta nueva perspectiva para el análisis histórico modifica o si simplemente se yuxtapone a los conceptos analíticos preexistentes. Por este motivo, hemos debido —y querido— tener en cuenta en nuestro análisis el concepto de evolución que en la historia económica —y no sólo en la historia económica— precede a los conceptos de crecimiento y de desarrollo.

El análisis crítico de la historiografía referida al crecimiento y al desarrollo nos permitirá comprender los límites de estos conceptos y nos ayudará a intuir las nuevas salidas, las nuevas problemáticas, de la historia económica.

* Traducción del italiano de Susana Naudí de Podestá. A ella nuestro reconocimiento.

1. *La utilización de los conceptos de crecimiento y desarrollo*

En la teoría económica los conceptos de desarrollo y crecimiento son poco claros. "La tarea de la economía del desarrollo es estudiar cómo los países subdesarrollados pueden ser puestos en grado de usar completamente sus potenciales oportunidades para el desarrollo económico. Esto podemos contrastarlo con otro sector de estudio llamado economía del crecimiento, que comprende el estudio de la larga duración o del equilibrio continuo del crecimiento de los países económicamente desarrollados, los que, desde hace tiempo, han superado el problema del comienzo del desarrollo económico. La teoría del crecimiento presupone la existencia de una economía desarrollada, capitalista, con la cantidad suficiente de empresarios que respondan a un sistema bien articulado de incentivos económicos como para guiar el mecanismo del crecimiento" (Myint).

La definición de Myint nos proporciona una distinción: el crecimiento tiene que ver con las economías que han logrado el estadio de la moderna economía capitalista, mientras que el desarrollo, se refiere a las economías que no han logrado aún ese nivel.

El indicador que permite la distinción entre crecimiento y desarrollo es, según sostienen los expertos en economía de las Naciones Unidas, el rédito real *per capita*: cuando es inferior al americano, canadiense, australiano o de la Europa occidental, se utilizarán los instrumentos de la economía del desarrollo, en caso contrario, se utilizarán aquellos de la economía del crecimiento.

La teoría económica del desarrollo, debería contribuir a la elaboración de un modelo teórico que permitiese el análisis del proceso de transición de una forma de organización económicamente atrasada a otra más avanzada; una vez logrado este estadio avanzado, la teoría económica debería elaborar un modelo en grado de asegurar el mantenimiento del nivel cualitativo logrado, por medio de un aumento constante y regular en el tiempo del rédito real *per capita*. Este incremento es el crecimiento.

El concepto de desarrollo nace como tal, como derivado del concepto de subdesarrollo, donde subdesarrollo significa la o las organizaciones económicas que no han logrado todavía el estadio del capitalismo moderno, mientras que el concepto de crecimiento se refiere exclusivamente al análisis relativo a las economías que han logrado el estadio capitalista. En la parte histórica del vocablo "crecimiento económico" de la *International Encyclopedia of the Social Sciences*, se ubica en el 1780 el momento a partir del cual se puede hablar de crecimiento económico y se agrega "si bien no sea una revolución en el sentido literal del término, el crecimiento económico moderno merece ser reconocido como una época particular, en virtud de los cambios asociados a ella, por la naturaleza irreversible de muchos de ellos y por la tasa sin precedentes con la que se llevaron a cabo" (Easterlin).

Los conceptos de crecimiento y desarrollo tienen así, en los años 1960 y 1970, una configuración determinada, tanto a nivel de la teoría económica como

a nivel de la historia económica, situación ésta que parecería hacernos olvidar que la utilización de ambos conceptos es relativamente reciente.

La teoría del desarrollo y del crecimiento nace al final de los años treinta y se difunde a partir de los cuarenta, en relativa oposición al enfoque subjetivista, de corta duración, preeminente en el pensamiento económico no marxista del último tercio del siglo XIX y del primer tercio de éste. En los años cincuenta y sesenta, mientras la teoría del crecimiento resta confinada a los aspectos económicos, la del desarrollo registra en cambio una evolución diferente.

En la teoría del desarrollo existe una línea interpretativa que ve el desarrollo como el conjunto de los cambios observables exclusivamente en la vida económica. Así definida, la teoría del desarrollo no significa otra cosa que una variante de la teoría del crecimiento, sólo que aplicada a los países subdesarrollados. Dentro de esta línea interpretativa, existe una corriente, identificable con la escuela económica de F. Perroux, que define el desarrollo como el conjunto de cambios profundos que avienen en la organización del sistema económico, entendiendo por sistema económico un conjunto de instituciones que regulan la obtención de las funciones económicas según una jerarquía social caracterizada por una clase dominante. Según la interpretación de Perroux, el desarrollo comporta necesariamente cambios en las instituciones y en las organizaciones del sistema económico, por lo que habrá desarrollo cuando, por ejemplo, junto al capitalismo de las pequeñas y medianas empresas se cree el capitalismo de las grandes empresas.

Otra línea interpretativa entiende en cambio el desarrollo en una acepción más amplia, esto es, como el conjunto de cambios en las estructuras mentales y en las costumbres sociales de una población, que la vuelven susceptible de aumentar su rédito real y global, en modo durable. Según esta interpretación, la teoría del desarrollo, debería tratar de encontrar las condiciones sociales que el análisis tradicional de una economía de mercado no está en grado de interpretar, puesto que una economía de mercado no puede funcionar si las estructuras mentales y las costumbres sociales son tales que impiden el funcionamiento de los mecanismos de los precios y de las cantidades (Hoselitz).

Es esta última interpretación la que da a la teoría del desarrollo la característica de interdisciplinaria, y también a ella se adhieren en sustancia los historiadores, preocupados en establecer una relación más vasta entre historia, economía, sociedad y política. Es oportuno tener presente que aquello que los historiadores y también los sociólogos, definen como modernización no es otra cosa que la fusión del concepto de crecimiento económico con el de desarrollo social y el de desarrollo político (Easterlin). Los conceptos de desarrollo y de crecimiento, nacen de hecho con una clara implicancia ideológica, la construcción de una teoría en términos alternativos al marxismo. La teoría del crecimiento y la del desarrollo tienen como característica fundamental la de no ser teorías definidas, sino, en construcción, y en cuanto tales, necesitan recurrir a todas las ciencias sociales, tomando de éstas los resultados aunque sin preocuparse por establecer en qué medida exista una unidad de fondo de las ciencias sociales mis-

mas, unidad que se da por descontada.

2. Evolución, crecimiento y desarrollo

Los conceptos de crecimiento y desarrollo se afirman como consecuencia de la necesidad de la reconstrucción postbélica y del malestar existente en las economías periféricas. Sólo en un segundo momento, a partir de necesidades prácticas, se buscará definir una teoría del crecimiento y del desarrollo, pero sin abandonar el aspecto práctico, como lo demuestra los estudios de las agencias especializadas en el desarrollo económico de las Naciones Unidas.

Trataremos ahora de analizar el intento de construcción de una teoría, de comprender qué rol viene asignado a la historia económica, qué relación se establece entre el análisis histórico y el análisis económico. Joseph A. Schumpeter ha sido señalado como uno de los fundadores de la teoría del desarrollo y del crecimiento. Crea, en 1911, las premisas teóricas para que los conceptos de crecimiento y desarrollo puedan ser usados como teoría elaborada. Schumpeter, aceptando en principio los lineamientos de la teoría del equilibrio económico, es decir, los principios de la teoría marginalista, hipotetizó la fractura de este estado, tendencialmente equilibrado, a través de la innovación que tiene en el empresario su agente y en el beneficio su fin.

La importancia del análisis de Schumpeter consiste en haber introducido con el concepto de innovación un elemento en grado de generar desequilibrio, que lo lleva a pensar no solamente en términos estáticos o de breve duración, sino también en términos dinámicos o de larga duración. Gracias al análisis de Schumpeter se pudo crear un nuevo espacio para la teoría económica como lo demostrará más tarde la *entrepreneurial history*.

La adhesión de Schumpeter a la teoría del equilibrio económico nos ayuda a comprender por que su análisis, si bien no entra en línea de máxima contraposición con la historia, rechaza el análisis histórico. Luego de haber subrayado que la economía es un campo abierto a una variedad infinita de puntos de vista, Schumpeter sostiene que su teoría del desarrollo no toma en consideración los factores históricos evolutivos, los cambios de mentalidad y sus efectos en casos individuales o de grupo, y que en cambio "se debe más bien mejorar para sus propios fines, construyendo sobre ella la teoría económica, cuya naturaleza ha sido suficientemente descrita en el primer capítulo" (Schumpeter, 1911). Si Schumpeter sostiene, por un lado, la necesidad de introducir en la teoría económica una concepción más dinámica, por otro, rechaza la idea de que para lograr este objetivo sea necesario recurrir a la historia o a otras ciencias sociales. Mejorar la teoría por medio de la teoría es su preocupación, lo que nos ayuda a comprender por qué los teóricos del desarrollo, retomarán de la enseñanza de Schumpeter sobre todo el concepto de innovación, que en su pensamiento se identifica con el concepto de desarrollo.

Esta identificación se hace clara en el siguiente pasaje: "Toda producción consiste en la combinación de materiales y de fuerzas que se encuentren a nues-

tro alcance. Producir otras cosas, o las mismas cosas de diferente modo, significa combinar estas cosas o estas fuerzas en modo diverso. Así, la nueva combinación se logra, con el tiempo, partiendo de la vieja; a cortos pasos, o a través de continuas adaptaciones, se obtiene un cierto cambio y eventualmente un crecimiento; pero no un nuevo fenómeno restado a la consideración del equilibrio, ni un desarrollo en el sentido nuestro. En la medida en que ello no se verifica, y por el contrario la nueva combinación puede producirse o efectivamente se produce, sólo que en modo discontinuo, surgen en cambio los fenómenos característicos del desarrollo" (Schumpeter, 1911).

De este fragmento se obtiene la distinción entre crecimiento y desarrollo. Hay crecimiento cuando se registran novedades no diferentes cualitativamente de aquellas preexistentes, hay desarrollo cuando se registran novedades cualitativamente diferentes de aquellas preexistentes. Si bien Schumpeter establece una diferencia sustancial entre crecimiento y desarrollo, no ve en cambio en el crecimiento y en el desarrollo dos procesos diversos, los interpreta sólo como dos tendencias, dentro de un mismo proceso, de evolución económica. En efecto, siempre según Schumpeter, no hay desarrollo cuando los cambios de la vida económica son impuestos desde fuera o son inducidos por la vida política o social.

Desarrollo y crecimiento aparecen así en el pensamiento de Schumpeter, como dos componentes del proceso económico. En la introducción a la edición española, escrita en 1941, nuestro autor sostiene: "Mis teorías pueden ser equivocadas; mis esquemas no son seguramente más que una de las tantas posibilidades, pero sí estoy seguro de dos cosas: primero, que se debe estudiar el capitalismo como un proceso evolutivo, y que todos sus problemas fundamentales derivan del hecho de que es un proceso evolutivo". Resulta así, que cuando Schumpeter habla de proceso económico, sobreentiende al capitalista y también que crecimiento y desarrollo no son otra cosa que dos momentos cualitativamente diversos de la evolución del sistema capitalista.

El análisis de Schumpeter se configura, de este modo, como un momento significativo para la teoría del desarrollo y del crecimiento, ya que nos permite descubrir la relación existente entre ellos y el concepto de evolución. Esta relación ha sido posible debido a que Schumpeter da al concepto de evolución una precisa dimensión histórica y, por consiguiente, que los conceptos de desarrollo y crecimiento no siendo otra cosa que conceptos derivados, tienen también una dimensión histórica.

La dimensión histórica de los conceptos de evolución, desarrollo y crecimiento está especialmente bien documentada en su estudio sobre los ciclos económicos. "Si las innovaciones están en la base de las fluctuaciones cíclicas no se puede esperar una forma única del movimiento cíclico, ya que los períodos de gestación y de asimilación de sus efectos por parte del sistema económico, no pueden ser iguales para todas las innovaciones que se encuentren en un determinado momento. Habrán innovaciones de duración relativamente larga y otras de menor duración" (Schumpeter, 1939).

Crecimiento y desarrollo son, por lo tanto, dos momentos cualitativamente diversos de la evolución capitalista entendida como proceso histórico. En este sentido, el análisis de Schumpeter regresa a otra corriente del pensamiento económico, la escuela histórico-económica alemana, a la que debe, en cierta medida, su convicción de que "la teoría económica no podrá jamás ser otra cosa que la teoría de una determinada época histórica".

3. *Historia y evolución en el pensamiento económico*

Del análisis del pensamiento de Schumpeter emergen tres puntos fundamentales: a) que los conceptos de crecimiento y desarrollo son dos aspectos cualitativamente diversos pero reconducibles al concepto de evolución; b) que los conceptos de crecimiento y desarrollo en el sentido usado por la teoría del crecimiento y del desarrollo son conceptos relativamente recientes; y, por último, c) que el concepto de evolución, del que derivan los de crecimiento y desarrollo, es el concepto de evolución histórica.

Con el fin de comprender por qué el concepto de evolución histórica y los conceptos de crecimiento y desarrollo se producen tan tarde en el pensamiento económico, pensamos que sería conveniente examinar el significado atribuido al concepto de evolución a partir del siglo XVIII. Sólo así, será posible comprender, entre otras cosas, cuándo y cómo nace la historia económica.

Es notorio que el concepto de evolución es un concepto del setecientos, que se refiere a la evolución física y biológica y no tiene por tanto una precisa configuración histórica.

La confirmación del hecho que el pensamiento económico del setecientos no atribuye al concepto de evolución una dimensión histórica nos la ofrece el pensamiento fisiocrático. Dupont de Nemours, por ejemplo, distingue dos fases económicas: aquella primitiva, no agrícola y aquella agrícola que representa la edad de oro del hombre. Pero sobre ésta pesa la amenaza del aumento demográfico, de la dispersión demográfica, del relajamiento en las relaciones sociales, condiciones estas que favorecen la aparición de diferencias y desigualdades. Como es fácil comprender, en Dupont de Nemours, como en los otros fisiócratas, está presente la concepción de un estado económico estacionario, regulado por el derecho natural y existe, por tanto, la tendencia a frenar la evolución histórica y a negarla (Bernard). El ideal de los fisiócratas es el de lograr a través de la economía una vasta contabilidad regulada por las leyes naturales a imagen del mundo físico y donde el hombre desaparece.

Del padre fundador de la economía política, Adam Smith, se podría esperar una concepción completamente diversa. Se ha dicho muchas veces que Smith hace del trabajo el nudo central de su análisis: el trabajo del hombre es el único generador de riqueza y gracias a él, el hombre domina las fuerzas de la naturaleza y por medio de la división del trabajo, crea la comunidad entre hombres, solidaria en las necesidades. Luego, es de suponer que en Smith hubiera una exalta-

ción del trabajo humano en términos históricos; en cambio, ello no sucede ya que en su pensamiento el concepto de evolución es independiente de los hombres, los que, a pesar de sus errores, van hacia un progreso ilimitado.

En sentido contrario a lo que hemos afirmado, se podría argüir que Smith reconoce tres fases evolutivas: la agrícola, la manufacturera y la orientada hacia el comercio exterior. Pero en el fondo, esta distinción evolutiva se apoya en una abstracción y no en la evolución histórica, ya que ella se refiere a la orientación que toma el capital.

El elemento determinante para establecer si en el pensamiento de un determinado economista existe el concepto de evolución histórica está en el tipo de razonamiento económico. Smith, luego de haber sostenido que la fase primitiva "no pudo durar después de la primera introducción de la apropiación de la tierra y de la acumulación del capital" agrega que este estado "llegó a su fin mucho antes de que se cumplieran las mejoras más importantes en la capacidad productiva del trabajo; luego no tendría sentido indagar ulteriormente cuáles hubieran podido ser los efectos sobre la recompensa o salario del trabajo".

En este pasaje, se ve claramente que su recurrencia a la historia no es un recurso real; es sólo una metáfora para dar inicio a un determinado razonamiento económico. El hecho de que niegue la utilidad de una investigación concreta sobre este punto es una clara demostración.

Resulta, pues, evidente que Smith, si bien no niega la historia, termina por neutralizarla en su análisis. Esta neutralización de la historia no significa sólo la negación de la utilidad del análisis histórico, sino también —y sobre todo— la negación de la utilidad de la variable diacrónica en el análisis económico. El análisis económico a partir de Smith se configura esencialmente como un análisis estático y fundado en presupuestos teóricos y deductivos.

En Ricardo se puede constatar que los presupuestos teórico-deductivos del análisis de Smith se amplían ulteriormente, ya que la teoría económica adquiere, en cuanto ciencia, características similares a aquéllas de la lógica y de la geometría, lo que la convierte en una ciencia formal, universal, sistemática, independiente no sólo de las otras ciencias sociales sino y sobre todo de la historia y del análisis histórico.

Estas características de la teoría económica, que ya no serán abandonadas y que constituyen todavía hoy sus elementos de base, pueden ser posteriormente precisadas mediante el análisis de Ricardo. El ve en la lucha entre tierra, capital y trabajo por dividirse bajo la forma de rédito agrario, beneficio y salario, la riqueza generada de la producción, la premisa que llevará a la reducción del beneficio, al alza del rédito agrario en términos monetarios y reales y al alza de los salarios en términos monetarios pero no reales. Esta evolución conducirá a la economía hacia una situación estacionaria que será alcanzada cuando la tasa del beneficio sea tan baja que nadie tendrá interés en invertir.

La novedad del análisis de Ricardo no debe llevarnos a desestimar el hecho que se configura como un análisis de tipo ahistórico: la realidad económica aparece como una realidad extemporánea que desde el presente se proyecta, sin tener en cuenta la historia, hacia el futuro. Con Ricardo la teoría económica se define definitivamente como una ciencia ahistórica, en el sentido que el eje cronológico, la diacronía, no reviste ninguna importancia y el pasado en cuanto tal no viene considerado ya que no contiene ningún elemento de explicación.

La línea del pensamiento económico que, partiendo de los fisiócratas y pasando por Smith y Ricardo, se prolonga hasta nuestros días, configurando progresivamente la economía como ciencia autónoma de tipo teórico-deductivo, termina por cortar los lazos con el universo de los conocimientos que hoy día definimos ciencias sociales. Esto conllevó a una progresiva reducción del campo de análisis de la economía, creando las condiciones para el nacimiento de otras ciencias: la sociología, la antropología y en lo que nos concierne, la historia económica.

Mientras ocurría esta maduración de la ciencia económica, principalmente por obra de los ingleses, en Alemania, bajo la influencia del pensamiento romántico, se delineaba un pensamiento económico diverso, conocido con el nombre de escuela histórico-económica alemana que, a diferencia de la escuela inglesa, partía de presupuestos de tipo inductivo y daba al concepto de evolución una dimensión histórica.

En el análisis del pensamiento económico, la escuela histórico-económica alemana ha sido descuidada o, en la mejor de las hipótesis, ha sido juzgada negativamente por su tentativa de hacer derivar las leyes del desarrollo del análisis histórico económico. Sintetizar de esta manera esta escuela es, sin duda, un modo de disminuir su importancia poniendo en evidencia el aspecto más negativo, que representa solamente una parte de su contenido.

Bajo la común denominación de escuela histórico-económica han sido agrupados numerosos personajes de la cultura del ochocientos alemán como Friedrich List, Karl Knies, Bruno Hildebrand, Karl Bücher, Gustav Schmoller y Werner Sombart, sin tener en cuenta si pertenecen a generaciones diversas. List publica su obra más importante en 1841, mientras Sombart lo hace en 1902 y permanece activo hasta los años treinta. Por escuela histórico-económica alemana debe entenderse, no obstante las diferencias reconocibles en su interior, una corriente de pensamiento económico que rechaza la línea teórico-deductiva y ve en la evolución histórica el principio ordenador para el estudio de una determinada economía, el elemento capaz de identificar los factores que hacen posible el pasaje de un estadio económico a otro y de construir modelos ideales con el fin de facilitar el análisis estructural y dinámico de los diversos estadios económicos.

Esta corriente del pensamiento económico ha sido recientemente revalorizada con el fin de proveer una especie de precedente para la construcción de la teoría del desarrollo; en este sentido, de las características expuestas precedente-

mente ha sido revalorizada sólo la referente a la identificación de los factores que hacen posible el pasaje de un estadio económico a otro (Hoselitz). De este modo ha sido puesto en evidencia sobre todo el resultado del análisis más que el modo en que éste ha sido conducido, modo que, para nuestro fin, constituye en cambio el aspecto importante. Por medio del estudio del método analítico de la escuela alemana es posible ver la relación entre evolución histórica y teoría económica, o más bien, la posibilidad de convergencia entre análisis histórico y análisis económico a partir de la evolución histórica.

Si se observa el desarrollo de la escuela histórico-económica, se puede notar que en List la articulación de la evolución en cinco estadios (salvaje, pastoral, agrícola, agrícola-industrial y agrícola-industrial-comercial) persigue una doble finalidad: por un lado, le sirve para clasificar los elementos económicos del pasado y por otro, le sirve para identificar los instrumentos en grado de producir el pasaje de una economía agrícola a una economía agrícola-industrial, esto es, a explicar cómo es posible acelerar la evolución de una economía. List utiliza los estadios a dos niveles: con intención clasificatoria y como modelos analíticos para los últimos tres estadios. Para poder obrar en este sentido le ha sido necesario recurrir a la evolución histórica y establecer un nexo estrecho entre teoría económica e historia.

Partícipe de la misma impostación de List, pero más interesante, es sin duda Karl Knies, que ve una estrecha interacción entre evolución económica y todas las manifestaciones del espíritu humano. Al igual que los otros participantes de esta escuela, se opone a los economistas, que fundan el análisis deductivo en motivaciones del beneficio e interés individual y en cambio toma en consideración el conjunto de las motivaciones económicas y extraeconómicas de naturaleza individual y colectiva.

Gustav Schmoller, por su parte, insiste en el hecho de que el juicio económico es un juicio de tipo comparativo, ya que comporta el análisis comparativo de una determinada fase económica en relación con la precedente y con la siguiente. Afirma, además, que la evolución vista como una serie de estadios simplemente tiene como fin permitir la formulación de hipótesis ya que comporta solamente la utilización de una parte de la realidad histórica contenida en el proceso evolutivo. La importancia de Schmoller reside en su insistencia, en contraposición con el subjetivismo difuso del análisis económico teórico, en el hecho de que "no obstante sean el individuo y la familia los que trabajan, producen, comercializan y consumen, es el cuerpo social más amplio el que por su actitud y acción, tanto intelectual como práctica, crea todas aquellas adaptaciones a la sociedad, de los que depende la política económica de cualquier época".

Esta constante preocupación por definir la economía en relación con la evolución histórica, en relación con las otras ciencias sociales y como hecho colectivo y no individual, la encontramos también en el último exponente de esta escuela, Werner Sombart. Con Sombart se observa una evolución significativa de la escuela histórico-económica alemana, ya que elimina definitivamente el concepto de estadio, encontrándolo incapaz de aprehender la esencia y las formas

de la vida económica.

Sombart, que estudia esencialmente el capitalismo, lo analiza no como un estadio de la evolución económica, sino como un modo de proveer a las necesidades materiales, esto es, como un sistema económico. Para encontrar la esencia del sistema económico capitalista, Sombart establece que sus componentes, mentalidad, forma y técnica, sean analizadas mediante variables, cada una de las cuales constituida por un par de alternativas. El concepto de sistema económico permitirá, según Sombart, integrar teoría e historia, por lo que análisis económico y análisis histórico no se contraponen.

Si nos hemos extendido en el análisis de la escuela histórico-económica alemana ha sido para poner en evidencia cómo se ha mantenido, gracias a esta escuela que estuvo en grado de dar al concepto de evolución una dimensión histórica, una sólida interrelación entre esto último y el análisis económico. En el pensamiento económico inglés, en cambio, sin una reflexión capaz de dar al concepto de evolución una dimensión histórica, la relación entre análisis económico y análisis histórico, falta. La responsabilidad de esta falta de interrelación, no se atribuye al pensamiento económico clásico, sino al modo en que nace, apartado de la historia, el concepto de evolución en el siglo XVIII.

Este análisis nos puede ayudar a comprender el origen de la historia económica, la cual para nacer y desarrollarse necesitaba del concepto de evolución histórica. Tal origen se remonta por una parte a la escuela alemana que, empero, podía sobrevivir solamente en simbiosis con la economía. Por otra parte, la historia económica tiene también un origen inglés, que se encuentra en el hecho que abandonado el análisis evolutivo de la vida económica, se creó un espacio que fue ocupado por los historiadores. Ashley sostenía que la historia económica no competía con la economía y los economistas, sino que era "un sector de la historia general de las instituciones, que estudia los aspectos económicos de las instituciones sociales del pasado" (Clapham, 1930).

4. *Crecimiento, desarrollo e historia económica*

Hemos puesto en evidencia cómo la progresiva transformación de la economía en ciencia, permitió el nacimiento de la historia económica. En el tercer decenio de este siglo, la tendencia prevalente de la historia económica fue la de definirse en oposición no sólo de la teoría económica, sino también de la escuela histórico-económica alemana. Esto nos explica por qué la historia económica se presenta como una disciplina perteneciente a la historia de las instituciones e independiente de la teoría económica (Clapham, 1930). Su oposición a la escuela histórico-económica alemana nos explica además, por qué ella rechaza la teoría de los estadios económicos e interpreta en cambio la evolución histórica en términos de continuidad.

Este último aspecto está bien ilustrado por el máximo exponente de la historia económica inglesa de los años veinte y treinta, John Clapham, el que en su

estudio sobre la historia económica inglesa rechaza netamente la idea de que la revolución industrial sea interpretada en términos de ruptura y pone en cambio el acento sobre la continuidad del proceso económico (Clapham, 1938). En este sentido, es importante notar que si bien existían en el período 1920-1940 una serie de obras de historia económica que utilizaban el concepto de desarrollo, esto era interpretado simplemente como evolución.

En esos años, sin embargo, comienza a delinearse una actitud diferente por parte de los historiadores económicos, que inician una progresiva aproximación hacia la teoría económica. Tal aproximación se funda en la constatación que existe de las necesidades permanentes en la base de la vida económica, que conciernen, tanto a la teoría como a la historia económica (Heckscher, 1929). La relación entre análisis histórico y análisis económico surge por lo tanto de la observación de que el problema es fundamentalmente el mismo en todas las épocas y que, si bienes y servicios son insuficientes hoy día, lo mismo se deberá esperar para las épocas del pasado "cuando la oferta de los mismos era menor, cuando el hombre no había aprendido ni un décimo de lo que sabe hoy" (Heckscher, 1929). Esta aproximación a la teoría económica de parte de la historia económica no comportó, sin embargo, una sustancial modificación del concepto de evolución histórica, el que continuó siendo esencialmente interpretado como continuidad del proceso histórico. Se llega a esta conclusión observando la definición que Heckscher da de la historia económica: "El objeto de la historia económica es mostrar cómo los medios escasos e insuficientes han sido usados para satisfacer las exigencias humanas en las distintas épocas; cómo el carácter de este problema se ha modificado y desarrollado" (Heckscher, 1939).

De lo que hemos leído, surge que en la historiografía económica inglesa entre el 1920 y el 1940, el centro de interés no estaba todavía constituido por los problemas relativos al crecimiento y al desarrollo. Se ha verificado solamente una aproximación a la teoría económica que podrá ser la premisa para una reelaboración del concepto de evolución en términos de crecimiento y desarrollo.

Para no extendernos excesivamente, creemos oportuno trasladarnos ahora a los primeros años sesenta y ver cómo maduraron los fermentos que se delineaban en los años cuarenta. Obviamente nos limitaremos a establecer las líneas de tendencia y a señalar algunas manifestaciones concretas.

Al inicio de los años sesenta se registra una notable difusión de la problemática, inicialmente inglesa, en la Europa continental, en los Estados Unidos y en algunas áreas extraeuropeas.

Las temáticas afrontadas pueden ser sintéticamente señaladas como aquellas relativas al período entre la revolución industrial inglesa y nuestros días. El arco temporal en el que se verifica la mayor concentración de los estudios es el comprendido entre el 1750 y el 1914. La edad industrial y los problemas del crecimiento económico son la problemática central de esta historiografía económica que con sus estudios ha contribuido a proveernos de nuevas interpretaciones y críticas de la vida económica del capitalismo.

trata del estudio de Rostow, en el que intenta definir los estadios a través de los cuales pasan todas las sociedades para lograr el desarrollo y evolucionar hacia el mítico futuro del consumo de masas. El aspecto negativo no consiste, a nuestro entender, en el querer establecer estadios en la evolución económica sino, más bien, en el haber dado de la sociedad y de la economía preindustrial una visión negativa, bosquejándola como una sociedad estática. Otro elemento negativo en el análisis de Rostow se encuentra en el hecho de querer establecer a toda costa, pasajes obligados para asegurar el desarrollo económico, pasajes que son la consagración de lugares comunes historiográficos (desarrollo tecnológico, espíritu de empresa, etc.) o sino banales afirmaciones voluntaristas (en la transición hacia el desarrollo la tasa de inversión y de ahorro debe superar del 5 al 10% o más al rédito nacional).

Hacia finales de los años sesenta se observa, empero, el progresivo marchitamiento de esta tendencia de la historia económica. El estudio de North se ubica en un momento de cambios: el manifestarse de un nuevo filón historiográfico, la *new economic history* que procediendo de los Estados Unidos, se extenderá progresivamente a otras áreas geográficas, impulsando la historia económica a una nueva relación con la teoría económica que comportó, de hecho, el progresivo abandono de la problemática del crecimiento.

5. La escuela de "Annales"

No obstante sus contradicciones, la historiografía del crecimiento económico ha servido para renovar profundamente la historia económica y para acercarla más a la economía. El estímulo de fondo, empero, provenía de la economía, ya que la historia económica era una disciplina enseñada exclusivamente en los departamentos y en las facultades de economía.

Que la necesidad de una convergencia entre historia y economía era sentida profundamente también por los historiadores nos lo muestra la evolución que es posible encontrar en lo que por comodidad definimos la escuela "Annales. *Economie, société, civilisation*", nacida en 1929.

Para la escuela "Annales", justamente porque estaba constituida esencialmente por historiadores, el problema central no era el de dar al concepto de evolución una dimensión histórica, sino el de romper con una visión de la historiografía, entendida como descripción de los hechos y poner en cambio el acento en los diversos tiempos que se pueden reconocer en la evolución histórica (Braudel, 1969).

La caracterización inicial de la escuela "Annales", es su oposición a la historiografía tradicional, a partir de la cual, Lucien Febvre y Marc Bloch, sus fundadores, irán delineando una profunda renovación historiográfica cuyas consecuencias serán largamente sentidas, no sólo a nivel francés, sino también a nivel internacional.

LeRoy Ladurie ha puesto justamente en evidencia que "la novedad esencial de Febvre y Bloch no estaba en el pasaje de la "cualidad" a la "cantidad"; ella residía más bien, en el hecho que estos dos historiadores abandonaban sistemáticamente el "hecho" para interesarse en los datos profundos, en las estructuras y en la larga duración" (LeRoy Ladurie, 1973).

Esta búsqueda del largo plazo nos explica los motivos que llevaron a Febvre y Bloch a ver la historia como historia del paisaje humanizado, como historia de la mentalidad, como historia económica. No hay motivo para asombrarse si ya en 1930 Febvre define el libro de F. Simiand como "*un livre de chevet*" para el historiador (Febvre, 1962). Lo que fascinaba a Febvre de la obra de Simiand era el que éste consideraba la historia como ciencia inductiva y no deductiva, cuyo instrumento esencial era la estadística. Será este método, inductivo, experimental de Simiand, el que proveerá por muchos años, por lo menos hasta los años cincuenta, el fundamento teórico-empírico a la historia económica, realizada por la escuela "Annales".

La publicación de parte de Simiand (1932) de una obra monumental sobre el salario, basada en el estudio concreto de series de salarios, precios y producciones, en la correlación de estas series con indicadores sociales y en el análisis de fases de crecimiento y de contención, tuvo un efecto todavía más directo en los historiadores ya que les daba un ejemplo de cómo debían ser analizados los fenómenos cuantitativos.

En los años treinta adviene una conjunción entre los enfoques de larga duración cualitativos y los enfoques a mediano y largo término cuantitativos, que se concreta en los estudios de C.E. Labrousse (1933), y que proporciona el modelo de una rigurosa historia económica cuantitativa.

Pero es la obra de F. Braudel (1949) la que constituye la síntesis más rigurosa de estas dos líneas historiográficas y representa, además, el punto de partida de una revitalización de la escuela "Annales". Es con Braudel, en cuanto fundador de la *VI section* de la *Ecole Pratique des Hautes Etudes*, que la escuela adquiere una dimensión internacional y establece una mayor interrelación entre historia y ciencias sociales, creando las premisas para el interés en los problemas del crecimiento y del desarrollo económico.

Esta renovación de la escuela "Annales" que se puede ubicar al inicio de los años cincuenta, tiene como punto fundamental el que "un diálogo puede y debe instaurarse entre las varias ciencias humanas, sociología, historia, economía" (Braudel, 1969) y es por lo tanto, por definición, una historiografía de tipo interdisciplinaria. Precisamente porque es historiografía, Braudel escribe en 1950, es que "es necesario para los historiadores remontar la pendiente, reaccionar contra lo fácil en su trabajo, no estudiar sólo el progreso, el movimiento victorioso, sino también su oponente" (Braudel, 1969). La inercia, la contención, la permanencia, vienen así definidas como problemáticas históricas y económicas en las que es posible una convergencia entre análisis histórico y análisis económico. Lo nuevo no se puede explicar sin una adecuada comprensión de lo viejo, o para de-

circlo con Braudel, el presente explica el pasado y el pasado explica el presente.

Existe, también, otra problemática central en la escuela "Annales" de gran importancia para el análisis histórico del desarrollo: el problema de la continuidad y de la discontinuidad. Este problema se presenta estrechamente ligado a la concepción de la larga duración y de la permanencia de las estructuras que por "lentas que vayan envejeciendo, cambian también" (Braudel, 1969).

Estas reflexiones de Braudel, que son un poco el manifiesto de la escuela "Annales", vienen ulteriormente elaboradas en 1958 (Braudel, 1969), dando un mayor espacio al eje temporal, a los sistemas, a las estructuras, reafirmando, además, la necesidad de borrar las fronteras entre las diversas ciencias sociales.

Los conceptos de desarrollo y de crecimiento no fueron usados explícitamente por la escuela al inicio de los años sesenta. Pero, los resultados logrados por esta escuela pueden ser usados para descubrir el significado de estos conceptos en los casos de sociedades que, para usar un término neutro, podemos definir preindustriales.

Existe, sin embargo, un estudio precursor, mal conocido y poco valorado, también en Francia, que usa explícitamente el concepto de crecimiento: es el estudio de Baehrel. Este estudio es mencionado no solamente por el uso consciente que hace del concepto de crecimiento, sino también por el hecho de que el crecimiento económico es definido, por primera vez, sobre la base de indicadores económicos que no son los habitualmente usados por la escuela "Annales", es decir los precios, sino una gama más amplia de indicadores que miden la producción, el rendimiento inmobiliario, los impuestos. En esta misma línea se mueve también el estudio más conocido de LeRoy Ladurie (1966).

Contemporáneamente al abandono de los precios como único indicador de la evolución económica se registra en el interior de la escuela "Annales" un progresivo interés por la cuantificación de otros aspectos de la economía preindustrial: el tráfico interoceánico (Chaunu), el movimiento portuario (Braudel, Romano), la acuñación monetaria (Spooner), la demografía histórica.

Pero no quisiéramos olvidar en la enumeración de las contribuciones más relevantes, los estudios de Jean Meuvret, que con su enseñanza en la *Ecole Pratique des Hautes Etudes* y sus breves pero sustanciosos artículos sobre los precios, sus mecanismos económicos y sobre la historia agraria y demográfica, ha contribuido fundamentalmente a aquello que los historiadores llaman hoy la economía y la sociedad de *ancien régime*.

De cuanto hemos dicho, surge que los centros de interés esenciales de la escuela "Annales" son la economía y la sociedad preindustrial y no el estudio de los fenómenos del crecimiento y del desarrollo económicos. Como ha señalado LeRoy Ladurie, los resultados esenciales de esta escuela describen y explican las "sociedades sin crecimiento", que se caracterizan por fuertes estructuras de contención, que "osifican todo el cuerpo social" y hacen imposible el incre-

mento de la producción; por una escasa mercantilización, ya que "innumérables productos son abarataados, autoconsumidos, en una palabra no conocen la mediación del mercado, ni de los precios", por una demanda elástica determinada por una población fluctuante y por una oferta rígida de productos alimenticios (LeRoy Ladurie, 1973).

6. *Hacia la superación de los conceptos de crecimiento y desarrollo*

Los conceptos de crecimiento y desarrollo generados por la teoría económica no marxista, consiguieron, como hemos visto, penetrar e influir en diversas tendencias historiográficas, suscitando un notable número de estudios que, si hubiesen sido adecuadamente recepcionados a nivel económico, habrían enriquecido y diversificado una buena parte de la teoría económica. Una demostración de la escasa audiencia otorgada por la teoría económica a los resultados de la historiografía, la encontramos en el estudio de Hicks, cuyo análisis histórico, además de ser deformado desde el principio por el uso de la economía neoclásica, no tiene en cuenta las contribuciones de los historiadores económicos y termina con disolver lo nuevo y lo viejo en una explicación histórico-económica basada en la mercantilización de la economía por lo que, hasta la revolución industrial, no es otra cosa que "la continuación del proceso de desarrollo mercantil".

Lo que nos puede parecer paradójico es que los conceptos de crecimiento y desarrollo hayan sido tomados también por la historiografía y por la economía marxista. Parece paradójico, ya que, como hemos dicho, estos dos conceptos nacen como consecuencia de la existencia en el pensamiento económico no-marxista de un concepto de evolución expresado en términos no-históricos. Del pensamiento marxista, que en cambio tiene de la evolución una concepción histórica, sería lógico esperar que hubiera permanecido indiferente a la moda creada por el pensamiento económico y por la historia económica no-marxista.

Encontramos, en cambio, que una corriente autodefinida neomarxista, retoma y reelabora el concepto de desarrollo en un contexto diverso. Esta corriente, de la que A. Gunder Frank es uno de los más netos exponentes, retiene que siendo la experiencia histórica de los países subdesarrollados, diferente de aquella de los países desarrollados, la teoría económica existente, hasta la marxista, no están en grado de explicar el subdesarrollo y el desarrollo contemporáneo; ya que no tienen en cuenta las relaciones económicas y extraeconómicas entre la metrópolis y sus colonias.

La tesis de Gunder Frank y de los neomarxistas pueden ser brevemente resumidas, diciendo que el sistema capitalista "ha penetrado en modo eficaz e integral hasta en los sectores manifiestamente más aislados del mundo subdesarrollado" (Gunder Frank, 1969). A la luz de esta tesis, todo aparece como capitalista: desde la conquista en adelante, América Latina no es otra cosa que un apéndice capitalista, por lo tanto subdesarrollado, de la capitalista Europa. En verdad, la tesis de Gunder Frank, no obstante su enorme difusión, no ha estado

en condiciones de influenciar seriamente el análisis histórico.

Obviamente esta corriente no tiene nada en común, no obstante la apariencia, con aquella línea marxista que tiene en Dobb uno de sus mayores exponentes. En el estudio de Dobb el concepto de desarrollo del capitalismo es sinónimo de evolución del capitalismo; no podía ser de otro modo, ya que la teoría marxista, a diferencia de la teoría económica no-marxista es al mismo tiempo evolutiva y teórica; es decir, funde en sí dos componentes que la economía no-marxista no pudo hacer convivir, sino como antítesis. Esto nos explica por qué en nuestro análisis la historiografía marxista no es tomada en consideración, excepto en los casos en que atendió de un modo u otro, los efectos de los conceptos de crecimiento y desarrollo.

Un ejemplo de la influencia ejercitada por los conceptos de crecimiento y desarrollo en la historiografía marxista lo encontramos en los estudios de Pierre Vilar. Los componentes de la escuela "Annales" lo incluyen entre los pertenecientes a ella. A través de su enseñanza en la *Ecole Pratique des Hautes Etudes*, Vilar logra hacer penetrar algunos conceptos históricos marxistas en una escuela que, no obstante su apertura ideológica, no puede definirse marxista. Cuando en la escuela "Annales", estaba de moda la historia de los precios, Vilar presenta el resultado de una investigación decenal sobre Cataluña, en la que muestra, sobre la base de numerosos índices cuantitativos, el progresivo pasaje de una economía tradicional a una economía moderna (Vilar, 1962).

Con Vilar se asiste, gracias a la teoría marxista, al intento de superar el concepto de crecimiento. Para Vilar (1970) el crecimiento hace siempre referencia a regiones, naciones, imperios, es decir, va referido a un determinado sistema económico, ya no a la economía como entidad abstracta. Vilar nos ofrece, además, a partir de la teoría marxista, una revalorización del concepto de transición, de modos de producción, de fuerzas productivas.

En este esfuerzo de superación de los conceptos de desarrollo y crecimiento, son más significativas las contribuciones de R. Romano, interesado en mostrar los diferentes niveles y, por diversas áreas geográficas, los fenómenos de discontinuidad y regresión --como la refeudalización de las economías latinoamericanas en el siglo XVIII-- (1963), y la ruptura, las contradicciones y los límites del fenómeno industrial (1976).

Estudios como los de Romano, a los que se puede agregar unos pocos más, como el de W. Kula sobre el sistema feudal y el de F. Mauro ocupado en la reconstrucción de un modelo histórico, son la excepción y no la regla. A pesar de ello, podemos afirmar que estos estudios pioneros llevan a demostrar cómo, con el progresivo marchitamiento historiográfico de los conceptos de desarrollo y crecimiento, fueron aflorando los distintos intentos de subrayar la naturaleza y los mecanismos de los sistemas económicos, de los modos de producción, a los que los problemas del crecimiento y del desarrollo se refieren. A nuestro modo de ver, sería justamente esta nueva vía la que debieran recorrer los estudios de historia económica.

Mientras los conceptos de desarrollo y crecimiento son superados gracias a una nueva reflexión que parte una vez más de considerar que la historia económica es una de las ciencias sociales, existe también una superación de hecho de estos dos conceptos mediante una mayor correlación, una subordinación más bien, con la teoría económica y en modo especial con la teoría económica neoclásica. En este sentido es significativa la evolución de la *new economic history*.

La *new economic history* aparece como uno de los resultados del desarrollo de las matemáticas aplicadas a la economía. Esta aplicación ha sido posible gracias a la teoría económica neoclásica, caracterizada por una tendencia subjetiva y microeconómica.

Si se examinan los primeros escritos de esta escuela, se puede observar que "el interés central de los nuevos historiadores económicos es todavía la descripción y la explicación del crecimiento económico", la novedad se encuentra en el hecho de que para lograr este objetivo, la nueva historia económica usa "la teoría económica como instrumento completo" (Fogel, 1965). Una docena de años más tarde, otro miembro de la nueva historia económica se expresa en cambio en estos términos: "Si los resultados de la nueva historia económica de los últimos quince años debieran ser sintetizados en una frase, tendríamos: en el siglo XVIII y XIX los hombres buscaron la ganancia en un modo tan claro y competitivo como podría desear un economista, soñando bandoleros y mercados perfectos" (Mc Closkey, 1976); de este resultado parecería completamente excluido cualquier interés directo por el crecimiento económico.

Pero si el núcleo central de la problemática de la nueva historia económica no fue el crecimiento económico, ello no significa que ella no haya contribuido a aliviar dudas, a alterar en cierta medida el orden formal que la teoría económica y del desarrollo creían haber establecido en lo que concierne a los factores que estén a la base del crecimiento mismo. El análisis de la nueva historia económica sobre el impacto de los ferrocarriles, la productividad en la agricultura, la industrialización, etc., ha permitido una parcial reinterpretación de la historia económica americana del siglo XIX (Fogel, Engerman, 1971) y también de la historia económica italiana (Toniolo).

No obstante sus méritos, la nueva historia económica es incapaz, por su extrema dependencia de la teoría económica neoclásica y de los instrumentos econométricos que dicha teoría hizo nacer, de pensar en términos de sistemas económicos, de estructuras, de ruptura histórica. Es una demostración el estudio sobre la esclavitud americana (Fogel, Engerman, 1974) en el que toda la problemática es esencialmente reducida a una cuestión de rédito de la fuerza-trabajo esclava. La verdad es que la teoría económica neoclásica no está en grado de proveer indicaciones útiles sobre cómo analizar los problemas de la coerción, de los mercados imperfectos y de todo ello comienza ya a darse cuenta la propia nueva historia económica, por lo que cabe esperar que ella termine por romper su relación de subordinación con la teoría económica neoclásica tributaria de una visión ahistórica del concepto de evolución.

BIBLIOGRAFIA

1. *La utilización de los conceptos de crecimiento y desarrollo.*

R. BARRE, *Le développement économique: analyse et politique*, Cahiers de l'Isea, Paris, 1958.

R.A. EASTERLIN, *Economic Growth*, in *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. IV, Macmillan, London, 1968.

E. GANNAGE, *Economie du développement*, Puf, Paris, 1962.

B. F. HOSELITZ, *Sociological Aspects of Economic Growth*, Free Press, New York, 1960.

S. KUZNETS, *Six Lectures on Economic Development*, Free Press, New York, 1959.

H. MYNT, *Economic Development*, in *Encyclopaedia Britannica*, vol. VI, Chicago, 1975.

F. PERROUX, *La théorie du progrès économique*, Cahiers de l'Isea, Paris, 1957.

2. *Evolución, crecimiento y desarrollo.*

J. A. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, Sansoni, Firenze, 1971 (1911).

ID., *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York, 1939.

ID., *Storia dell'analisi economica*, Boringhieri, Firenze, 1959 (1954).

3. *Historia y evolución en el pensamiento económico.*

M. BERNARD, *Introduction à une sociologie des doctrines économiques*, Mouton, Paris, 1963.

J. CLAPHAM, *Economic History as a Discipline*, (1930) ora in *Enterprise and Secular Change*, Allen & Unwin, London, 1953.

E. F. GAY, *The Tasks of Economic History*, (1941) ora in *Enterprise and Secular Change* cit.

E. GRENDI, *Sulla teoria dei sistemi e delle forme economiche*, Giappi-

chelli, Torino, 1971.

B. F. HOSELITZ, *Theories of Stages of Economic Growth*, in *Theories of Economic Growth*, Free Press, New York, 1960.

K. KNIES, *Die politische Oekonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode*, Schwetschke, Braunschweig, 1853.

F. LIST, *Il sistema nazionale di economia politica*, Isedi, Milano, 1972 (1841).

D. RICARDO, *Principi dell'economia politica e delle imposte*, Utet, Torino, 1948 (1817).

G. SCHMOLLER, *The Mercantile System and its Historical Significance*, Macmillan, New York, 1897 (1884).

A. SMITH, *Ricerche sopra la natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Ute, Torino, 1950 (1776).

W. SOMBART, *Il capitalismo moderno*, Utet, Torino, 1967 (1916).

4. Crecimiento, desarrollo e historia económica.

P. BAIROCH, *Rivoluzione industriale e sottosviluppo*, Einaudi, Torino, 1967 (1963).

J. CLAPHAM, *An Economic History of Modern Britain*, Cambridge University Press, Cambridge, 1938.

ID., *Economic History as a Discipline*, in *Enterprise and Secular Change* cit.

T. C. COCHRANE, *The American Business System. A Historical Perspective*, Harper & Row, New York, 1962 (1957).

A. H. COLE, *Business Enterprise in its Social Setting*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1959.

P. DEANE, W. A. COLE, *British Economic Growth, 1688-1959*, Cambridge University Press, Cambridge, 1962.

C. FURTADO, *Formazione economica del Brasile*, Einaudi, Torino, 1970 (1959).

E. F. GAY, *The Tasks of Economic History*, in *Enterprise and Secular Change* cit.

A. GERSCHENKRON, *Il problema storico dell'arretratezza economica*, Einaudi, Torino, 1965 (1962).

H. J. HABAKKUK, M. POSTAN (a cura di), *Storia economica Cambridge*, vol. VI: *La Rivoluzione Industriale e i suoi sviluppi*, Einaudi, Torino, 1974 (1965).

E. F. HECKSCHER, *A Plea for Theory in Economic History*, in *Enterprise and Secular Change* cit.

ID., *Quantitative Measurement in Economic History*, in "Quarterly Journal of Economics", 1939.

D. C. NORTH, *Growth and Welfare in the American Past*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1964.

W. W. ROSTOW, *Gli stadi dello sviluppo economico*, Einaudi, Torino, 1962 (1960).

B. H. SLICHER VAN BATH, *Storia agraria dell'Europa Occidentale (500-1850)*, Einaudi, Torino, 1972 (1963).

5. *La escuela de "Annales"*

R. BAEHREL, *Une croissance: la Basse-Provence rurale (fin XVI^e siècle-1789)*, Sevpen, Paris, 1961.

F. BRAUDEL, *Civiltà e imperi nel Mediterraneo nell'età di Filippo II*, Einaudi, Torino, 1953 (1949).

ID., *Civilisation matérielle et capitalisme (XV^e-XVIII^e siècle)*, Colin, Paris, 1967.

ID., *Scritti sulla storia*, Mondadori, Milano, 1973 (1969).

F. BRAUDEL, R. ROMANO, *Navires et marchands à l'entrée du port de Livourne (1547-1611)*, Sevpen, Paris, 1951.

P. H. CHAUNU, *Séville et l'Atlantique de 1504 à 1650*, Sevpen, Paris, 1955-1957.

L. FEBVRE, *Combats pour l'histoire*, Colin, Paris, 1953.

ID., *Pour une histoire à part entière*, Sevpen, Paris, 1962.

P. GOUBERT, *Beauvais et le beauvaisis au XVII^e siècle*, Sevpen, Paris, 1960.

- C. E. LABROUSSE, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, Dalloz, Paris, 1933.
- ID., *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Puf, Paris, 1943.
- E. LEROY LADURIE, *Les paysans du Languedoc*, Sevpen, Paris, 1966.
- ID., *Le territoire de l'historien*, Gallimard, Paris, 1973.
- J. MEUVRET, *Etudes d'histoire économique*, Colin, Paris, 1971.
- F. SIMIAND, *Cours d'économie politique*, Domat-Montchrestien, Paris, 1930.
- ID., *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Alcan, Paris, 1932.
- F.C. SPOONER, *L'économie mondiale et les frappes monétaires en France (1493-1680)*, Sevpen, Paris, 1956.
6. *Hacia la superación de los conceptos de crecimiento y desarrollo.*
- M. DOBB, *Problemi di storia del capitalismo*, Editori Riuniti, Roma, 1970 (1946).
- R. W. FOGEL, *The Reunification of Economic History with Economic Theory*, in "The American Economic Review", n. 2, 1965.
- R. W. FOGEL, S. E. ENGERMAN (a cura di), *The Reinterpretation of American Economic History*, Harper & Row, New York, 1971.
- ID., *Time on the Cross*, Little, Brown, Boston, 1974.
- A. G. FRANK, *Capitalismo e sottosviluppo in America Latina*, Einaudi, Torino, 1971 (1967).
- ID., *America latina: sottosviluppo o rivoluzione*, Einaudi, Torino, 1971 (1969).
- J. HICKS, *Una teoria della storia economica*, Utet, Torino, 1971 (1969).
- W. KULA, *Teoria economica del sistema feudale*, Einaudi, Torino, 1970 (1962).
- F. MAURO, *Des produits et des hommes*, Mouton, Paris, 1972.
- D. N. MCCLOSKEY (a cura di), *Essays on a Mature Economy: Britain*

after 1840, Methuen, London, 1971.

ID., *Does the Past have useful Economics?*, in "Journal of Economic Literature", 1976.

R. ROMANO, *Mouvements des prix et développement économique. L'Amérique du Sud au XVIII^e siècle*, in "Annales Esc", n. 1, 1963.

ID., *Tra due crisi: l'Italia del Rinascimento*, Einaudi, Torino, 1971.

ID., *Industria: storia e problemi*, Einaudi, Torino, 1976.

G. TONIOLO (a cura di), *Lo sviluppo economico italiano, 1861-1940*, Laterza, Bari, 1973.

P. VILAR, *La Catalogne dans l'Espagne moderne*, Sevpen, Paris, 1962.

ID., *Sviluppo economico e analisi storica*, Laterza, Bari, 1970.

la revista

En el número sexto hemos publicado:

Javier Iguñiz/Qué política económica es la de Ulloa

Luis Maira/La política latinoamericana de Reagan

Perry Anderson/Socialismo existente y socialismo posible

Elena Alvarez/Agricultura y alimentación

las suscripciones, por cinco números, para el extranjero cuestan veinte dólares más cinco dólares de correo aéreo; y para el Perú, tres mil soles más mil soles de portes. Se puede solicitar desde el primer número; dirigirse a: Pachacútec 1155, Lima 11.

ECONOMIA Y PATRIARCADO: LA CONDICION DE LA MUJER EN EL SISTEMA CAPITALISTA

Roberto Miró Quesada

LAS RAICES DE LA FAMILIA CAPITALISTA

Ciertamente, la familia ya existía antes del advenimiento del capitalismo en el siglo XV, pero la familia, esa célula 'natural' y 'universal' inherente al género humano, ha estado siempre ligada, como producto y consecuencia, al sistema económico vigente. Así, la estructura familiar anterior al capitalismo no es la misma que aquella que aparece posteriormente al siglo XV, y menos aún a la que se estructura con el desarrollo del industrialismo. La Reforma Protestante apareció en el momento en que el poder económico de los artesanos y los campesinos con tierras llegaba a su máximo apogeo (aunque ya había empezado a declinar en ciertos lugares). La imagen de la familia que la Reforma trajo provenía de dos fuentes: el patriarcado prevaleciente entre los artesanos y campesinos con tierras; y las grandes familias patriarcales del Antiguo Testamento. La opinión que la Reforma tuvo de la familia no fue únicamente retórica, sino muy precisa, pues determinaba claramente cómo debían ser las relaciones entre marido y mujer, la sexualidad, el amor, el matrimonio y el divorcio, dejando muy poco a la imaginación. En este código, la Reforma estableció un balance muy específico entre marido y mujer, dejando claramente sentada la subordinación de la segunda al primero.

Por otra parte, sin embargo, el protestantismo contribuyó —quizá inintencionalmente— a mejorar la posición de la mujer, aunque delimitando muy estrechamente su rol. La filosofía protestante acerca de la función de la mujer y la familia estuvo fuertemente enraizada en la concepción que de la casa habitación

tenían los artesanos y los campesinos con tierras. Estas ideas fueron cambiando lenta pero irreversiblemente conforme fueron siendo apropiadas por sucesivas generaciones cuya experiencia familiar iba siendo más bien burguesa. En este proceso, su idealización del hogar fue una de sus 'contribuciones' más importantes a la posteridad, una herencia que encontró su sustancia en la división capitalista del mundo entre trabajo y hogar, lo público y lo privado. Inconscientemente, esta división era una manera de defenderse de un mundo exterior (capitalista) que se intuía como deshumanizado. En esta separación entre producción y consumo, trabajo y hogar, trabajo no doméstico y trabajo doméstico, entre la cosa pública y la cosa privada, la división sexual del trabajo, tan característica en el capitalismo, empezó a desarrollarse velozmente. Con el desenvolvimiento del capitalismo, la identificación del hombre con la producción y de la mujer con el consumo, empezó igualmente a tomar forma. Esta relación, sin embargo, en un principio sólo coincidió con la burguesía, pues las mujeres proletarias fueron lanzadas —con sus hijos— al trabajo casi desde un comienzo, especialmente cuando el industrialismo empezó su ascenso definitivo. Anterior a este desarrollo de la industria, el manejo de la casa familiar parece descansaba tanto en el hombre como en la mujer de manera más o menos equilibrada.

La emergente burguesía dependiente del capital —es decir, de la plusvalía generada por los que no tenían tierras— empezó a formarse a partir de los campesinos con tierras, los artesanos y los comerciantes, y fue en el curso de esta separación entre trabajo y capital, producción y consumo, hogar y trabajo, lo público y lo privado, que la mujer burguesa adquirió esa particular identidad que poco a poco fue pasando a la mujer de la nobleza y luego a la mujer proletaria. Las esferas del consumo, el hogar, la domesticidad y lo privado devinieron poco a poco su *habitat* 'natural'.

A fines del siglo XVII dos clases de mujeres empezaron a distinguirse claramente: una destituida, la otra privilegiada; una sobrecargada de trabajo, la otra inútil. Y esta diferenciación dependía de la clase social del esposo. Fue, pues, la división capitalista entre capital y trabajo lo que propició que la mujer fuera circunscribiéndose a ese *habitat* doméstico. Es cierto que durante el sistema de producción feudal el lugar de la mujer estuvo también en el hogar, pero el hogar burgués fue solamente un lugar para vivir, no para trabajar; un lugar para una sola familia, y no el punto de unión de una comunidad más amplia como fue el caso feudal. El hogar feudal era sobre todo una unidad de trabajo en la que se vivía, se trabajaba y en donde se compartía la existencia con todos los que formaban parte de la empresa. Hogar y trabajo no estaban separados, y el trabajo doméstico y el no doméstico no eran sino instancias de un sólo y mismo trabajo. Con el capitalismo esto cambia radicalmente, y mientras el mundo femenino —el hogar— se reduce en tamaño y perspectiva, el mundo masculino en cambio se expande hacia los negocios, la política, las profesiones, el comercio, las colonias. La familia dejó de ser una unidad productiva, y este proceso —el declinamiento de la industria familiar y doméstica— destruyó la interdependencia entre marido y mujer, ocasionando la identificación de la vida familiar con lo privado, el hogar, el consumo, la domesticidad... y la mujer. La mujer feudal, cualquiera fuese su cla-

se social, era productiva económicamente, pues la familia era una unidad productiva.

Con la separación entre el trabajo y el hogar, el rol de la familia en la sociedad se fue oscureciendo. La vida familiar, la intimidad, el amor —y la mujer— empezaron a verse como algo totalmente separado del sistema económico. Igual ocurrió con la religión. Los principios éticos y morales fueron circunscritos al interior del hogar, en el ámbito de la vida privada. Los hombres fueron instruidos acerca de cómo tratar a sus esposas, sus hijos, sus padres, pero ciertamente no de cómo tratar a sus trabajadores, sus negocios o sus clientes. Las mujeres, igualmente, fueron instruidas acerca de cómo comportarse. Este relegamiento de la religión al ámbito del hogar dio pie para que fuera tomando cuerpo la creencia de que los principios morales eran un aspecto de las relaciones personales, legitimando la idea de que la familia no jugaba ningún rol en la economía.

Bajo estas condiciones, el rol de la familia juega un doble papel: por una parte, la transmisión de la propiedad (o de la no propiedad) —la mayor función de la familia en la sociedad clasista, de acuerdo a Engels— y, por otra parte, la reproducción de la ideología patriarcal. Al igual que la reproducción de la fuerza de trabajo, estos roles se asientan en bases generacionales y en el transcurrir de la vida diaria. La familia, igualmente, opera como el lugar privilegiado del consumo, que es esencial para la circulación de mercancías en el sistema productivo capitalista. La relación entre producción/reproducción/consumo cambia históricamente, determinando de esta manera los cambios en la estructura familiar y en la división sexual del trabajo; cambios que en última instancia están determinados por los cambios en el modo de producción.

De esta manera podemos definir a la familia como aquella unidad cuya función es mantener y reproducir la fuerza de trabajo. Dicho más directamente: la estructura familiar está determinada por las necesidades del sistema económico en un momento determinado de dotarse de una determinada fuerza de trabajo. Las fluctuaciones en las necesidades económicas de una determinada fuerza de trabajo, los requerimientos de la familia por un salario estable, y las necesidades del padre y de los hijos en alimentarse, entran en contradicción, a pesar de que estos tres requisitos trabajan en el reforzamiento de la familia. La mujer, en su doble rol de esposa y trabajadora, es el punto de intersección entre ambas fuerzas contradictorias. Hay, pues, una contradicción en la posición de la familia dentro del capitalismo.

EL SISTEMA PATRIARCAL

Mientras la familia nuclear es llevada a adquirir preponderancia, la complejidad de la sociedad de clases fuerza al sistema de parentesco a retroceder, ha-

ciéndolo arcaico. Así, el tabú del incesto¹, por ejemplo, resulta innecesario en una sociedad industrial, y sin embargo, por alguna razón, éste subsiste. La ideología capitalista que considera la unidad familiar como 'natural' está en flagrante contradicción con el sistema de parentesco tal como éste se articula a través del complejo de Edipo², que en nuestra sociedad se expresa dentro de los confines de la familia nuclear. El capitalismo ha hecho que la ley patriarcal se vuelva redundante. Esta es una contradicción básica del modo de producción capitalista. Es más, el complejo de Edipo, que refleja la posición del individuo como sexualmente asimétrica con relación al padre, es inadecuadamente contenido y expresado en la familia nuclear desde el punto de vista sociológico e ideológico. Y es la mujer en su rol de reproductora quien se encuentra en el vértice de esta contradicción. La diferencia de clase, de situación social e histórica alteran la manera en que la femineidad se expresa; pero en relación a la ley paterna, la posición de la mujer es similar en cada caso.

La familia patriarcal permanece al interior de la sociedad capitalista, y esta persistencia es de fundamental importancia para el modo de producción capitalista. No obstante su posición contradictoria, la familia capitalista sigue siendo una unidad productiva en cuanto *transmite* valores de uso por parte de la mujer, quien es mantenida en una posición subordinada social, económica y legalmente. Si entendemos el concepto de patriarcado también como el control del hombre sobre la fertilidad y la sexualidad femeninas, entonces se ve claramente de qué manera el sistema patriarcal persiste a través de todas las clases sociales. No importa que este control sea ejercido directamente por el esposo —como en la familia burguesa— o a través de sistemas asistenciales —como en el caso del proletariado—, lo que interesa es que la institución a través de la cual este control se ejerce es, incuestionablemente, la familia patriarcal. En otras palabras, la familia permanece como una unidad económica en la cual la mujer depende del hombre.

Las estructuras patriarcales operan al interior de la historia, pero no al in-

1. Según Freud, la significación del término 'tabú' puede tener dos acepciones: lo que es sagrado, pero también lo que es peligroso, prohibido, sucio. Así, el tabú del incesto sitúa a las relaciones sexuales entre parientes cercanos como algo sagrado, pero también prohibido, peligroso y sucio. Este tabú está íntimamente relacionado con la exogamia; es decir, la prohibición de contraer matrimonio con personas del mismo linaje.
2. El complejo de Edipo es un conjunto organizado de deseos amorosos y hostiles que el niño siente hacia sus padres. Bajo su forma positiva, el complejo se presenta igual que en la tragedia griega que le da el nombre: desear la muerte del rival, que es del mismo sexo, y deseo sexual por el personaje del sexo opuesto. Bajo su forma negativa, se presenta a la inversa: amor por el padre del mismo sexo y odio celoso por el padre del sexo opuesto. Estas dos formas la positiva y la negativa, se encuentran en diverso grado en la forma llamada completa del complejo de Edipo. Según Freud, el complejo de Edipo se desarrolla entre los tres y cinco años, después de la fase fálica, y su declinamiento marca la entrada en el período de latencia. Revive en el período de la pubertad, y juega un rol fundamental en la estructuración de la personalidad y en la orientación del deseo humano.

terior de los modos de producción: dichas estructuras están sobredeterminadas en los diferentes modos de producción por las características más inmediatas de la formación social. En el capitalismo, por ejemplo, la familia es el lugar más indicado para la operatividad de las estructuras patriarcales y capitalistas en la medida en que estas estructuras tienen una efectividad coyuntural específica. De hecho, la familia puede ser definida exactamente como la relación de propiedad entre esposo y esposa. La familia así definida provee los términos de una relación psíquica, es decir, la constitución de los sujetos en la ideología. En estos términos, la familia deviene en algo más que un simple aparato estatal ideológico entre otros, constituye más bien el lugar privilegiado de operatividad de la ideología.

El término central aquí es el de patriarcado, y el uso de este término para describir relaciones concretas de propiedad y poder entre hombres y mujeres en la estructura familiar, así como para determinar la posicionalidad³ del sujeto (especialmente la del sujeto sexuado) y la constitución del inconsciente, no es por cierto mera coincidencia. La noción del patriarcado une, pues, las relaciones de propiedad con las relaciones psíquicas. El patriarcado —la autoridad del padre— es una estructura escrita al interior de la división sexual del trabajo; la propiedad (los medios de producción del intercambio de valores) es apropiada por los hombres, y estas relaciones de propiedad informan las relaciones familiares de manera tal que hacen posible que el hombre pueda apropiarse del trabajo y la persona de la mujer.

El concepto de patriarcado ha sido entendido como una estructura que informa sobre las relaciones sociales, las relaciones de producción y la propiedad privada (en el sentido de Engels). Alternativamente, también ha sido concebido como una estructura que informa sobre las relaciones psíquicas, la posición del sujeto y las estructuras simbólicas. Ambas alternativas no tienen por qué ser excluyentes. Las relaciones psíquicas pueden ser vistas como el lugar donde operan simbólicamente las relaciones sociales y de propiedad. Esta manera de encarar dichas relaciones conduce a una reformulación de la naturaleza de las relaciones familiares y a un replanteamiento del problema de la ideología. Es importante la yuxtaposición de los conceptos de familia e ideología, en la medida que la familia es comúnmente vista como el simple lugar donde opera la ideología, la producción de las relaciones de producción cuya real efectividad está, sin embargo, en otra parte, fuera de la familia. Esta noción es inmediatamente desplazada por la redefinición del concepto de ideología en términos de la creación de sujetos destinados a representar relaciones sociales.

3. Por posicionalidad se entiende el lugar —económico y psíquico— en que se encuentra el sujeto en un momento determinado.

PSICOANÁLISIS E IDEOLOGIA

Lo importante aquí es enfatizar que la problemática psicoanalítica ofrece una conceptualización del sujeto-en-la-ideología que lo muestra como no coherente: no simplemente como un agente de prácticas ideológicas, sino también como el lugar potencial de contradicciones o *perpetuas retotalizaciones*. Desde el momento en que la ideología es mirada desde esta perspectiva, y la efectividad del sujeto-en-la-ideología es cuestionada, la familia es vista bajo una óptica diferente en lugar de ser entendida como el lugar de las representaciones de las relaciones sociales/sexuales, la familia deviene el lugar donde se construye el sujeto-en-la-ideología. Y es precisamente debido al carácter histórico de las relaciones sociales, al interior de la familia, que ésta, en su especificidad histórica, debe poseer su propia efectividad en este proceso.

Se puede argumentar, por lo tanto, que la forma familiar en su especificidad histórica es crucial en el proporcionamiento de las condiciones de determinadas maneras de entrar en lo simbólico⁴, y por lo tanto que el carácter determinado de las relaciones sociales al interior de la familia es también crucial. Freud, y también Lacan, arguyendo acerca de una manera para enfrentar el complejo de castración⁵, echó mano del concepto de la familia patriarcal. La implicancia de esto es que la producción del sujeto-en-la-ideología tiene eficacia como proceso histórico. El problema subsiste, sin embargo, de que el concepto de familia patriarcal así expresado tiene una dimensión histórica demasiado amplia, haciendo difícil proponer una relación inmediata entre subjetividad, relaciones familiares y

4. El término 'lo simbólico' fue introducido por Jacques Lacan para distinguir tres registros esenciales en el campo del psicoanálisis: lo simbólico, lo imaginario y lo real. Lo simbólico designa el orden de los fenómenos a los cuales el psicoanálisis toma en cuenta en tanto son estructurados como un lenguaje. Este término también se refiere a la idea de que la eficacia de la cura encuentra su terreno en el carácter fundador de la palabra.
5. Este complejo está centrado en el fantasma de la castración, el cual proporciona una respuesta al enigma que para el niño tiene la diferencia de sexos (presencia o ausencia del pene). La estructura y los efectos del complejo de castración son diferentes en el niño y la niña. El niño teme ser castrado por el padre como castigo por sus actividades sexuales, lo que le produce una fuerte angustia de castración. Para la niña, la ausencia del pene es sentida como un perjuicio que debe superar, negar o reparar. Para el niño, el agente castrador es el padre, la autoridad establecida. En el caso de la niña, la situación es menos clara, sintiéndose quizá privada del pene por la madre y no tanto castrada por el padre. Con relación al complejo de Edipo, la castración se sitúa diferentemente para ambos sexos: para la niña, la castración abre el proceso que la conducirá a desear el pene paterno, constituyendo así el momento de su entrada en el Edipo. Para el niño, la castración marca el comienzo de la crisis terminal del Edipo, impidiéndole al niño el objeto materno. La angustia de la castración inaugura para el niño el período de la latencia (declinación de la sexualidad a partir de los cinco años y hasta la pubertad), precipitando la formación del super ego (especie de juez o censor, heredero del complejo de Edipo). El complejo de castración es el momento en que el niño deviene sujeto sexuado.

formación social. Específicamente, en lo que al modo de producción capitalista se refiere, el psicoanálisis todavía no distingue entre la información de un sujeto de clase, tanto al interior de la burguesía como del proletariado. Sin embargo, esto no significa que haya un transhistoricismo en la problemática psicoanalítica. De acuerdo a Lacan, los cambios económicos, políticos e ideológicos destruyen la posicionalidad establecida sobre la cual se asienta el discurso ideológico. Si a esto agregamos que las relaciones familiares concretas en el capitalismo son en un sentido sus relaciones de propiedad y productividad diseñadas sobre relaciones patriarcales de propiedad, entonces el carácter específico de, por ejemplo, la autoridad paterna se desenvolverá a través de varias formas, las cuales de alguna manera (no especificada aún) proveerán diferentes condiciones para la entrada en el campo de lo simbólico y la construcción del sujeto sexuado.

El impulso de las relaciones imaginarias que caracterizan la llamada *fase del espejo*⁶, es una reconstitución de sujeto y objeto en una unidad. La fase del espejo es crucial en la producción del sujeto-en-la-ideología, ya que la operación de la ideología es reconstruir al sujeto coherente que ha sido problematizado por el rompimiento que define las relaciones imaginarias. El movimiento de la ideología deviene la institución de un ideal perdido, una vívida representación de la imaginaria unidad y coherencia del mundo. Si en la problemática *lacaniana* la fase del espejo es el momento estructural en el cual se instituye y se desenvuelve la posibilidad del discurso ideológico, es el complejo de castración, al completar el proceso inaugurado por la fase del espejo, el que representa el momento privilegiado de la construcción del sujeto sexuado, el hombre social y la mujer social. El trabajo de Freud moviliza la noción de patriarcado en el sentido en que Engels relaciona la familia monogámica, la propiedad privada y la opresión patriarcal en una escala que antecede al capitalismo y puede muy bien sobrevivirlo; es decir, que habría que pensar —al menos como hipótesis tentativa— en la posibilidad de un inconsciente histórico, por encima de las formaciones sociales. Donde el marxismo explica el desarrollo histórico y económico de la sociedad, el psicoanálisis, conjuntamente con el materialismo dialéctico, se muestra como el camino adecuado para entender la ideología y la sexualidad.

El mito de Edipo, para Freud, significa la entrada del hombre en la cultura; refleja el tabú del incesto (exogamia), el rol del padre, el intercambio de mujeres y la consiguiente diferenciación de los sexos. No se trata acerca de la familia nuclear, sino de la institucionalidad de la cultura al interior del sistema de parentesco y del intercambio de las relaciones exogámicas. Esto es lo que Freud consi-

6. La fase del espejo, de acuerdo a Lacan, es el momento de la constitución del ser humano, entre los seis y los dieciocho primeros meses; el niño, aún en un estado de impotencia y descoordinación motriz, anticipa imaginariamente la aprehensión y el dominio de su unidad corporal. Esta unificación imaginaria se opera por identificación con respecto a la imagen de lo parecido como forma total. Se ilustra y se actualiza por la experiencia concreta, en la cual el niño percibe su propia imagen en el espejo. La fase del espejo constituiría la matriz y el término de lo que será el yo. Es, también, la reconstitución de la perdida unidad entre sujeto y objeto.

deraba como el orden de toda cultura humana. Este mito, según Freud, no es otra cosa que un mito que expresa el orden patriarcal, que es específico a toda civilización. Si la sociedad quiere instituirse, la base biológica de la familia (padre-madre-hijos) debe transformarse. Por eso Levi-Strauss ha demostrado que los sistemas de parentesco no están basados en la familia nuclear. Freud fue particularmente insistente sobre el hecho de que el complejo de Edipo significó un acontecimiento universal que dio paso a la entrada del hombre en la cultura, en todo aquello que lo define como humano. Sin embargo, esto no quiere decir que el complejo de Edipo no asuma distintas formas de expresión con diferentes sistemas económicos y sociales. En la sociedad capitalista avanzada, el tabú del incesto y las relaciones de intercambio se expresan al interior de la familia nuclear.

Si partimos del postulado de Freud de que el ser humano es básicamente bisexual, veremos claramente que lo que el hombre no tolera en su igualdad con la mujer es la presencia de lo femenino en su propia naturaleza. Si esto es cierto, entonces lo que hay que precisar es el mecanismo cultural e institucional que ha hecho esta intolerancia posible, y su traducción en formas sociales. Esto nos lleva a considerar que hay diferencias biológicas entre el hombre y la mujer que están al comienzo del problema, y que son las facilitadoras de aquella intolerancia. El psicoanálisis puede ayudar a descubrir de qué manera estas diferencias biológicas básicas han sido trasladadas a esferas sociales. Así, el desarrollo del sistema patriarcal podría ser entendido mejor. Esto nos lleva a considerar que el modo de producción capitalista y el sistema patriarcal deben ser analizados separadamente. No podemos estudiar ambas instancias solamente en el punto en que se interpenetran, sino analizarlas separadamente rastreándolas hasta sus comienzos, y así llegar al punto coyuntural en que se contactan.

Althusser sugiere tres hipótesis para explicar la naturaleza de la ideología en general:

1) La ideología es una *representación* de las relaciones *imaginarias* de los individuos con sus condiciones reales de existencia. La ideología no es de ninguna manera una representación de la realidad.

2) La ideología tiene una existencia material. No es una idea etérea que existe únicamente en nuestras mentes. La ideología es una fuerza material; un nivel de la formación social que se articula con los otros niveles. Por lo tanto, todo análisis de la ideología es un análisis de las relaciones sociales propiamente tales, no el reflejo de las relaciones sociales en el mundo de las ideas.

3) La ideología interpela a los individuos en tanto sujetos.

La similitud entre el concepto freudiano del inconsciente y el concepto althusseriano de ideología, es sorprendente. El mecanismo de la ideología en general, como el del inconsciente, es un hecho omnipresente, una entidad trans-histórica. Desde esta perspectiva, es una entidad inmutable a través de la histo-

ria. La ideología, como el inconsciente, es eterna, no tiene historia.

Un adecuado análisis de la posición de la mujer en términos del materialismo dialéctico debe relacionar dicha posición con las relaciones de producción y reproducción en distintos momentos históricos. Al hacer esto, una de las principales preocupaciones debe referirse al carácter específico de la división sexual del trabajo y las implicancias de esta división en las relaciones de poder entre hombres y mujeres en diferentes coyunturas. Al mismo tiempo, sin embargo, la conexión entre estas relaciones y las relaciones sociales específicas del modo de producción es decir, las relaciones entre clases debe tenerse en cuenta.

LA DIVISION SEXUAL DEL TRABAJO Y LA TEORIA MARXISTA DEL VALOR

La división sexual del trabajo identifica a *todas* las mujeres como una categoría separada de trabajadores, integrando al sistema patriarcal incluso a mujeres solteras y que por lo tanto no tendrían que estar sujetas al dominio patriarcal al interior de la familia. Tomada como una organización del trabajo, la división sexual del trabajo divide toda actividad laboral en 'masculina' y 'femenina'. Debido a su estructura patriarcal, esta división subordina directamente (las secretarías) o indirectamente (bajos salarios para la mujer en la industria) los trabajos 'femeninos' a los 'masculinos'. La 'masculinidad' o 'femineidad' del trabajo no es, por lo tanto, inherente al trabajo en sí mismo; es más bien una identificación ideológica. La división sexual del trabajo sitúa a los individuos en trabajos y designa estos trabajos como específicamente sexuales. Esta es una operación ideológica característica del sistema patriarcal. Esto no impide que ciertas mujeres puedan ocupar trabajos 'masculinos' y viceversa; sin embargo, éstos no pierden por eso su carácter 'masculino' o 'femenino'.

Esta división sexual del trabajo trae consigo problemas que se articulan al interior de modos de producción específicos. Así, la relación entre el trabajo doméstico (trabajo necesario que se lleva a cabo al interior del hogar, fuera de las condiciones de producción del capitalismo), la reproducción de la fuerza de trabajo y la expropiación de la plusvalía (ésta fuera del hogar). La dominación que padecen las mujeres a través del trabajo doméstico y del trabajo asalariado no puede analizarse únicamente a través del sistema patriarcal. La sociedad capitalista es un sistema en el cual los hombres, en tanto que hombres, dominan a las mujeres. Pero la ideología que ha llevado esa dominación a grados específicos, es una ideología capitalista, clasista. No importa que la dominación masculina se haya ejercido antes del capitalismo: lo que interesa *ahora* es que esa dominación subsiste y que los dominadores, además de hombres, son capitalistas (de hecho o de derecho). Por lo tanto, es a través de ambas instancias, la patriarcal y la capitalista, que el problema de la dominación masculina debe ser abordado.

En el capitalismo, los dos sistemas en cuestión son la familia nuclear y el

trabajo asalariado. En el primero, la mujer y el hombre se definen uno con relación al otro, colocándose en posiciones asimétricas de producción, distribución y autoridad. En el segundo caso, la mujer ocupa una posición de desventaja con respecto al hombre asalariado, y generalmente también debe someterse a la supervisión masculina. Ambos sistemas están íntimamente relacionados y son contradictorios. Ciertamente, la distinción entre *trabajo* y *hogar* sólo deviene posible en el capitalismo, distinguiéndose una nueva *cualidad* entre la producción de valores de uso (debidos al trabajo doméstico) y la producción de valores de cambio (debidos al trabajo asalariado). Este último es el único que se considera como 'trabajo' propiamente tal, en parte debido al valor de cambio de la mercancía producida, pero fundamentalmente —y especialmente en el capitalismo— debido a que dicho trabajo es llevado a cabo a cambio de un salario. El trabajo doméstico permanece como una provincia femenina. No obstante, la mujer proletaria se desempeña *también* en trabajos productivos. Las condiciones de su entrada en la economía capitalista está, sin embargo, signada por sus relaciones pre existentes con respecto al trabajo doméstico, de manera tal que puede entrar en la categoría de un ejército industrial de reserva. La propiedad masculina *per se* deja de tener validez como base de la supremacía masculina en las sociedades clasistas, al menos en lo que al proletariado se refiere; sin embargo, esto no significa que la supremacía masculina deja de existir al interior de la familia proletaria.

Un análisis científico del modo de producción capitalista en las formaciones sociales que están dominadas por este sistema, requiere que sea claramente distinguido de otras formas de producción con las cuales se relaciona en dichas formaciones sociales. El trabajo doméstico y la gestión estatal, por ejemplo, deben ser distinguidas del modo de producción capitalista si queremos que su determinación por dicho sistema quede al descubierto; por el contrario, subsumir el trabajo doméstico y la gestión estatal en el modo de producción capitalista sería una negación del concepto marxista del desarrollo del capitalismo y su reemplazo por concepciones sociologistas y empiricistas que confunden el modo de producción con la formación social. Así, mientras el trabajo productivo es interno al modo de producción capitalista en el sentido que es necesariamente intercambiado por capital, las actividades que aseguran la existencia de estas condiciones son externas a dicho modo de producción, no importa cuan funcionales le puedan ser. Es únicamente reconociendo que la reproducción de la fuerza de trabajo se lleva a cabo *fuera* del sistema de producción capitalista (de una manera, sin embargo, determinada por éste), que el relativo atraso tecnológico del trabajo doméstico puede ser entendido.

Marx lo dice claramente: "Al interior de su proceso de circulación... el capital industrial, tanto monetario como mercantil, penetra la circulación de mercancías, de los más diversos modos de producción social con tal que produzcan mercancías. No importa si las mercancías son el resultado de una producción basada en el sistema esclavista, campesino..., comunal..., estatal..., o semi salvaje, etc.... El carácter del proceso de producción en el cual se origina es inmaterial" (*Capital*, vol II, p. 113). En estos términos de la teoría del valor, el trabajo doméstico tiene la propiedad, conjuntamente con otras formas concretas de tra-

bajo relacionadas a las mercancías, de *transferir* valor transformando los productos materiales. Por lo tanto, el trabajo doméstico, al trabajar sobre los medios de subsistencia de una manera utilitaria, transfiere *su* valor a la fuerza de trabajo, pero no añade valor. Esto reconcilia la necesidad del trabajo doméstico en la reproducción del trabajo mercantil con el carácter puramente privado e individual de dicho trabajo. El trabajo individual y concreto no puede devenir trabajo abstracto (creador de valor) sin, al mismo tiempo, ser reducido a la condición de trabajo, socialmente necesario: los aspectos cualitativo y cuantitativo establecidos en el intercambio son inseparables. Por lo tanto, aunque la fuerza de trabajo mercantil adquiera equivalencia con otras mercancías a través de su venta, el trabajo doméstico no puede igualarse con las otras formas de trabajo y por lo tanto no puede ser reducido a trabajo socialmente necesario y abstracto. Desde que, bajo la producción mercantil, el trabajo abstracto es la única forma a través de la cual el trabajo privado deviene trabajo social, el trabajo doméstico, a pesar de materializarse en un valor de uso social, permanece privado. Habiendo establecido que el trabajo doméstico no alcanza equivalencia cualitativa con otras formas de trabajo, como trabajo abstracto, entonces podemos ver ahora que tampoco alcanza equivalencia como trabajo social necesario (magnitud del valor). No hay ningún mecanismo a través del cual el trabajo doméstico pueda expresarse como trabajo socialmente necesario; no hay competencia entre 'unidades domésticas' a fin de minimizar el tiempo de trabajo encerrado en sus productos; las unidades familiares ineficaces no fracasan en la venta de su mercancía.

Mientras la fuerza de trabajo mercantil puede ser entendida como el producto del trabajo doméstico, no puede, sin embargo, decirse que la forma mercantil del producto influye en el proceso de la fuerza de trabajo doméstica, que su carácter como valor es tenido en cuenta. Esto es claro por el hecho de que el trabajo doméstico no se detiene al producirse una sobreproducción de este producto. Es decir, consecuentemente, el trabajo doméstico no puede ser entendido como trabajo abstracto, que es donde se origina el valor. Debido a que el trabajo doméstico es llevado a cabo *paralelamente* al trabajo practicado en el modo de producción capitalista, y por lo tanto es *desarrollado independientemente* de las regulaciones del trabajo a través del valor de sus productos, este trabajo doméstico no es igual e intercambiable con otros trabajos concretos, y por lo tanto no es trabajo abstracto (la forma histórica de igualamiento del trabajo en la producción de mercancías).

El trabajo doméstico no puede subsumirse en la producción mercantil debido a que las fluctuaciones en el precio de la fuerza de trabajo no afectan la manera en que el trabajo doméstico es llevado a cabo. Ciertamente, éste se sigue practicando aún cuando su producto —la fuerza de trabajo— no pueda ser vendido. Cuando el proceso de acumulación de capital lleva a las mujeres al sistema capitalista de producción como trabajadoras asalariadas esto no ocurre *a pesar de*, sino *además de*, su trabajo doméstico. Este punto banal es, sin embargo, significativo porque demuestra que el trabajo doméstico es practicado *independientemente* de la ubicación social que el trabajo obtiene a través del valor de su producto, y en este sentido es cualitativamente diferente del trabajo encerrado en el

salario, el cual fluctúa de acuerdo al precio de la fuerza de trabajo. Esto no significa, de ninguna manera, que el trabajo doméstico no es afectado por el proceso de acumulación de capital. Es precisamente debido a que el trabajo doméstico no es trabajo que pueda ser definido por la ley del valor, sino que es practicado independientemente de dicha ley, que puede decirse que no constituye una rama de la división social del trabajo que produce mercancías.

El trabajo productivo puede ser definido, entonces, como el trabajo que transforma el dinero y las mercancías en capital. En este sentido es que puede decirse que el trabajo productivo produce capital, y no en referencia al hecho de si el valor de uso producido puede re-entrar en la producción. Por lo tanto, los trabajadores comprometidos en la producción de bienes inmateriales y de lujo pueden ser considerados -en algunos casos- como llevando a cabo un trabajo productivo. Otra razón por la cual el trabajo doméstico no puede ser subsumido en el sistema de producción mercantil se debe al hecho de que en una economía mercantil el valor del trabajo es calculado colocándolo entre las distintas ramas de la producción mediante la ley del valor; y el equilibrio entre estas ramas determina el valor de intercambio de sus productos. *Toda producción mercantil es privada, individual y trabajo concreto, la cual se manifiesta como trabajo social, necesario y abstracto a través del intercambio.* Nuevamente Marx aclara el panorama: "Los productos del trabajo no devendrían mercancías si no fueran producto de trabajos privados los cuales se adaptan independientemente uno de otro y permanecen por sí mismos" (*Ibid*, vol I, p. 49). Así, no es porque el trabajo doméstico es privado que no puede ser abstracto, sino, por el contrario, es debido a que no puede convertirse en abstracto que el trabajo doméstico permanece privado.

LA ACUMULACION DEL CAPITAL Y EL TRABAJO FEMENINO

Es de fundamental importancia analizar la relación entre la familia y la organización de la producción en el proceso de acumulación del capital. La primera ventaja para el capital en el empleo de todos los miembros de la familia está en que el valor de la fuerza de trabajo tiende a decrecer, pues el costo de la reproducción es asumido por todos los miembros de la familia. Así, la porción de la jornada de trabajo que el trabajador dedica a su subsistencia, decrece, ayudando de esta manera a una mayor obtención de plusvalía. Según Marx, habrían varias razones para que el capital pague menos por la fuerza de trabajo femenina, además, de la anteriormente citada: 1) las mujeres necesitan menos entrenamiento, dado el tipo de trabajo secundario que realizan; 2) su dependencia del salario del esposo, cuya obligación es mantener a su mujer e hijos; 3) al trabajar fuera del hogar, la mujer se ve obligada a dedicar menos tiempo al mantenimiento del hogar, razón por la cual se deberá consumir más mercadería preparada, con lo cual gana la industria que produce dichas mercaderías. De esta manera, como lo dice Marx, el aumento salarial en el hogar debido al trabajo femenino, es ilusorio, pues aumentan los gastos de mantenimiento del hogar. Esto estaría demostrando

que es gracias a la existencia de la familia que el capital puede utilizar el trabajo femenino de manera particular como un ejército industrial de reserva.

Una ventaja final del empleo de trabajo femenino, tal como lo discute Marx en los capítulos de *El Capital* concernientes al proceso de trabajo, está en el hecho de que este trabajo ablanda la resistencia masculina hacia el desarrollo del capitalismo, típico del período manufacturero. Una implicancia de esto se ve en que la introducción de las mujeres y sus niños en el proceso productivo, al mismo tiempo que resulta ventajoso al capital, es resistida por los trabajadores masculinos, quienes luchan por mantener sus privilegios dentro del trabajo. Es decir, que la introducción de mujeres y niños significa una fuente de divisionismo al interior de la clase trabajadora.

No obstante estas ventajas, hay una flagrante contradicción entre capital y familia: la proletarización de la mujer significa una amenaza real para la continuación de las relaciones familiares al interior de la clase trabajadora, y por lo tanto para el beneficio que el capital obtiene de una estructura familiar basada en el trabajo doméstico de la mujer, la cual asegura la reproducción de la fuerza de trabajo a un costo relativamente bajo. Este riesgo, siempre presente en el capitalismo, es sin embargo recuperado debido a la intervención asistencial del Estado. La recuperación se da, asimismo, a través de la estructura patriarcal, que tiene una efectividad específica en relación a las estructuras del capital.

Es claro, pues, que la unidad familiar tal como la conocemos ahora no es de ninguna manera la simple expresión social de un instinto; por el contrario, la familia nuclear capitalista es el resultado de la acción directa del Estado. Sorprende, sin embargo, que desde el punto de vista de la clase trabajadora en su conjunto, dentro del capitalismo, el sistema familiar actual sea extremadamente inadecuado. Esto explica los esfuerzos estatales por *ajustar* a la familia en moldes específicos, y el hecho de que el Estado mismo tome a su cargo ciertas instancias del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo (tal como la planificación familiar, por ejemplo).

EL NIVEL CULTURAL

En el estudio de la posición de la mujer en la sociedad capitalista, la transición del feudalismo al capitalismo es crucial: no la industrialización, la urbanización o la modernización, sino la emergencia misma del capitalismo, que se da alrededor del siglo XV, precediendo al período industrialista en 150 años. Esto explica por qué el período industrial encontró una estructura familiar apropiada, y por qué la transición al industrialismo fue más fácil en occidente que en otras culturas.

La sociedad peruana, sometida al imperialismo internacional desde el siglo XVI, es el producto de múltiples y oscuras contradicciones. Incapaces de generar un capitalismo propio, entramos a la órbita capitalista a través de una sociedad

que, como la española, era a su vez dependiente. Lo que entró al Perú en el siglo XVI no fue solamente el imberbe capitalismo mercantil, sino también una feudalidad en decadencia. Esta combinación, ya de por sí explosiva, debió a su vez fusionarse (dominándola) con una estructura social fundamentalmente distinta, y que al parecer no se encontraba en su mejor momento. Todo esto genera un sistema productivo absolutamente caótico e imposible, imposibilidad de la que ahora, casi cinco siglos después, somos testigos presenciales. Y este sistema económico tan contradictorio genera una ideología que es una respuesta a semejante contradicción. Esta fusión dislocada de los diferentes modos de producción que se dan al interior de nuestra formación social, ha producido una ideología igualmente dislocada. No podemos esperar que los cambios económicos, por sí solos, nos cambien la manera de pensar. Ahora sabemos que las revoluciones —aquellas que son verdaderas— nunca son solamente económicas, sino también culturales. Ambas deben confluír para el cambio cualitativo de la sociedad, pero ello no significa que sus *tempos* corran paralelos; una puede empezar antes que la otra. Lo que trato de decir es que los cambios sociales cualitativos se dan en dos instancias separadas, aunque complementarias; y que el trabajo revolucionario debe ser, entonces, a dos niveles.

Hemos visto de qué manera la posición de la mujer en la sociedad está signada por dos instancias fundamentales: la económica y la patriarcal. En un sistema como el capitalista, la situación dominada de la mujer responde a circunstancias muy específicas, tanto económicas como ideológicas. El sistema patriarcal, que antecedió al capitalismo y pudo mantenerse vivo y fuerte en él, puede muy bien (y hay ejemplos concretos al respecto) seguir vivo y fuerte en el socialismo. Quizá nadie como la mujer para representar y sentir en carne propia las grandes contradicciones del capitalismo, debido a su condición de *doblemente* explotada. El estudio de la situación de la mujer en la historia del Perú debe ser, por eso, abordado con seriedad y rigor, pues podría darnos una pauta acerca del tipo de formación social en la que vivimos. Conjuntamente con el racismo —ese otro gran olvidado de la ciencia social peruana— el estudio de la mujer puede enseñarnos mucho acerca de la *visión del mundo* del hombre y la mujer peruanos, y a partir de ahí detectar evidencias acerca de la infraestructura que generó esa visión, y de la reacción ideológica que fue su respuesta. Como bien dice Raymond Williams: o la revolución cultural se asienta sólidamente entre las mujeres, o no será tal revolución ("Reflections on Bahro", en: *New Left Review*, No. 120, marzo-abril 1980).

BIBLIOGRAFIA

ALTHUSSER, L. (1971): "Freud and Lacan", en: *Lenin and Philosophy and Other Essays*. New Left Books, London.

— (1971): "Ideology and ideological state apparatuses", en: *Lenin and Philosophy and Other Essays*. New Left Books, London.

- BEECHEY, V. (1978): "Women and production: a critical analysis of some sociological theories of women's work", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- GAMARNIKOW, E. (1978): "Sexual division of labour: the case of nursing", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- HAMILTON, R. (1978): *The Liberation of Women*. George Allen and Unwin, London.
- KUHN, A. (1978): "Structures, patriarchy and capital in the family", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- KUHN, A. y Ann Marie Wolpe (1978): "Feminism and Materialism", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- LAPLANCHE, J. y J-B. Pontalis (1967): *Vocabulaire de la Psychoanalyse*. Presses Universitaires de France, Paris.
- MARX, K. (1974): *Capital*. Lawrence and Wishart, London.
- MCDONOUGH, R. y Rachel Harrison (1978): "Patriarchy and relations of production", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- McINTOSH, M. (1978): "The State and the oppression of women", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- SMITH, P. (1978): "Domestic labour and Marx's theory of value", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.
- WEST, J. (1978): "Women, sex and class", en: *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan Paul, London.



CENTRO DE ESTUDIOS TEORICOS (C.E.T.)

El Centro de Estudios Teóricos es una institución constituida para la promoción y el desarrollo de los estudios científico-teóricos, dentro del campo de las Ciencias Sociales y las Ciencias Naturales.

Ante el importante desarrollo logrado por la investigación científica en las Ciencias Sociales, se hace necesaria y urgente —para no limitar este desarrollo— la síntesis teórica de estas investigaciones de carácter específico, que permita lograr una visión de conjunto del movimiento económico y social de la sociedad peruana.

El C.E.T. se plantea colaborar en el desarrollo de esta tarea con los organismos y personalidades científicas que la emprendan, promover el mutuo conocimiento de los resultados obtenidos por las distintas escuelas de pen-

samiento e impulsar su debate.

El C.E.T. ha partido del estudio de lo que considera la piedra angular del trabajo científico teórico: el estudio de la Dialéctica. Se fundamenta en la necesidad de conocer las leyes más generales del movimiento de la sociedad, la naturaleza, el pensamiento y las formas de éste. Hacer consciente la Dialéctica es una necesidad ineludible, ya que la Lógica Formal resulta, para el trabajo científico-teórico, insuficiente. Actualmente se encuentra en preparación para su publicación el artículo: "La Dialéctica y el pensamiento científico-social sobre el Perú contemporáneo", en el cual se expone, brevemente, la fundamentación de nuestro proyecto de investigación y elaboración de la Dialéctica.

El Centro de Estudios Teóricos ha iniciado sus actividades en General Artigas 969. Pueblo Libre. Lima (21).

ESTADO, CAPITAL Y TRABAJO: EL DRAMA DE LA REFORMA DE LA EMPRESA, PERU 1970 - 1980 *

Francisco Durand

“La comunidad industrial quiere hacer el milagro de San Martín: que perro, pericote y gato coman de un mismo plato”.

Un obrero textil

INTRODUCCION

Hoy en día el tema de la reforma de la empresa industrial ha cobrado efímera actualidad al plantearse la posibilidad de su desaparición progresiva. En diez años y desde un inicio, la Comunidad Industrial ha estado signada por el drama de ser objeto de múltiples y sucesivos recortes.

Transcurrido ese tiempo es necesario analizar su trayectoria no porque sea intrínsecamente importante, sino más bien por la dinámica que generó entre capital, trabajo y Estado. De esta relación conflictiva, en un terreno poco común para este tipo de análisis —y paradójico, en tanto se trató de un ensayo de paz social— se puede extraer importantes conclusiones sobre la naturaleza concreta que asumieron las relaciones de clase y la manera en que se desarrollaron, durante una década, en torno a la Comunidad Industrial. Se intenta hacer un análisis que ponga el centro de atención en las relaciones de clase: relaciones sociales de producción y relaciones políticas de clase (de capital y trabajo con el Estado), que es la escena más adecuada para entender qué son en concreto las clases sociales en el Perú.

—La estructura del texto permite ver, primero, el objeto del drama —la Comunidad Industrial—, y los tres actores involucrados en ella. Luego se pasa a dar cuenta del proceso en dos fases: de 1970 a 1975 y de 1975 a 1980.

* Ponencia presentada en el Seminario: “La Clase Obrera, el Movimiento Obrero y el Estado en América Latina: tendencias y cambios recientes”, organizado por CLACSO en México, en noviembre de 1980.

I. LA REFORMA

1. Los mecanismos de participación.

El 28 de julio de 1970 fue promulgada la nueva Ley General de Industrias (D.L. 18350) que contenía, aparte de una serie de normas que regulaban la actividad manufacturera, un nuevo organismo llamado Comunidad Industrial (CI, en adelante), a través del cual se viabilizaba la reforma de la empresa para esta actividad.

El organismo estaba concebido para funcionar sobre la base de la deducción de un porcentaje de la Renta Neta de las empresas industriales. Este reparto, que era del orden del 250/0, constituía el motor de la CI. Cada año económico se deducía el 250/0 permitiendo a la CI lograr la participación de los "trabajadores" (ejecutivos, empleados y obreros) en tres niveles: distribución de utilidades (100/0 de la Renta Neta), acceso a la propiedad (con el 150/0 restante se compraban las acciones de la empresa, cuyo propietario colectivo era la CI, hasta el límite paritario del 500/0), y participación en la gestión (en tanto propietarios tenían derecho, de acuerdo a la proporción de acciones que poseían, a elegir representantes en el Directorio y un delegado a la Junta de Accionistas cuyo peso en el voto dependía también del monto de acciones comuneras).

De esta manera, el corazón de la reforma lo constituía el reparto de la ganancia. De acuerdo al ritmo con que funcionara, la CI podía lograr un mayor o menor reparto de utilidades, compra de acciones y, por ese medio, lograr fortalecer o no su capacidad de participación en los organismos más altos desde donde se ejerce la dirección capitalista. Una vez dada la reforma, los actores sociales de la fábrica —patrones y trabajadores— tendrían puesta su atención en el ritmo del motor, en tanto condicionaba los tres niveles de participación.

La reforma de la empresa alteraba la *forma empresarial* pero dejaba intocado, como veremos después, el fundamento de las relaciones de clase definido en torno al carácter *social* (colectivo) de la producción y la apropiación *individual* (privada) del valor encerrado en la mercancía. Sobre la base de la misma lógica capitalista, la unidad productiva funcionaba con nuevas reglas del juego, en donde *parecía* que el obrero alteraba cualitativamente su situación: era propietario, decidía, y tenía ganancias. Volveremos sobre el punto más adelante. Antes conviene ver otras características centrales de la CI.

a) Su radio de acción era considerablemente amplio. La ley estipulaba que las empresas industriales de 5 ó más trabajadores y/o con un volumen de ventas mayor al millón de soles debían formar CI. En 1971 ya existían 2,942 CCII con 179,059 trabajadores (Rodríguez, 1976).

b) Su funcionamiento era gradual, por tanto, expectante para los actores. Año a año la CI, de acuerdo a la masa de ganancia mostrada (luego discutiremos el alcance de este concepto), iba incrementando su participación.

c) Poco a poco, parte de la propiedad pasaba a manos de un propietario colectivo, la CI, hasta el 50o/o. Por tanto, el mecanismo se frenaba a las puertas de un control social de la propiedad. (Esta paridad y sus implicancias se explicarán al analizar a los promotores del proyecto cogestionario). Pero mientras se iba adquiriendo la propiedad, el *control real* y absoluto de la propiedad y la dirección se mantenían en manos de los capitalistas.

d) Esto explica por qué el obrero, formalmente propietario, seguía siendo obrero, sometido a la dirección capitalista. El hecho de que recibiera parte de las utilidades y dividendos de las acciones no implicaba que la plusvalía desapareciera, en tanto estos ingresos extraordinarios formaban parte de la remuneración a la fuerza de trabajo y se mantenía en esencia una apropiación privada del valor socialmente producido.

e) El hecho de que el motor de la CI lo constituyera el reparto de las ganancias tenía una serie de implicancias. De un lado, no sólo determinaba una actitud expectante sino también *fiscalizadora* por parte de la CI, que año a año seguía atentamente la evolución de las ganancias y observaba los gastos de la empresa visibles en el balance que obligatoriamente se entregaba a los comuneros. De otro lado, el desarrollo de las CCIJ iba a ser *necesariamente diverso* en tanto la masa y el nivel de ganancia variaban en razón de la importancia y el peso de la unidad productiva. Una empresa monopólica con avanzada tecnología y relativamente menos trabajadores, con niveles y masa de ganancia altos, determinaba una evolución rápida de la CI. Una pequeña fábrica de 6 trabajadores, con tecnología rudimentaria, que no arrojaba ganancias, determinaba un estancamiento de la CI. La reforma en cuanto a sus objetivos explícitos dependía del tipo de *capital industrial*.

f) A este problema —avance gradual de la CI como accionista— existía la posibilidad de *frenarlo* si los capitalistas consideraban este hecho como un objetivo de acuerdo con sus intereses. Una vía, contemplada en la ley, era la *re inversión*, pues aumentaba la masa de capital susceptible de ser adquirido. Otra vía era la de *esconder la ganancia* por vías legales o extralegales. Si recordamos lo dicho en el acápite anterior, veremos que sólo determinados tipos de capital (grandes y avanzados, en términos capitalistas) podían utilizar el recurso de la reinversión. La otra vía era un camino abierto a todo tipo de capital. De allí que creamos necesario hablar de dos tipos de ganancias. La *ganancia mostrada*, aquella que aparece en los libros de la empresa, y la *ganancia real*, que es mayor que la primera, proporción que puede asumir diversos camuflajes.

g) La CI tenía asimismo un carácter nacionalizante, en el sentido de que al obligar al capitalista a pasar parte de la propiedad a la CI, en el caso de empresas extranjeras, este tránsito implicaba su nacionalización.

2. Reforma y organización.

La Comunidad Industrial, como su nombre lo indica, pretendía encontrar en hombres socialmente distintos un elemento que los uniera; el hecho de ser gradualmente co-propietarios. Los comuneros —trabajadores estables a tiempo completo— eran los dueños colectivos de las acciones y como tal debían organizarse para tratar los asuntos derivados de la nueva situación en que estaban. Se reunían en Asamblea General —el organismo máximo— que democráticamente elegía un Presidente, Secretarios y Directores comuneros quienes conformaban el Consejo de la CI. El primero los representaba y además asistía a la Junta de Accionistas, los terceros iban a las sesiones del Directorio y su número crecía a medida que aumentara el “capital comunero”. Podían ser elegidos dirigentes comuneros aquéllos que no tuvieran cargo sindical ni fueran accionistas. Los representantes de la nueva organización parecían así representar algo nuevo y alejado de la vieja y terca realidad laboral del capitalismo.

Los dirigentes de la CI, eran elegidos de acuerdo al voto democrático. Por lo tanto, los distintos estamentos sociales de la fábrica tenían la posibilidad de ser representados en razón directamente proporcional a su número. En otras palabras, los obreros por ser mayoría en las fábricas estaban en condiciones —si actuaban en bloque— de elegir como Presidente, Secretarios y Directores a delegados obreros.

El asunto era de importancia. En la Junta de Accionistas y en el Directorio se tomaban las decisiones más importantes y se poseía información acerca de la situación de la empresa en sus distintos aspectos. Ahora bien, aunque fuera tan sólo una instancia *formal* de decisión no por ello dejaba de ser importante.

La Comunidad Industrial, por último, contaba con recursos materiales. Las entradas económicas, que dependían fundamentalmente de la ganancia mostrada de la empresa, estaban dadas por los dividendos, de los cuales se tomaba entre 20 a 25o/o para gastos de administración. A ello se añadía lo recibido por los Directores comuneros por asistir a las sesiones del Directorio (llamadas dietas).

Conviene aclarar los problemas que se derivan de la CI en relación al otro organismo laboral, el sindicato. La CI era obligatoria mientras el sindicato, voluntario; ello implicaba que *allí donde existía el sindicato*, la CI hacía su entrada en un ámbito donde los obreros (y en algunos casos los empleados) ya estaban organizados frente al capital. La legislación planteaba la *coexistencia* de ambos organismos. La CI, pues, no suplantaba al sindicato. El obrero tenía así una doble condición: era miembro del sindicato y al mismo tiempo miembro de la CI. El organismo más viejo los ponía en una situación de defensa frente al capital; el otro, en una situación posible de colaboración. Pero existían otras diferencias cuya reseña será importante para el análisis posterior. El sindicato se formó por la propia acción obrera. La CI les llegaba “de arriba”, como un regalo del Gobierno Revolucionario que ellos no pidieron porque no estaba dentro de sus horizontes

reivindicativos.

Para aquel segmento del proletariado industrial que no estaba organizado sindicalmente, la CI representaba la primera forma de organización, la primera instancia en que los obreros y empleados se reunían en un mismo espacio, pudiendo verse objetivamente como un ser colectivo. En 1975 existían 1,803 sindicatos reconocidos en la industria manufacturera (Sulmont, 1977) y para el mismo año existían 3,699 CCII reconocidas (Rodríguez, 1976). Ello da una idea de la importancia de la CI como primera instancia organizativa de los trabajadores.¹

II. LOS ACTORES

1. Los promotores de la reforma

Dado el carácter cerrado de la política peruana bajo el gobierno de Velasco, es difícil determinar quiénes y cómo diseñaron la reforma de la empresa. En todo caso, los indicios que hay muestran dos sectores sociales: asesores civiles con experiencia política² y nivel profesional, incorporados al aparato del Estado, y jefes militares dispuestos a "cambiar las estructuras del país" que en el momento de darse la reforma tenían capacidad de iniciativa y estaban bien ubicados en relación al "ajedrez militar" de cargos en el Estado y la Fuerza Armada. Esta buena ubicación se complementaba con el cordón umbilical que los unía al General Velasco, empecinado y cazurro, conductor del "proceso revolucionario" (Béjar, 1976).

En 1970, año en que se dio la reforma, esta "vanguardia" maniobraba para aislar a la International Petroleum Company expropiada a la semana del golpe de Estado y a los terratenientes afectados por la reforma agraria, pero mantenía amigablemente a distancia a los industriales, que no eran considerados como parte de la "oligarquía", enemigo principal de la revolución velasquista. Para 1970 la "vanguardia" decide alterar las "estructuras industriales" y arrastrar a las Fuerzas Armadas (FF. AA., en adelante) a un camino que iba más allá de las banderas reformistas levantadas en la década anterior y frustradas durante el régimen de Belaúnde (1963-1968). En todo caso, hay un elemento que liga a los promotores de los años 60 y 70: su situación social de sectores medios que no estando com-

1. Hay que tener en cuenta que la legislación peruana estipula que se requieren 20 miembros para la formación del sindicato; debajo de ese número sólo se puede formar un "comité sindical". La CI, al contrario, llegaba hasta empresas de 5 trabajadores.
2. Del equipo de asesores, Héctor Béjar fue guerrillero, Carlos Franco, ex-militante de la Juventud Comunista Peruana; Ismael Frías, ex-trotskista; Carlos Delgado, ex-aprista; Francisco Guerra, ex-democristiano; Jaime Llosa, libertario, Hélan Jaworski, ex-democristiano; José Luis Alvarado, ex-sindicalista.

prometidos ni con la clase obrera ni con la capitalista plantean fórmulas para lograr la "paz social" en las fábricas. Así, el hecho de que no tengan un perfil de clase definido no implica que dejen de estar teñidos por su situación objetiva e imbricados de manera indirecta en la trama fundamental de relaciones de clase de la sociedad peruana.

La coyuntura de 1970 los puso en óptimas condiciones para intentar normar las relaciones laborales utilizando al Estado como arma de transformación, Estado ocupado por el gobierno de las FF. AA. y cerrado institucionalmente. Sin embargo, el hecho de preparar una reforma *inédita* y el diseñarla de modo en extremo *reservado* hacía de ella un experimento político. No existían antecedentes serios ni podían discutirla abiertamente para conocer la reacción de la sociedad frente a la reforma y ajustarla para hacerla más efectiva.

En mayo de 1970 el gobierno emite un anteproyecto de Ley de Industrias para someterlo a discusión pública, anteproyecto que no contempla la CI. Dos meses después, da la Ley General de Industrias (DL 18350) que introduce la CI por sorpresa. La reacción de la burguesía industrial, aquella que se veía obligada a dar concesiones a los obreros como requisito para una paz social que anhelaban pero cuyos medios de lograrla no pudieron discutir, fue mayoritariamente negativa, aunque algunos de sus líderes no la consideraban necesariamente como una "amenaza comunista a la propiedad privada".

Según el proyecto original la CI no se detenía en el 50% de la propiedad sino que podía llegar en un plazo de "x" años, a una socialización completa (Santisteban, 1974). Descubierta el juego de la "vanguardia", la burguesía industrial presiona y logra que determinados sectores castrenses asuman sus intereses y logren una modificación de la nueva ley. Cuando en setiembre de 1970, dos meses después de nacida, se da la Ley de Comunidad Industrial (D.L 18384) se corrige la anterior y la CI aparece con el límite definitivo de co-propiedad del 50%. Esta paridad absurda³, como la llamamos antes, es resultado de la lucha social y refleja una correlación de fuerzas en el seno del Estado.

A partir de ese momento, el juego político de los promotores se limitaría a defender la reforma, esperando que el ensayo diera frutos, para impedir o bloquear —en la medida de sus posibilidades— que se diseñaran puertas de escape. Poco a poco, sin embargo, el ajedrez militar iría siendo ganado por fuerzas castrenses identificadas con un capitalismo de Estado o con una convivencia pacífica entre empresa estatal y privada. El espacio político de la tercera posición, definida con mayor propiedad en negativo ("ni capitalista, ni comunista") por tener un norte nebuloso ("la democracia social de participación plena") se iría estrechando progresivamente hasta quedarse sin piso.

3. La revista *Caretas* en su número 428 de diciembre de 1970 afirma al respecto: "Lo que una gran mayoría (de los empresarios) teme es que el híbrido empresario-trabajador (que compartiría eventualmente la gestión en 50%/o) lleve a una vía impracticable de un empate que paralizaría o anarquizaría el mando de la empresa" (p. 16).

Esta conjunción de intereses de clase diversos en el seno de la FF. AA. ocupantes del nuevo Estado peruano, se reflejó en la propia reforma de la empresa: La CI tenía desde sus orígenes una *contradictoria interna*. Intentaba superar las relaciones de clase pero se detenía en el umbral del carácter social de la propiedad. Buscaba la paz social, y, a la vez, introducía una reforma utilizable por los trabajadores dentro de una óptica de lucha y vistió por el grueso de los capitalistas como un "atentado contra la propiedad privada". Existían mecanismos conciliatorios que de funcionar identificarían al obrero con la empresa y las utilidades y, a la vez, se daba en un contexto de tensiones sociales entre los tres actores.

Esto debe entenderse en parte por la naturaleza contradictoria de la CI, pero también porque a quienes promovieron la reforma no les preocupaba sólo la relación capital-trabajo sino fundamentalmente la relación trabajo-Estado. La reforma tenía ambos elementos y su ambigüedad era resultado de un acuerdo transitorio de distintas tendencias en el seno del gobierno, que ponían énfasis en uno u otro aspecto. Según como se mirara, la reforma podía ser conciliatoria o revolucionaria, engendro comunista o capitalismo disfrazado.

Veamos en detalle este problema. El Estado, preguntémoslo, ¿con qué objeto se entromete en la vida laboral? Si efectivamente buscaba la "paz social", se pudieron diseñar otros mecanismos participatorios más efectivos en relación al fin buscado. La CI daba derechos (la participación en los tres niveles), pero no exigía obligaciones (igual los tienen en mayor o menor medida, sea cual fuere su comportamiento). Ahora bien, aún para aquellos promotores que pensaron que la CI los "acercaba al socialismo" en tanto se trataba de un *proceso* revolucionario que estaba en su primera etapa (Franco, 1974), era importante políticamente aquietar en algo la tensión social en tanto la acumulación del capital industrial privado no podía frenarse en ese momento. Pero, de otro lado, debían dirigir a la clase obrera hacia el sentido de las acciones de gobierno. Y, lo que es más, debían ligarse a ella a través de la reforma, para encauzarla, políticamente, alejándola de la opción comunista y aprista, a la vez que sentaban las bases para impedir que la burguesía industrial continuara fortaleciéndose. Con la CI por otro lado, los propios trabajadores se encargarían de fiscalizar la empresa, evitando las quiebras fraudulentas y las fugas de utilidades, explicables reacciones de ciertos sectores empresariales. La CI, por tanto, no puede entenderse sólo dentro de los muros de las fábricas aunque tampoco fuera de ellas. A través de la CI el Estado, con el aparente fin de preparar a los comuneros para ejercer sus nuevos derechos, difundía en la clase obrera los planteamientos del nuevo gobierno⁴ y creaba mecanismos que ligaban de manera directa el Estado con la clase.

4. Fuentes gubernamentales señalan que de 1971 a 1975 el Ministerio de Industria realizó 2,079 reuniones con asistencia de 173,831 comuneros en donde se trataron los siguientes temas: difusión de las bases ideológicas, logros del proceso revolucionario, objetivos y alcances de la ley de CI, etc.

El fenómeno peruano intentaba un camino peculiar. Se trataba de (re)organizarla (para *incluir*la dentro del proceso político que se iba abriendo paso, sin que ello implicara la desaparición del sindicato) *no para despolitizarla sino para (re)politizarla* en función al nuevo proyecto político. En otras palabras, buscaba convertir a la clase obrera en "clase apoyo" (Poulantzas, 1972: 317). Este corporativismo populista, como preferiría denominarlo, se apoyaba en las reformas para ir ligando el Estado con las clases populares. Se construían nuevas organizaciones y se montaban nuevos aparatos superiores a la vez que se competía en el plano sindical con las tendencias "clasista" y del "sindicalismo libre" (aprista) que controlaban el sindicalismo peruano. En el primer caso, la CI dió lugar a que se formaran rápidamente 34 federaciones comuneras cuya cabeza era la Confederación Nacional de Comunidades Industriales (CONACI), formada en marzo de 1973. En el segundo caso, en diciembre de 1972 aparece la Central de Trabajadores de la Revolución Peruana (CTRP) conformada por 17 federaciones. En 1972, en relación a este fenómeno, se registró la cifra récord de 412 sindicatos reconocidos en un año (Sulmont, 1977).

Ahora bien, este intento corporativista tenía varios impulsores cuya concepción de la "participación" difería notoriamente. Para la "vanguardia" civil-militar era un medio de ganar consenso y encauzar el apoyo popular al "proceso", creando condiciones favorables para impulsar la Propiedad Social en una nueva etapa, como prototipo de forma empresarial revolucionaria (Franco, 1974). Para otro sector militar, de signo autoritario y proclive a lograr un equilibrio empresa estatal-empresa privada, las reformas debían más bien *desmovilizar* al proletariado e impedir por medio de la influencia estatal, que los comunistas ganaran terreno y generaran conflictos entre capital y trabajo. A esta tendencia se le dió en llamar "La Misión" (Pease, 1977) y fue la que montó un aparato sindical basado en dirigencias corruptas, corruptibles, inexpertas y de corte "oportunist" según los términos usados en el ámbito laboral⁵.

La lucha por el control de aparatos y ramas del Estado y las FF.AA. iba siendo cada vez menos favorable a los promotores. En un primer momento, tuvieron fuerza en CONACI y el SINAMOS, mientras el sector autoritario ("La Misión") tenía influencia en la CTRP. Posteriormente éste iría cobrando fuerza mientras los promotores se debilitan, de lo cual se aprovecharían los otros dos actores (industriales y proletariado industrial).

5. Un informe del SINAMOS (Sistema Nacional de Apoyo a la Movilización Social) habla por sí mismo. Refiriéndose a la Central de Trabajadores de la Revolución Peruana de Arequipa dice: "aún no se ha superado la posición individualista y/o de grupo permanente (sic) manteniendo una conducta paternalista en relación a sus bases". Y, en relación al Sindicato de Educadores de la Revolución Peruana es aún más enfático: "su composición mayoritaria (es) de oportunistas y arribistas, sin clara conciencia gremial ni ideológica".

2. Los industriales

1970, año en que se da la reforma de la empresa, constituye una fecha decisiva para la burguesía industrial. En este año queda demostrado que su vinculación al Estado era débil y, en segundo lugar, que su unidad como fracción diferenciada de la clase dominante se iba a ver progresivamente deteriorada.

Durante los años 60 la industria manufacturera peruana se desarrolló en forma rápida. En 1960 el número de establecimientos industriales era de 3,255, en 1965 de 3,392, en 1968 se incrementa a 5,701, y salta a 6,488 en 1970 (Ministerio de Industria, 1978). Este proceso de instalación de empresas se debió en parte al esfuerzo del capital nacional, sea por diversificación de inversiones de la burguesía agraria o por el empuje de los industriales que resistieron la etapa liberal pro-exportadora predominante hasta 1956. Sin embargo, en lo fundamental, reflejaba un desarrollo del capital extranjero monopólico y sus socios menores. Entre 1960 y 1969 entraron al Perú 164 empresas transnacionales en la industria, el 68% del total registradas hasta 1969 (Anaya, 1974: 39). Del total (242) el 53% de las empresas eran de propiedad de extranjeros en una proporción de 100 a 75%, pero, cabe anotar, un 47% de empresas tenía un control extranjero de 75% a 25%. Habíase formado una capa burguesa y empresarial peruana asociada a las empresas multinacionales. Esta capa sería la que progresivamente asumiría el comando de la clase industrial, intermediando con el capital extranjero.

Fueron, sobre todo, el capital industrial transnacional y el asociado los que dieron empuje al desarrollo manufacturero. De 1963 a 1968 la tasa promedio de crecimiento fue de 7.9%. En ese período la burguesía industrial fortaleció sus bases de poder económico, convirtiéndose en nueva intermediaria del capital extranjero manufacturero, intentando proponer su patrón de acumulación como válido para el conjunto de la sociedad y desarrollando un liderazgo empresarial de corte moderno e ideológicamente consistente. Así pues, la burguesía industrial (a pesar de sus diferencias internas) constituía un todo unitario frente a la burguesía agro-exportadora y los terratenientes tradicionales. Este hecho es visible antes del golpe de Estado de Velasco. Sin embargo, desde el punto de vista del desarrollo capitalista, su formación era reciente y acusaba signos de debilidad (Ferner, 1975). En su calidad de industriales vinculados al mercado interno eran vulnerables. Consumían divisas (por la industria de montaje, envase y ensamblaje predominante), pero no las generaban. Hacia 1968 el mercado interno (basado en el consumo improductivo antes que en el productivo) ya estaba copado y encontraba un obstáculo: no podía expandirse y en la crisis 67-68 se inicia un ciclo negativo de acumulación para el capital industrial pues el mercado interno se contrae.

La defensa del mercado interno y el esquema de sustitución de importaciones constituía un programa unitario, que englobaba al capital monopólico extranjero, asociado y nacional, al mediano y al pequeño capital. La coyuntura no

hacía aún visible un rasgo distintivo de esta fracción burguesa: su heterogeneidad interna (Ferner, 1975). Ante la crisis los nuevos intermediarios propusieron una salida: ya que el mercado interno es estrecho y no se puede desarrollar más debido a la necesidad de mantener bajos salarios y en tanto la tasa de rentabilidad no atrae más inversiones, la industria debe cambiar sus horizontes y volcar sus ojos al mercado mundial. Es decir, convertir a un sector de la industria en exportadora y, de esa manera, tener el status privilegiado de ser generadores de divisas.

Ello se apoyaba en los vientos integracionistas de la ALALC y el Pacto Andino y contaba con el visto bueno del capital extranjero, que ya comienza a visualizar un reordenamiento de la división internacional del trabajo, base de un nuevo ciclo de acumulación a escala mundial (Danel, 1978). De su debilidad, la vanguardia empresarial, sacó fuerzas al estar en ventaja en señalar el camino a un nuevo patrón de acumulación y contar con el respaldo de su socio mayor: el capital extranjero. Algunos pasos se dieron en este sentido, con el apoyo del Ministro de Economía de Belaúnde, Manuel Ulloa, que inauguró en 1968 las medidas promocionales a la industria exportadora (los CERTEX).

Esta es la burguesía industrial que Velasco encuentra a su llegada al poder. En los dos primeros años en que se consolida sobre la base del fortalecimiento del Estado y de la realización de la tarea antioligárquica y nacionalista, su Gobierno cuenta con el apoyo medido de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI, en adelante). Lo apoya públicamente cuando se expropia la Internacional Petroleum Co. y reitera esta actitud con la reforma agraria, a pesar de la oposición de su Comité de Fabricantes de Azúcar (Alberti, 1977; SI, 1978). Este acercamiento era el juego táctico de la dirigencia que encuentra en la tónica modernizante y desarrollista del régimen, a pesar de las reformas y el estatismo, un lugar para desarrollarse.

De otro lado, su fuerza venía en parte por su calidad de intermediario y ahora era el Estado el que trataba con el capital extranjero sin utilizar su mediación. Poco a poco, se fue entendiendo con él y se restableció el flujo de préstamos, de transferencia tecnológica así como de nuevas inversiones bajo las "reglas del juego" vigentes (Southern Peru Copper Co., Occidental, Belco, Bayer, Diesel, Massey Ferguson, etc.) (Portocarrero, 1975). Había pues espacio para la tolerancia, al menos para un sector. No es casual que Eduardo Dibós, presidente de la SNI en 1969, fuera luego nombrado Alcalde de Lima, dándose, por tanto, puentes concretos entre Gobierno y gremio. En mayo de 1970, cuando aparece el anteproyecto de Ley de Industrias, si bien son reticentes a una presencia del Estado en la industria básica la SNI formula cautelosamente sus objeciones y se ofrece a colaborar en la estructuración de la nueva ley (SI, 1978: 81).

Este clima expectante se rompe en julio de 1970 cuando aparece de modo abrupto e inconsulto la CI, como parte de la nueva Ley de Industrias que no aco-

ge las sugerencias de la SNI⁶. A partir de este momento los industriales, hasta entonces articulados y unidos en torno a su gremio, seguirán caminos distintos de acuerdo a su propia gama de intereses. Veamos estos dos bloques pues será de fundamental importancia distinguirlos para analizar la CI, no sin antes advertir que si bien es factible ubicar esta diferenciación interna de la burguesía industrial, ello no da cuenta de una serie de matices que exigirían una investigación más exhaustiva.

El sector dirigente moderno y asociado mantiene sus vínculos con el gobierno y no rompe con él. En un primer momento tratarán de mediar⁷; luego, y a medida que se toma conciencia del impacto de la reforma entre las amplias capas de industriales medianos y pequeños, cada grupo seguirá su propio camino. La vanguardia capitalista, vinculada a la empresa multinacional, decide jugar a la línea táctica de *apoyo crítico* al gobierno. Hay que tener en cuenta que la nueva ley favorecía la integración andina y daba políticas promocionales a los exportadores industriales. De otro lado, protegía el mercado interno y lo consolidaba con las reformas (Ortiz de Zevallos, 1980). Existían pues perspectivas positivas para la acumulación del capital monopólico y se abrían posibilidades para impulsar la salida industrial-exportadora de nuevo tipo. Pensamos que estos hechos, unidos al menor impacto de la CI, influirán en un importante sector industrial que no rompe con el gobierno y decide "jugar desde dentro" como afirmarán en diversas ocasiones sus líderes. En ello también influye el accionar político del gobierno que alienta esta división para demostrar que existen dos clases de empresarios: los buenos y los malos, los progresistas y los tradicionales. Quebrando el frente industrial, debilitaba la oposición; por ello reclutaba como asesores y consultores, a título individual, a líderes de este sector. Pero, esta vanguardia también logró expresión gremial al formar el Comité de Exportadores de la SNI en 1969, que luego se convertiría en la Asociación de Exportadores (ADEX, en adelante) en 1973, gremio tolerante y apacible con el gobierno militar, mientras se asegurara los beneficios del CERTEX y otros instrumentos promocionales.

El otro sector se queda en la SNI y va logrando consolidarse gremialmente. De 1970 a 1972 avanza posiciones incorporando pequeños y medianos industriales en un nuevo Comité que era dirigido por el industrial Raymundo Duharte (de FAMYA, empresa mediana metalmecánica) quien es elegido Presidente en 1972. Expresa una línea gremial de oposición abierta ("basta de hablar a media voz" diría Duharte en uno de sus primeros discursos) en donde acoge tanto al pequeño y mediano capital afectado por la CI como a grandes capitalistas vinculados a

6. Por primera vez desde 1959, año en que se da la primera Ley de Industrias del Perú (Ley 13270) el gremio es incapaz de diseñar la política industrial.
7. La revista *Caretas* informó al respecto, en un artículo titulado "La hora cero de la Ley de Industrias": "Un elemento privado que parece haber tenido decisiva participación en el debate a nivel gubernamental es el Alcalde de Lima, Ingeniero Eduardo Dibós. Se indica incluso que fue llamado al COAP (Comité de Asesores de la Presidencia) y que allí expuso algunas atinencias" (No. 418, julio 7-17 de 1970).

la vieja oligarquía de un lado, y grandes capitalistas afectados por la estatización de la industria básica (caso del cemento). De otro lado, esta alianza heterogénea, ideológicamente conservadora, de accionariado principalmente familiar, si bien podía subsistir, ubicaba al gobierno como un peligro al cual había que oponer cerrada oposición y trabajar en su caída activamente.

En buena parte, la CI originó este fraccionamiento debido a que la reforma *afectaba diferencialmente* a los capitales según su tamaño y la posición que ocupaban en la estructura productiva. El gobierno de Velasco, bajo el influjo de los promotores, logró sacar a la luz las fisuras de la burguesía industrial y trató de ahondarlas para llevar adelante su proyecto con menos dificultades. Pero generó a su vez una corriente de oposición beligerante del lado del pequeño y mediano capital que se fue convirtiendo en contumaz adversario del régimen.

3. El proletariado industrial

De los tres actores principales, quien mejor provecho sacó inicialmente de esta reforma curiosa e inesperada fue el proletariado industrial. Como clase social la encontramos ya en los inicios de un proceso de maduración, cuando sale Belaúnde y entra Velasco. Al calor de la industrialización sustitutiva de importaciones y del proceso de urbanización acelerado que se da en el Perú desde 1950 (en 1961 la población urbana llega al 40^o/o y en 1972 al 60^o/o) se fue formando un amplio contingente proletario urbano-industrial. De él, el proletariado industrial constituía un sector minoritario pero compacto. Cuando en los años 50 y 60 se da este *rush* industrializador aparece un *nuevo proletariado industrial*, distinto a aquél formado en las primeras etapas del proceso (1890 en adelante, pero sobre todo a partir de 1930). Ello se debía a que el tipo de capital predominante reclutaba la fuerza de trabajo con criterios nuevos debido a sus requerimientos tecnológicos. Se va formando así un proletariado con las siguientes características: joven, de extracción urbana (aunque no mayoritariamente capitalina), con mayor nivel educacional, etc. (Aljanati y Monzón, 1978).

A ello, habría que añadir que las nuevas fábricas se fueron concentrando en zonas o barrios industriales de la capital peruana (Lima y Callao) y en los "parques industriales" de las capitales departamentales (Arequipa, Trujillo, etc.). El grueso del proletariado industrial y principalmente aquél ubicado en empresas grandes y medianas está concentrado en unas cuantas zonas fabriles, a diferencia de las pequeñas empresas que más bien tienden a la dispersión espacial⁸. Este *doble nivel de concentración*, añadido al hecho de haberse constituido un proletariado con características peculiares, sienta las *condiciones objetivas* para lograr una sindicalización rápida.

8. El Departamento de Lima concentra el 81^o/o de empresas con CI para 1973; de éste, el 52^o/o se concentra a su vez en 7 distritos y El Callao.

En cuanto a la pequeña industria, conviene señalar lo siguiente. En 1970, año que nace la CI, existían 6,533 industrias registradas. La pequeña industria (5 a 19 trabajadores) representaba el 70^o/o del total de empresas (4,554) y subordinaba al 21^o/o de trabajadores (42,033). A pesar de su alto número su aporte sectorial en término de remuneraciones pagadas sólo ascendía al 13^o/o del total de remuneraciones del conjunto de la industria (Minkner, 1976). Encontramos pues en este sector a un proletariado disperso, mal remunerado, que trabaja, por regla general, en malas condiciones. Es aquí justamente donde los niveles de sindicalización son menores que casi inexistentes. Será en este estrato obrero — y, en menor medida, en la mediana empresa industrial — donde la CI representa sobre todo la *primera forma de organización* de tipo laboral, aunque sus fines y medios sean distintos y alternativos al sindicato.

En líneas generales podría afirmarse que las nuevas industrias formadas en la década del 50 y 60 entraron rápidamente a contar con sindicatos con un adecuado nivel de organización y una fuerte connotación ideopolítica⁹. Sin embargo, este proceso es fundamentalmente un reflejo de la sindicalización en los estratos *altos y medios* de la industria peruana (gran y mediana empresa si se quiere). Mientras más grande e importante es la industria se da por lo general un mayor nivel de organización obrera. Este hecho se debe en gran parte al aprovechamiento del espacio político abierto por los regímenes de 1956 a 1975 tanto por parte de cuadros obreros dirigentes como por las vanguardias políticas interesadas en vincularse a la clase obrera: aprismo, clasismo, y sindicalismo socialcristiano.

¿Cómo influyen estas vanguardias políticas en el proceso de sindicalización y politización obrera? Si bien no hay aún lugar para una respuesta definida podemos esbozar la siguiente hipótesis. El aprismo se quedó fundamentalmente con el "viejo proletariado", mientras las nuevas generaciones proletarias fueron mayormente trabajadas tanto por el PCP como por la nueva izquierda. Se privilegió, de acuerdo a las concepciones marxistas, el trabajo en grandes fábricas por cuanto ofrecían mejores condiciones para ser penetradas y por ser prioritarias desde una óptica revolucionaria. Así pues, la vinculación de socialismo y clase obrera dio como resultado una rápida sindicalización en tanto existían condiciones positivas para el trabajo sindical. En este proceso, cabe reconocer que se priorizó la influencia a nivel de dirigentes, formándose una aguerrida vanguardia obrera, pero que no se pudo avanzar más orgánicamente a nivel de los cuadros intermedios y en la relación con las bases. De allí que se pueda hablar de dos maneras de entender el "clasismo". Una, de las bases y cuadros medios que lo entendían en sentido reivindicativo, básicamente como "defensa consecuente de los derechos de la clase trabajadora". Y otra, que la entendía como "la clase obrera es vanguardia de los oprimidos en la lucha por el socialismo".

9. En 19 años (de 1956 a 1975) se formaron 1,550 sindicatos, el 86^o/o del total de sindicatos reconocidos en la industria desde 1936 (Sulmont, 1977: 316).

Cuando estas dos interpretaciones coincidían coyunturalmente, la fuerza desatada era de proporciones considerables, pero de allí no se podía deducir que la ligazón partidos-dirigentes-bases fuera de carácter orgánico en tanto se daba más bien en forma coyuntural. De otro lado, porque el énfasis en la lucha ideológica (aprimo, revisionismo o ultraizquierdismo) era una tarea central de los dirigentes obreros y porque la existencia de tantas "vanguardias" fracturaba ideológicamente a la clase obrera¹⁰. Si a ello le añadimos la corriente aprista y socialcristiana, más la gobiernista revolucionaria que surge con Velasco, se podrá comprender por qué el problema de la centralización gravitaba con un peso enorme en el proletariado peruano y obstaculiza su desarrollo como clase *para sí*.

Sin embargo, lo importante a distinguir en relación al tema es que cuando la CI le llega de arriba al proletariado, éste ya estaba madurando sindical e ideopolíticamente, y que la separación (que, insisto, no es tan fuerte) dirigentes-bases y la sindicalización restringida del proletariado industrial no bastaban para enrumbar al proletariado tras el nuevo gobierno y aceptar la reforma y la nueva organización como algo *propio* de la clase. Más bien, ello haría que se diera una lucha político-ideológica muy intensa para develar la naturaleza política de la reforma, y que junto a ello, aprovecharan tanto los dirigentes altos y medios como las bases en instrumentar la reforma más que en dejarse llevar por sus mecanismos integradores (sea porque era aceptada con reservas —PCP—, o porque era combatida enérgicamente —nueva izquierda—, como también porque las bases por su instinto de clase podían darse cuenta de que era un terreno de aprovechamiento y lucha contra "la patronal", más aún cuando esta última en su gran mayoría desconfiaba de la reforma y la veía como un medio camuflado de socialización). Más que la teoría fue *la práctica* lo que dio luces al grueso del proletariado industrial, aunque el primer elemento haya tenido gravitación.

Así, cuando se desata una dinámica conflictiva en la CI y cuando esta dinámica prende en el aparato comunero (las 34 federaciones y CONACI), los promotores gubernamentales de la reforma irán perdiendo progresivamente el control de las riendas de la reforma de la empresa.

Cuando, en el transcurso del año 1970, se comenzaron a instalar las CCII los obreros tuvieron las reacciones más diversas: simpatía, desconfianza, entusiasmo. Y era lógico este comportamiento. La clase obrera había luchado por la

10. En el período de Velasco la nueva izquierda crece considerablemente y, a la vez, se fracciona. Hacia 1978 existen alrededor de 27 organizaciones: 4 son fraccionamientos del Partido Comunista Peruano, 8 de Vanguardia Revolucionaria, 8 del Movimiento de Izquierda Revolucionaria y 7 de la tendencia trotskista (Marka, 1978: 31 a 33).

estabilidad laboral, por mejorar las condiciones de trabajo y salario, por sus derechos sindicales. Pero no por una reforma de la empresa. Les llegó de arriba sin previo anuncio, de un gobierno que si bien no lo combatían no lo consideraban tampoco suyo. A ello hay que agregar el carácter inédito de la reforma. Además de inesperada, era extraña y poco comprensible, pues no había nada similar en su experiencia que les sirviera como referencia práctica.

Las vanguardias políticas, por su parte, se enfrascaron en un debate complejo, básicamente teorizante y lleno de diversas interpretaciones; situación que dificultaba una comunicación fluida con las bases. Mientras este debate se desarrollaba, el obrero común y corriente, no necesariamente politizado o sindicalista, veía que la CI era afectada por los empresarios y que se "burlaban los derechos comuneros". Proletarios de todos los estratos comenzaron a percibir por sentido común y por mediación del "clasismo" que la CI era útil al sindicato y que había que intervenir en ella para fiscalizar a la empresa. La clase como conjunto tomó su propio rumbo; sin, necesariamente, aceptar los contenidos políticos de las tesis del apoyo mutuo, el boycott, o el control sindical, planteadas por los distintos grupos —aunque un sector dirigente contribuirá a ello allí donde tenía zonas de influencia.

Quedan así perfilados los actores que intervenían en el drama de la reforma de la empresa industrial peruana. Pasemos ahora a ver las dos fases en que ésta se desarrolló.

III. PRIMERA FASE: EL CONFLICTO CRECIENTE EN UN ENSAYO DE PAZ SOCIAL

Una vez creada la CI los primeros meses fueron decisivos para su existencia, y la conformación de los actores quedó restringida, en ese período, a la burguesía industrial en sus distintas fracciones y al Gobierno en sus diversas tendencias. El golpe de mano de los promotores, al anunciar Velasco la CI el 28 de julio de 1970, fue sin duda un factor decisivo, en tanto logró evitar un clima de oposición que bloqueara o rediseñara la reforma. Pero creó a la vez un ambiente de profunda desconfianza de los industriales hacia el gobierno de Velasco y hacia sus asesores a quienes calificaban de "teóricos sin experiencia práctica". La creación de la CI abrió una fisura en el bloque industrial que iría ahondándose con el paso del tiempo y demostró en los hechos que la política de los líderes (de la SNI) modernizantes y tolerantes a las reformas no estaba dando los frutos deseados. Este hecho era aún más visible si consideramos que sólo una élite empresarial, vinculada al gran capital extranjero y asociado, tenía cierto acceso al gobierno y comenzaba a construir los *anillos de influencia* con los gobernantes y el aparato estatal. La masa empresarial, cuyo principal acceso a la información era el gremio y que sentía en carne propia el fracaso de la mediación, comenzó a desconfiar de sus primigenios líderes y a actuar con independencia para poner freno a las reformas y al estatismo amenazante.

Los promotores, pues, habían logrado una victoria inicial, pero el factor sorpresa no volvería a operar más. Habían ganado una batalla mas no la guerra.

El gremio industrial reaccionó primero con mesura y luego con dureza en una serie de comunicados publicados en los periódicos (SNI, 1975). Fueron los primeros en hacer un cálculo de los efectos de la ley. Y el análisis permitía entrever un horizonte incierto, teñido de rojo, como el ocaso del sol. La mediación instrumentada por el Presidente de la SNI, Alfredo Ostojá —quien no rompió lanzas con el régimen— y los anteriores dirigentes —principalmente Eduardo Dibós, quien pasó pocos meses antes del anuncio de la CI, de Presidente de la SNI a Alcalde de Lima designado por el gobierno— logró al menos impedir o bloquear el proceso de socialización del capital: en setiembre cuando se da la Ley de CI (D.L. 18384) se pone como tope máximo de acceso al capital por parte de la CI el 50^o/o.

Los promotores tuvieron que soportar una ofensiva dentro y fuera del Estado, por parte de los defensores de la propiedad privada que comenzaban a articularse. El ambiente de “desconfianza e inquietud” como la misma SNI lo calificara, continuó sin embargo debido a otras razones. No sólo porque aún se mantenían las condiciones por las cuales el Estado creaba leyes que ellos no habían promovido ni aprobado —situación insólita para los industriales que desde 1959 modelaron sus propias políticas— sino porque el tope del 50^o/o creaba una situación inquietante: llegado a ese límite en un plazo de “x” años, la presidencia del Directorio tenía que rotar entre los representantes de la empresa y los representantes de la CI.

Aún no era predecible el comportamiento del tercer actor (el proletariado), pero ya se habían gestado condiciones para que se desatara un conflicto creciente en un organismo supuestamente diseñado para alcanzar la paz social.¹¹

El grueso del empresariado, mediano y pequeño, que no aceptaba la reforma, bloquearía el crecimiento y desarrollo de la CI recortando la Renta Neta Anual, motor de la CI. De otro lado, la reforma era potencialmente utilizable por la mayoría comunera, los obreros, lo que suponía una vinculación del sindicato con la CI.

11. Tenía razón, desde su punto de vista, la SNI cuando en 1964 sentaron posición frente al fracasado y desapercibido intento democristiano de reforma de la empresa sobre la base del reparto de utilidades. En esa ocasión el argumento era que generaría una dinámica de conflicto. Tenía razón, no tanto por conocer al proletariado (en ese entonces poco politizado), sino por conocerse a sí misma. Industria Peruana, órgano de la SNI, diría en su No. 387 de noviembre de 1964: “Urge detener tan infausto proyecto”, pues se consideraba como una medida que “podría trastornar seriamente el desenvolvimiento de las empresas” (Ver Santisteban, 1976: 17).

Los grandes capitalistas en concertación con el gobierno hicieron un intento por reconstruir las relaciones con la SNI, que ya estaba en proceso de radicalización. Utilizarían para ello la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE, en adelante) auspiciada por el Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE en adelante) en donde se postularía un Frente de Acción Contra el Subdesarrollo, integrado por representantes de la SNI, de los sindicatos y el gobierno.

En un discurso que reflejaba el tono conciliatorio de la SNI, su Presidente Alfredo Ostojá, diría en noviembre de 1970: "Los industriales peruanos necesitábamos que, en forma oficial, se nos tendiera un puente. Usted, señor Presidente, lo ha hecho con la altura del cargo que desempeña y nosotros lo cruzamos con la mayor fe" (SI, 1977: 120). Una vez cruzado el puente y quedando claro que el Frente no era tal, el grueso de los industriales se replegaría con amargura en el gremio. De nada le servía un foro de intercambio de ideas frente a una "política industrial terca e inamovible" como dijera años después la SNI refiriéndose a esa coyuntura (SI, 1977: 123).

El Gobierno, mientras tanto, avanzó en la consolidación de la reforma. A través del Ministerio de Industria dirigido por el radical Almirante Jorge Dellepiane, se fundaron rápidamente las CCII. Para complementar el proyecto, en 1970 se dictó una ley de Estabilidad Laboral, de tal manera que las empresas no pudieran despedir personal y escapar de los marcos de la ley. Algunos pequeños y medianos empresarios afectados por la reforma decidieron quebrar o dividir fraudulentamente sus industrias, pero ello determinó que el gobierno fuera dictando medidas para que la CI —como propietaria— asumiera la empresa (D.L. 20023 de 1973), dando origen al sector de Empresas Administradas por sus Trabajadores. La fuga de capitales, si bien se dio (aunque es imposible de cuantificar), no era un camino viable para el conjunto de capitales. Establecido el cerco, y sobre la base de una coordinación ocasional con el gran capital, el juego se limitaba a bloquear la reforma desde dentro. En este aspecto sí tuvieron éxito, en tanto el gobierno de Velasco anunció en numerosas ocasiones un reglamento de ley que nunca llegaría a promulgarse.

Mientras se daba esta dinámica a nivel del Estado y la fracción industrial de la clase dominante, el proletariado tardó un tanto de reaccionar, pero cuando lo hizo caminó con paso seguro.

En un primer momento, la primera hornada de dirigentes comuneros (70-71) tuvo una menor composición obrera y su acción fue más administrativa que político-sindical. Esto es explicable por varias razones: la sorpresa y el recelo iniciales más la creencia —generalizada en ese entonces— de que los dirigentes comuneros debían tener conocimientos de tipo administrativo y técnico, hizo que la proporción de empleados en los cargos fuera mayor a la proporción de obreros en relación a los años posteriores. Aún no sabían bien qué era concretamente la CI y la ola de discusiones que levantaron las dirigencias politizadas eran tan divergentes y complejas que no pudieron servir mayormente de punto de referencia. Pero, con el transcurso del tiempo y una vez que por experiencia pro-

pia percibieron que muchos de los empleados elegidos como sus dirigentes no fiscalizaban debidamente a los empresarios, en buen número empeñados en frenar la marcha de la CI, los obreros organizados en sindicatos comenzaron a actuar con mayor firmeza. El relativo clima de libertad sindical coadyuvó a que las distintas experiencias se fueran comunicando de fábrica a fábrica, y su importancia creciente desde el punto de vista laboral por los conflictos que se desataban, llevó el debate a las federaciones sindicales en tanto se podía establecer objetivamente una relación de coordinación sindical-comunera. Ya en 1972 era claramente visible que la CI estaba desatando un *nuevo terreno* de enfrentamiento obrero-patronal como tendencia general, debido a la actitud obstruccionista de la empresa que comenzó a reducir la renta neta y obstaculizar la vida de la CI¹².

Los casos extremos como las quiebras fraudulentas (o el curioso recurso de hacer sesiones del Directorio en inglés o japonés), si bien fueron casos particulares, ayudaron a poner sobre aviso a los trabajadores acerca de lo que ellos llamaron "la violación de los derechos comuneros". Sólo en el plano legal había margen suficiente como para acumular cientos de denuncias de las CCII sobre los problemas que enfrentaban.

Cuando estas experiencias fueron confirmando la tendencia a una *dinámica conflictiva* de la CI, tanto los partidos políticos como los sindicatos comenzaron a hacer un análisis más realista hasta concretarlo en propuestas concretas de acción obrera y/o sindical sobre la CI. Es hacia 1972 y 1973 que surgen los documentos más interesantes sobre el problema de las CCII.

La segunda hornada de dirigentes comuneros (72-73) fue asumiendo una clara composición obrera y un comportamiento sindical al interior del nuevo organismo: actitud reivindicativa y celo fiscalizador de la marcha de la empresa. Tanto líderes sindicales fogueados en esa dinámica como nuevos dirigentes obreros asumieron la dirección del nuevo organismo. Mientras esto sucedía, los empleados altos y los miembros del *staff* tienden a ausentarse de las asambleas comuneras, pues en numerosas ocasiones no faltó el dedo acusador del obrero que los señalara como cómplices de las maniobras empresariales para obstaculizar la marcha y el desarrollo de la CI.

Una vez que la mayoría de las CCII se obreriza, sindicato y CI comenzaron a hacer un frente común contra "la patronal". La CI se apoyaba en el sindicato

12. Creación de empresas de servicios y comerciales hacia donde se transfería la ganancia, alza sorpresiva de gastos en determinados rubros del balance (que se entrega anualmente a la CI), separación de empresas en dos o más empresas pequeñas, descapitalización progresiva, incumplimiento en el otorgamiento del Certificado de Acciones por el 150% de la RN, incumplimiento en citar a los dirigentes a las sesiones del Directorio y la Junta de Accionistas, impedimentos de la empresa en facilitar los documentos contables, etc.

para adquirir respaldo y una fuerza de negociación que no tenía y el sindicato se apoyaba en la CI tanto para ocupar un espacio que no lo neutralizaba sino que lo potenciaba, como por contar con los recursos materiales y el acceso informativo de la CI, ambos elementos necesarios para la lucha sindical. Se ha comprobado que en los casos de huelga, sindicato y CI andaban de la mano.

A medida que se fue dando el acercamiento sindical-comunero se produjo el fenómeno de rotación de dirigencias. Concluido el periodo del cargo sindical, se presentaban a las elecciones de la CI. Si el dirigente tenía el respaldo de su base su elección estaba asegurada. Era "la dictadura de las mayorías" como dijera en alguna ocasión un empresario, no sin amargura.

Mientras tanto, las relaciones del gobierno con la SNI fueron de mal en peor. En 1972 fue elegido Presidente Raymundo Duharte, quien antes había formado el Comité de la Pequeña Empresa, agremiando a numerosos pequeños industriales, nueva base social de apoyo de la conservadora y agresiva dirigencia patronal. En el discurso inaugural, Duharte esbozó una nueva política gremial basada en la dinamización del gremio, en una postura exigente frente al gobierno, en una crítica permanente sobre aquellos hechos lesivos a la propiedad privada y al empresariado industrial y, sobre todo, en la adopción de una línea más política que institucional.

Ya se habían producido diversos enfrentamientos con el gobierno y particularmente con el Ministro de Industria. La CI ocupaba un lugar central en este tensionamiento de las relaciones. Duharte, a la vez que exigía una legislación especial para la pequeña empresa, que incluía la exoneración de la CI, denunciaba firmemente la agitación laboral y el fracaso de la CI en tanto la realidad no coincidía con los objetivos conciliatorios de la reforma. Uno de los puntos centrales del conflicto se dio por la disposición gubernamental de incorporar en el Directorio de la SNI a delegados de las CCII. Frente a este hecho, la reacción final del grupo Duharte consistió en bloquear su participación, lo que lleva al régimen primero, a no reconocer oficialmente al gremio y luego, en abril de 1973, a despojarlo del denominativo de "Nacional". A partir de ese momento el gremio se denominará Sociedad de Industrias (SI, en adelante). En esa coyuntura de ruptura de relaciones, Duharte desarrollará una táctica ofensiva sobre la base del repliegue gremial, de cuestionamiento del régimen y sus distintas tendencias pro-CI. A partir de los espacios gremiales de la sociedad civil se comienza a articular diversas corrientes de oposición política. La SI sería una de las más activas, junto al Colegio de Abogados de Lima que reunía en su seno a las principales corrientes políticas de la derecha peruana: APRA, Acción Popular y Partido Popular Cristiano.

Sin embargo, a medida que Duharte se distancia del régimen, los grandes industriales continúan reforzando su presencia a partir de la consolidación de los *anillos de influencia*. Ya a fines de 1972 Duharte, con su estilo característico, había rechazado participar en las Conferencias Anuales de Ejecutivos, en tanto exigió ser ponente y no "mero oyente o preguntón" como dijera al anunciar su reti-

ro de la Conferencia. De otro lado, el régimen continuó reclutando grandes industriales en niveles consultivos, pasando por encima del gremio. Lo que en principio fue una crítica suave de la SI a los industriales reclutados, se convirtió luego en un señalamiento abierto. El Ministerio de Industria, decía Duharte, "prefiere entenderse con los pocos amigos con que cuenta" (SI, 1977), que tratar con el gremio representativo de los industriales.

Este hecho muestra un doble distanciamiento. De un lado, del gremio hacia el régimen y, de otro lado, de los industriales replegados en la SI hacia aquellos que formaban parte de los *anillos de influencia*. Pero, en realidad no se trataba sólo de unos "pocos industriales amigos", de comportamiento aparentemente oportunista, sino de un complejo juego de relaciones entre *distintas fracciones burguesas* con el régimen. A nivel gremial esto se manifestaba en las cordiales relaciones que mantenía IPAE con el régimen. Y no sólo ahí, se daba también en un nuevo gremio patronal: la Asociación de Exportadores (ADEX) que nace en 1973 sobre la base del Comité de Exportadores de la SNI y que alojó desde el primer momento a los líderes modernizantes que perdieron representatividad gremial¹³. Este nuevo gremio mantuvo desde su inicio una política de buenas relaciones en tanto la política económica del régimen fue consolidando un nuevo espacio de acumulación del capital industrial: la exportación de manufacturas al mercado mundial, a la vez que aprovechaba la postura proteccionista del régimen que consolidaba el mercado interno.

Se realiza así un doble juego de los industriales modernos hacia el régimen, en coincidencia con el comportamiento del capital industrial extranjero, si bien no para modelar la política económica plenamente, al menos para influirla o encauzarla más en función de sus intereses. Ello se apoyaba en la fuerza de negociación del capital monopólico y en el hecho de que la CI tocaba con menos fuerza sus intereses según hemos visto. Los problemas de orden laboral, a pesar de la radicalización y politización obrera crecientes, podían ser mejor controlados sobre la base de una ligazón con el régimen. El otro juego era el del régimen hacia este grupo industrial, en tanto la relación con IPAE y ADEX y el reclutamiento selectivo en organismos y consejos consultivos permitía *aislar* a la beligerante SI, cuya fuerza declarativa se correspondía perfectamente con su relativa debilidad económica.

No hay duda de que ciertas posturas de la SI convenían a los intereses de este grupo industrial, pues ellos también se verían beneficiados con un cambio de la CI y con una política laboral menos concesiva. Pero, la diferencia radica en que no tenían la misma urgencia. Las reivindicaciones de SI podían ser sus reivindicaciones en gran medida (aunque, por ejemplo, el problema de la pequeña industria no les era prioritario) pero habían diseñado una táctica política distinta a la SI.

13. Por lo menos hasta 1974, año en que deja el mando Alejandro Tabini, empresario asesor del régimen.

El grupo industrial moderno lideraba ADEX y predominaba en IPAE, pero también tenía presencia, aunque minoritaria, en la SI. Ello explica como, cuando Duharte es deportado del país en setiembre de 1973, sólo 30 de 43 Comités denunciaron tan insólito atropello.

Veamos ahora, qué sucede al interior del régimen respecto a la problemática comunera. Los promotores lograron avanzar con la constitución del Sistema Nacional de Apoyo a la Movilización Social (SINAMOS). Con este aparato en sus manos promovieron la organización de una enorme estructura federacional. Es cierto que el llamado "movimiento comunero" se fue gestando por la iniciativa de los propios dirigentes comuneros que por experiencia sabían que sólo con organización podrían defender con eficacia la "violación de los derechos comuneros".

Una vez en marcha el SINAMOS, base de los promotores, entró en contacto con los dirigentes y bases comuneras y particularmente con los dirigentes del PCP, proclives al régimen. Esta alianza SINAMOS-PCP, junto al desinterés manifiesto de la nueva izquierda de participar en una estructura que calificaban de "corporativa", permitió impulsar la creación de las 34 federaciones comuneras que en febrero de 1973 formarían la Confederación Nacional de Comunidades Industriales (CONACI). Sin embargo, en este proceso quedó claro que los promotores chocaban con otras corrientes dentro del régimen militar, proclives a mantener la CI pero enfatizando los aspectos conciliatorios antes que los movilizados y con una concepción autoritaria de las relaciones Estado-proletariado. En 1973 esta tendencia ya estaba cuajada, en tanto formó un aparato sindical paralelo en 1972 (la Central de Trabajadores de la Revolución Peruana) y al margen de los promotores. Uno de sus miembros era el entonces Ministro de Industria. Contralmirante Alberto Jiménez de Lucio, a quien la SI y particularmente Duharte se enfrentaría con dureza. Cuando se da la dinámica formativa del aparato federado comunero, Jiménez de Lucio actuará tratando de frenar y encauzar el movimiento sin lograrlo. De allí que una moción del Primer Congreso de CONACI condenara explícitamente la gestión del Ministro. Las "desviaciones burocráticas" como las calificaran los promotores ya estaban claramente presentes y se arraigaban con fuerza progresiva en el seno de las FF.AA., proclives a una relación vertical y preocupadas por el auge del movimiento obrero que, empujado por la nueva izquierda y aprovechando los compromisos políticos del PCP, enfrentaba al régimen con fuerza creciente y tocaba también al sector de empresas estatales.

Mientras las huelgas crecen y se hacen más violentas las luchas obreras¹⁴, el régimen se va aislando progresivamente, tanto de las clases populares —a pesar de la política nacionalista y las políticas de subsidios—, como de diversos sectores patronales a quienes la marea huelguística toca de manera sensible. En este aisla

14. De 1972 a 1973 el número de trabajadores movilizados por las huelgas pasó de 130,643 a 416,251 (Sulmont, 1977: 318).

miento se van trastocando las posiciones de las distintas tendencias y los promotores comienzan a perder fuerza tanto interna como externamente. En 1974 la elección de un nuevo jefe del SINAMOS, el General Rudecindo Zavaleta, lesiona la base de operaciones de los promotores. A ello se añade la enfermedad de Velasco, que a pesar de los títulos de "caudillo indiscutible de la Revolución", comienza a perder fuerza y tiende a distanciarse de los promotores. Así, la nueva tendencia autoritaria comenzará a intervenir decididamente en los asuntos laborales y comuneros.

En mayo de 1974 se producirá un operativo divisionista dirigido desde SINAMOS y el Ministerio de Industria que impulsa una comisión Reorganizadora de CONACI e intenta ir a un II Congreso con métodos autoritarios. Este proceso divisionista será bloqueado pero lesionará la fuerza organizativa de las federaciones comuneras. La lógica del mismo corría paralela a un intento por alterar el marco legal de la CI con un anteproyecto de ley que aprobaría la Comisión Reorganizadora de CONACI y en donde se concretaba una fórmula de "retroceso participatorio". Si bien este operativo divisionista fue bloqueado, y frenado el recorte a la CI, el año 75 transcurrió en medio de intensas pugnas políticas dentro y fuera de la escena oficial. El aislamiento del régimen de Velasco aumentaba día a día.

La SI logró mantenerse en su línea de oposición y bloqueó las iniciativas mediatizadas de cambio de la CI, a la vez que denunciaba la agitación laboral y el fracaso económico del gobierno. Mientras tanto, frente al deterioro del régimen, el grupo industrial moderno comienza a tomar distancia. La marea laboral, factor de unidad de la clase capitalista, continuaba creciendo y las huelgas no sólo duraban más sino que se llevaban a cabo de manera particularmente violenta. A este factor se añadió el hecho de que la política económica del gobierno, esforzada en mantener los subsidios al consumo popular y en dar vida a los grandes proyectos estatales, conllevó una política monetaria que iría incubando una crisis económica sin precedentes. La tasa de cambio se mantuvo fija artificialmente y las medidas promocionales a la exportación no tradicional disminuyeron. La baja de la tasa de ganancia del nuevo capital industrial-exportador llevó a un repliegue de esa actividad. Por primera vez desde el despegue de comienzos del 70, la exportación no tradicional descendió considerablemente: en 1974 se exportó manufacturas por un valor de 106 millones, descendiendo en 1975 a 68 millones (datos ADEX). Los industriales ubicados en el mercado interno, mientras tanto, aprovecharon la coyuntura económica para *sobrestockearse* de insumos y maquinaria, agudizando las brechas de la balanza comercial¹⁵.

La primera fase del drama de los promotores había llegado a su fin. Lograron detener los intentos para reformar la reforma, pero el desenlace ya estaba prácticamente decidido al caer Velasco con el golpe de Estado del 29 de agosto

15. El quantum de importaciones de bienes de capital se incrementa considerablemente por este factor: de 174 en 1974 a 276 en 1975. (Pease, 1978: 32).

de 1975 que erige como Presidente al General Morales Bermúdez.

IV. SEGUNDA FASE: AGONIA Y CAMBIO DE LA COMUNIDAD INDUSTRIAL

Los promotores de la reforma, izquierda civil y militar, habían logrado una victoria pírrica al apoyar el golpe del General Francisco Morales Bermúdez. Los primeros meses del nuevo régimen se caracterizaron por una pugna creciente por mantener su influencia en el Estado, el gobierno y las FF.AA. Si bien con el golpe salen los jefes de la tendencia autoritario-estatista que promovieron la división de CONACI, crece la influencia de la cúpula militar vinculada a la burguesía o dispuesta a lograr una plataforma de entendimiento mutuo. La fuerza de los promotores, mes a mes, se vio mermada mientras el nuevo Presidente se iba consolidando en el poder.

La estrategia política de la segunda fase, como se denominó oficialmente, contemplaba un "ajuste" de las reformas, una menor actividad de las empresas estatales y un giro de 180 grados en materia de política económica y laboral. En cuanto a la política económica, se intentaría rearticular las relaciones con el capital privado, pieza indispensable de los planes de reactivación económica, y redefinir la función protectora del Estado en materia de subsidios. Ambos elementos se dieron bajo presión del Fondo Monetario Internacional, aunque el "costo social" como técnicamente se denomina a la pauperización progresiva de las clases populares, fuera considerablemente alto. En cuanto a la política laboral, determinada por la primera, fue implementada una línea de contención de las demandas sindicales, y de represión cuando éstas se expresaban en huelgas y conflictos. Se intentaba así, para el caso del capital industrial, mejorar las condiciones para participar en el proceso de acumulación. Dada la inflación creciente y el panorama recesivo que se abría, había que recuperar la tasa de ganancia del capital industrial por la vía del sometimiento y la sobre-explotación de la fuerza de trabajo. Esta nueva política económica se fue implementando progresivamente y se complementaría luego con una medida política, al anunciar el retiro de las FF.AA. del gobierno a partir de 1978 con la Asamblea Constituyente, como medida transitoria, y las elecciones de 1980 como medida definitiva de cambio de gobierno.

Este proceso, intrincado y complejo, se desarrolló en dos períodos. El primero, desde el inicio del régimen hasta julio de 1978, en donde, a pesar de las diferencias, la clase dominante da su apoyo al régimen, mientras éste se aísla de las clases populares. El segundo, a partir de julio de 1978, donde el bloque dominante se fractura por la política pro-exportadora y pro-monopólica y la pugna queda luego postergada al abrirse paso el cronograma electoral de julio de 1980. En ambos será el Estado y la burguesía quienes impriman la dinámica del proceso de reajustes, mientras el proletariado se resiste desde fuera.

A diferencia del gobierno de Velasco, con Morales Bermúdez el Estado y la fracción industrial tienden a conformar un bloque en el poder que enfrenta al proletariado industrial. El proyecto de crear una "clase-apoyo" ya no es viable en tanto el espacio de mediación se va cerrando.

La política de disminución de subsidios y el recorte de los derechos sindicales que se instrumentan en julio de 1976 señalan la fecha de ruptura. A fines de ese año, militares progresistas y asesores civiles están ya fuera del poder. Conviene precisar que políticamente las FF.AA. son aún una pieza clave de la forma de dominación *para la burguesía*. El contexto de crisis e insurgencia laboral hace que la clase dominante requiera de la FF.AA., tanto para dictar las medidas más impopulares como para reprimir el movimiento de masas. Además de ello, le resulta más conveniente que sea el propio gobierno militar quien lleve a cabo el desmontaje de las reformas¹⁶.

Así, el conjunto de la burguesía reagrupa sus fuerzas jugando al militarismo en el corto plazo y a la democracia parlamentaria en el mediano plazo. Esta unidad por la contrarreforma y el control laboral se expresa en los gremios, a pesar de que siguen manteniéndose diferencias tácticas que, en todo caso, a diferencia del período anterior, son *complementarias*.

En un primer momento, la SI va a cambiar de actitud apoyando al nuevo gobierno en tanto existen "coincidencias alentadoras", como manifestara la revista del gremio *Industria Peruana*. La relación Sociedad de Industrias-Ministerio de Industria se altera positivamente. Siguiendo el doble juego de presionar desde el gremio y a la vez acercarse para influir en el cambio de políticas, la SI irá logrando una serie de cambios referidos, en lo fundamental, al plano laboral, aunque no así en el papel del Estado empresario, situación que los lleva a coordinar acciones con una serie de gremios menores: comerciantes, constructores y gremios provinciales¹⁷. Cabe anotar que esta tendencia se va fortaleciendo a medida que la política económica va marcando distancias con los grupos de capital más vulnerables. Este proceso se va a dar durante todo el año 1976, en que se formulan críticas a las restricciones crediticias que sufre el capital privado. Estas diferencias, sin embargo, no serán las más importantes en tanto la recesión aún no se manifiesta con fuerza y urge mantener la unidad para empujar al Estado al control del "caos y la agitación laboral". Saben que el régimen requiere de la empresa privada para los planes de reactivación y saben también que deben man-

16. En setiembre de 1976, en una entrevista que hicieramos a un dirigente industrial, se planteaba la coyuntura con toda claridad. "En el actual momento el gobierno de la Fuerza Armada significa seguridad, pues tiene una mayor eficacia en el control de la situación política y social del país. Además, pienso que si el gobierno es en parte responsable de la crisis, él debe intentar salir de ella. Si hubiera un gobierno civil que implementara las medidas para salir de la crisis, los ojos del pueblo él aparecería como culpable".
17. Entre febrero y abril de 1976 se emiten 6 comunicados de entidades de este frente gremial.

tenerse firmes hasta ver con claridad hechos demostrativos de la voluntad de acercamiento del gobierno. En junio de 1976, luego de 7 años, se realiza el III Congreso de la Sociedad de Industrias en donde los líderes radicales, representantes del mediano y pequeño capital, hacen una evaluación del reformismo en términos negativos, manteniendo sus demandas de cambio. La CI, como las empresas de Propiedad Social, serán tratadas como un tema de la mayor importancia. Será en este contexto que el gremio presiona para lograr un cambio radical de la CI, a la que denomina "sindicato paralelo". Se exige además, que cese el "manipuleo político" de la CI.

En noviembre de 1976, nuevamente la Conferencia Anual de Ejecutivos sirve de tribuna de coordinación/confrontación entre Estado y capital. En esa ocasión el Presidente Morales anuncia la creación de una nueva ley de CCII. Antes de analizarla conviene seguir la pista a los grandes industriales y al proceso de unidad gremial que se sigue dando con fuerza. Paralelo a este proceso de acercamiento medido de la SI y de formación del bloque de gremios menores, se da otro: el de los grandes industriales y capitalistas quienes basándose en la continuación de la línea táctica de trabajar desde dentro y una vez excluidos del poder los promotores, van logrando mayores niveles de influencia en el Estado. De un lado tenemos a ADEX, que bajo el liderazgo de Boris Romero (desde mayo de 1976) va logrando consolidar la línea de mejorar las normas promocionales de la exportación de manufacturas. A pesar de los vaivenes gobiernistas, se logra mejorar el CERTEX y paulatinamente se van dando los reajustes cambiarios sol/dólar, necesarios para incrementar la rentabilidad de esta fracción burguesa emergente. Ya en la Primera Convención Nacional de Comercio Exterior se había producido un acercamiento ADEX-SI evidenciado por la presencia de Juan Tudela Bentín, de la SI, en el certamen (diciembre de 1975) y luego en junio del 76, cuando en el Tercer Congreso de la SI, Tudela hizo un llamado al otro sector: "a los industriales que se alejaron los invoco a que vuelvan a alinearse con nosotros", no sin señalar que *hubo* industriales que "aceptaron una política económica que perjudicaba a la empresa privada, sólo para favorecer sus intereses particulares" (discurso de Juan Tudela). Cuando se produce el choque con el Ministro de Industria, ADEX no se prestará al juego gubernamental de hacerlos aparecer como ligados al régimen y reclamarán —a pesar de las diferencias— solidaridad con la SI.

A este nivel, el bloque dominante momentáneamente se va rearticulando para hacer frente común ante la insurgencia laboral y para empujar al régimen a alterar las reformas. Signo de ello es la política de acercamiento al conjunto de la clase capitalista que el gobierno diseña con IPAE, a concretarse en la Conferencia Anual de Ejecutivos de noviembre de 1976. Su papel rector se apoya en su capacidad de iniciativa y el manejo de los medios necesarios para lograr el acercamiento. De 1975 a 1976 el número de socios, por primera vez desde 1972, tiende a incrementarse pasando de 434 a 529. En los años siguientes seguirá un rápido curso ascendente: 668 en 1977, 1,115 en 1978 y 1,339 en 1979 (IPAE, 1979).

La empresa es de los capitalistas

Fue en este contexto donde se planteó la colaboración del conjunto de la clase dominante para lograr la "recuperación nacional", tema central de la Conferencia. El Presidente Morales Bermúdez en el discurso final anunció el cambio de la ley de CI, aspecto central del objetivo propuesto: crear un clima favorable industriales-gobierno. La parte más aplaudida del discurso y la que mayor entusiasmo generó fue el anuncio del cambio de la CI. Había concluido la etapa de no saber "con qué ley amanecemos" como dijera Raymundo Duharte. Esta vez no sólo sabían con qué ley amanecían sino que la clase industrial capitalista podía intervenir en la elaboración de las políticas estatales, aunque el resultado no fuera totalmente suyo. Síntoma de ello fue que en la Conferencia la versión preliminar de la ley de CI circuló libremente entre los industriales.

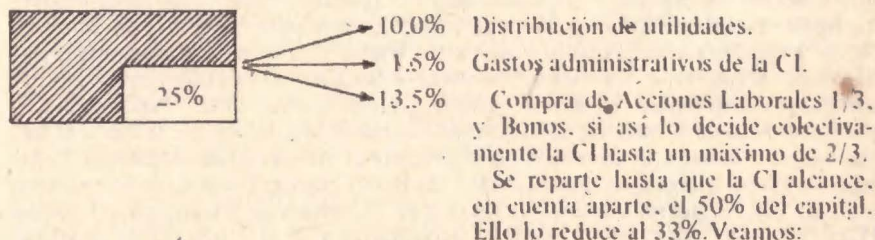
En febrero de 1977 el gobierno anuncia una nueva ley de CI (D.L. 21789) que parcialmente recogía el punto de vista de los industriales. Se cierra así un período, largo y complejo, donde un sector de la clase dominante nativa va recuperando su capacidad de decidir los destinos del país, aunque aún lo haga a través de la mediación de las FF.AA. El elemento central de discrepancias con los industriales se había eliminado: el acceso a la propiedad ya no era directo sino a través de "Acciones Laborales" y bonos; el tope de acceso a la propiedad bajaba del 50% al 33%; la propiedad dejaba de ser colectiva y pasaba a ser individual: una vez llegado al 33% el mecanismo de reparto del 15% de la RNA se detenía (Ver esquema, pág. siguiente)

Además hay otro conjunto de cambios que tenía como objetivo eliminar el proceso de obrerización y sindicalización de la CI. Según la nueva ley, la presencia de los trabajadores se limita al Directorio, eliminándose su presencia en la Junta de Accionistas en tanto ya no son propietarios. En el Directorio se obliga a que haya por lo menos un representante de los empleados, y en proporción a su número; la CI se distancia del sindicato por medio de una serie de normas se impide la reelección de dirigentes al Directorio en 2 años y de los miembros del Consejo a 4 años (dos períodos); para ser dirigente comunero se requiere ahora no haber ejercido cargo sindical alguno en tres años; se determinan una serie de sanciones para impedir que fluya la información de la CI al sindicato. Además, se intenta normar la marcha de la CI, esclareciendo una serie de problemas referentes a su funcionamiento. Por último, se dispone que las empresas que en tres años demuestren estar dentro del límite de la pequeña empresa, podrán eliminarla previo acuerdo con la CI. Se abre así la puerta a la progresiva eliminación del 80% de las CCII.

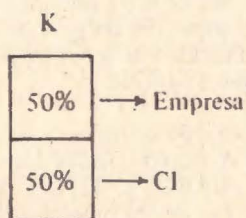
Sin embargo, es necesario percibir diferencias entre la burguesía industrial, con sus distintas fracciones, y la cúpula militar, que busca reajustar las reformas cerrando el espacio que posibilitó a la clase obrera una presencia activa, pero *manteniéndolas en su forma*. Es justamente en este punto, en el "cómo cambiarla", donde se siguen dando discrepancias entre ambas fuerzas. Asimismo, otras

NUEVO ESQUEMA DISTRIBUTIVO DE LA CI D.L. 21789, Febrero 1977

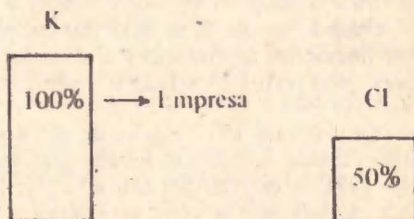
Renta Neta Anual



ANTES



AHORA



fuerzas sociales, que se ubican principalmente fuera del juego de poder, cuestionan el retroceso en las reformas y obligan al régimen a ser medidos en la labor de desmontaje.

De ahí que el gremio patronal emita un comunicado ni alborozado ni pesimista. La SI, comentando la nueva ley, opinó que subsistían una serie de "errores y vacíos" pero reconocía que "se ha pasado de una legislación orientada a la liquidación de la empresa privada a otra que la respeta". Uno de los aspectos que critican será el mantenimiento del reparto del 25% de la RN, dada la "escasa rentabilidad del capital" (SI, marzo 1977). De otro lado, mostrarán preocupación por el hecho de que no se modifique la Ley General de Industrias y que aún se mantenga el "monólogo imperante". El fondo del problema es que la industria está pasando por una fase recesiva que se profundiza día a día. En este contexto los industriales medianos y pequeños se encuentran más afectados. Para detener la caída de la tasa de ganancia bajan los salarios, lo cual limita aún más el mercado interno. De otro lado, la creciente insurgencia laboral hará urgente la conformación del frente gremial capitalista.

Enfrentados a una difícil situación en lo político y en lo económico, en 1977 se van a acelerar los contactos intergremiales y, a fines de año, como resultado de este esfuerzo, se constituye la Unión de Empresarios Privados del Perú (UEPP en adelante). De acuerdo a su declaración de principios, la UEPP se origina en la necesidad de promover y defender la empresa privada. Esta excepcional unidad de todos los gremios patronales se explica por una suma de factores. Hay que tener en cuenta que a mediados de 1977 (junio) el sector capitalista moderno ligado al régimen había presionado con éxito para poner al frente del Ministerio de Economía y Finanzas al empresario Walter Piazza, en ese entonces Presidente de IPAE. A las razones económicas se añadían las consideraciones políticas. La "transferencia del poder" estaba anunciada en el "Plan Túpac Amaru" que estipulaba la formación de la Asamblea Constituyente. En esa fecha la SI había exigido llamar a la convocatoria y precisar el calendario de elecciones. Pero, cuando Piazza elabora un drástico Plan de Recuperación Económica se enfrenta a las FF.AA. al querer imponer un recorte en la compra de armamentos. Cuando Piazza dicta el "paquete" de medidas económicas y se alza una ola de movilización popular, el Gobierno presionado por las FF.AA. pide la renuncia de Piazza y, a la vez, fija el cronograma electoral (julio de 1978: elecciones a la Asamblea Constituyente y elecciones generales en 1980) para sellar la transferencia del poder y evitar el aislamiento político. Momentáneamente se va a cerrar el Estado y la política económica sin norte fijo sólo atina a ceder frente a las presiones del FMI, creando un clima de malestar social inédito en el país. Ello obligó a las distintas fracciones capitalistas a formar un bloque *deponiendo sus intereses particulares*, para reabrir el Estado y lograr contener la protesta popular.

De fines de 1977 a julio de 1978 se da un subperíodo complejo y contradictorio donde la relación Estado-gremios se presenta de manera oculta. En marzo de 1978 se expide una nueva Ley de Estabilidad Laboral (D.L. 22126), largamente exigida por la clase capitalista. Con esta ley uno de los objetivos de la UEPP se ha cumplido: la estabilidad laboral ahora se ve reducida considerablemente, pues el período de prueba pasa de 3 meses a 3 años y se reglamenta una serie de disposiciones en torno a las causales de despido.

En mayo se da otro paso adelante en la labor de concertación al nombrarse como Ministro de Industria, por elección del gobierno y mediación de la UEPP, a Gabriel Lanata¹⁸. La gestión de Lanata tendrá como objetivo el cambio de la política industrial (dentro de ella, una modificación a la CI) y la defensa de los intereses del grupo cementero, que desarrolla una campaña en la prensa para lograr la devolución de sus empresas¹⁹.

18. Gabriel Lanata, importante industrial, mantuvo relación estrecha con los gobiernos de Velasco y Morales, primero como Presidente de INDUPERU y luego como Presidente del Banco Industrial del Perú.
19. Justamente uno de los interesados era el propio Presidente de la SI, Aguirre Roca, ex-propietario de una fábrica de cemento expropiada por el Estado.

En julio de 1980, fecha en que la burguesía industrial y el conjunto de la clase dominante se manifiesta unida, se emite el D.L. 22229, modificatorio de la CI. La nueva norma, refleja más bien una capacidad de presión parcial ya que si se revisan los planteamientos del 76 y el 77 se verá cómo aún quedan pendientes una serie de propuestas de cambio de la CI. Lanata logró pues una adecuación parcial de la CI a los intereses de su clase, pero principalmente de la pequeña y mediana burguesía, cuyos pedidos se diluyen ante la necesidad de conformar y mantener el bloque empresarial. El D.L. 22229, calificado poco tiempo después por Lanata como uno de los mayores logros de su gestión ministerial, planteaba una serie de modificaciones menores pero importantes para un industrial acosado por la recesión y la presión laboral. El aspecto central era la modificación de la forma de reparto del 13.5% de la Renta Neta Anual.

La fórmula buscaba mejorar la forma de reparto de acuerdo al interés de la empresa y perfeccionar el carácter armonizante e individualista de la CI. En cuanto a lo primero, la ley contempla que la compra obligatoria de las Acciones Laborales se amplía de 1/3 (4.5%) a 1/2 (6.75%), fórmula más conveniente, pues si la empresa no rinde utilidades no paga dividendos, ya que estando la industria en recesión le permitía contar con mayores recursos. El resto (6.75%) se destina a la compra de Bonos pero eliminándose la posibilidad de que parte de las ganancias distribuidas a la CI para la compra de los Bonos *salga de la empresa*, vía el Banco Industrial. De otro lado, le da movilidad a las Acciones Laborales, en tanto no tienen que esperar 6 años para ser transferidas. Por último, la decisión de compra de Acciones y Bonos ya no es decisión colectiva sino individual.

Se ha pasado así a una nueva forma de CI, en donde se perfeccionan los mecanismos conciliatorios desde la óptica del capital. Esta nueva forma obedece a una nueva relación clases-Estado. La primera forma corresponde a objetivos "comunitarios" propios de la pequeña burguesía, la segunda al "capitalismo popular", propio de la burguesía industrial. Sus intereses en gran medida han podido ser concretados. Tanto los intereses generales de la burguesía industrial, como los intereses particulares de la pequeña y mediana burguesía, a la cual se le abre la posibilidad de eliminar la CI en un plazo de tres años.

En esta coyuntura, donde la burguesía logra imponer sus intereses, el tema de la CI ha pasado a un tercer plano. Sólo resta plantear una forma más efectiva de eliminación de la CI para la pequeña industria y reducir el porcentaje de distribución de la RN. Esto se logrará en la segunda etapa, que se abre a partir de julio de 1978, fecha en que se elige la Asamblea Constituyente y el gobierno militar se consolida sobre la base de la gestión racionalizadora y pro-monopólica del Ministro Silva Ruete.

Cabe preguntarse por qué la CI pasa al olvido. El gobierno militar ha alterado ya la reforma, la burguesía ha impuesto sus intereses. Pero, ¿y el proletariado? La misma dinámica de lucha de clases que se agudiza y se hace abierta en la crisis, mostró un proceso de unidad de la clase dominante frente a una necesidad de influir en las esferas del poder para, fundamentalmente, imponer una política económica y laboral más acorde con sus intereses. Ya no es tiempo de concesio-

nes y regateos en tanto el proceso de acumulación no deja espacio para ello. La salida burguesa de dejar al gobierno militar que dicte las medidas impopulares y altere las reformas se viene cumpliendo. El desgaste lo es más bien de una *forma de dominación*: la dictatorial. Desgaste que ellos propugnan a pesar de que están detrás de él para imponer sus intereses. Desgaste políticamente funcional, pues la alternativa de reemplazo reside ahora en los partidos políticos revitalizados por el aislamiento de la dictadura y el fracaso del proceso de reformas y cambio social. Pero el reemplazo exige consolidarse ya no frente al Estado, al cual con diferentes matices tienen acceso, sino frente a la clase obrera y las masas populares cuyo movimiento está remeciendo los cimientos de la sociedad peruana.

Es en este lado en donde debemos encontrar respuesta a la pregunta de por qué la burguesía logra imponer al Estado su noción de reforma de la empresa sin que al proletariado le interesen mayormente los cambios. Veamos qué ha pasado con la clase obrera y el movimiento obrero desde el momento en que Velasco cae del poder en agosto de 1975.

El proletariado se repliega en los sindicatos

El movimiento obrero peruano, dirigido por la tendencia "clasista", logró avanzar considerablemente a nivel de la CI. Alentado por dirigencias expertas en la lucha sindical y contando con su propia experiencia cotidiana, el movimiento completó el ciclo de obrerización de la CI. Evidencia de ello, aunque no se descartan situaciones aisladas de paz social, fue la formación de organismos frentistas (sindical y comunero) que se dieron en las fábricas modernas. Su acción orientó y alentó el movimiento de las otras capas del proletariado industrial, ya sea por la vía de las federaciones comuneras (textiles), por la vía de las federaciones sindicales (metalmecánica), cuando no por la coordinación de ambas (gráficos). El movimiento llevó a una progresiva identificación de la tendencia "clasista", particularmente la nueva izquierda, con la defensa cerrada de los derechos laborales, hecho que se va haciendo patente en la medida en que la dirigencia de la CGTP (pro PCP) va viendo reducirse el espacio de mediación sindical.

La pugna por la hegemonía continuará con fuerza desde 1976 en adelante y se observan procesos de centralización sindical en torno a dos bloques. Uno, el Comité Unitario de Organizaciones Sindicales (CUOS), que agrupa a la CGTP, la CNT e incluso la seccional Lima de la CTRP. Otro, el Comité de Coordinación y Unificación Sindical Clasista (CCUSC) que congrega bases de la CGTP y federaciones independientes como maestros y mineros. La central comunera, CONACI, refleja en su interior esta lucha y se va radicalizando en el proceso. Y ello es explicable. Desde 1975 se había producido una serie de despidos selectivos en las fábricas que tocaba también a los dirigentes comuneros. De otro lado, al darse la división y el consiguiente empate con la Comisión Reorganizadora (CR-CONACI) nada la ataba ya al gobierno, teniendo por lo tanto libertad en su accionar. De allí que en los mítines obreros comenzaron a aparecer delegaciones

de federaciones comuneras. Se habría producido de manera definitiva el fenómeno del *desborde* de las organizaciones corporativas, cuya acción ya no se encauzaba por mediación del gobierno sino que lo rebasaba, uniéndose a la dinámica magnética del movimiento obrero y sindical.

Desde el primer momento, la clase obrera organizada comenzó a percibir con claridad una política destinada a controlarlos y a limitar su acción reivindicativa, frente a una situación en la que el salario real comenzaba ya a descender²⁰. En concordancia con el descenso del salario real, en junio de 1976 el gobierno propugnó una política laboral restrictiva poniendo topes máximos a la reivindicación salarial y limitando el uso del derecho de huelga. Frente a la reacción popular, el gobierno pondrá al país en estado de emergencia por un año y dispondrá el toque de queda en Lima, principal centro proletario del país. Un mes después, en agosto, se emite el D.S. 011-76-TR que prohíbe las huelgas y facilita los despidos.

Momentáneamente, la política represiva va a lograr su objetivo, pues en 1976 las huelgas descienden notablemente: fueron 779 en 1975 y 440 al año siguiente (SI, 1980: 65). Junto a ello se fueron acumulando las reivindicaciones y la dirección del movimiento recayó necesariamente en la tendencia "clasista" en torno a la central obrera más poderosa: la CGTP²¹. Cuando el gobierno anuncia el cambio de la ley de CI en noviembre de 1977 el movimiento obrero se encontraba replegado, concentrado en el sindicato, y en la lucha por la estabilidad laboral y el aumento de salarios. La CI, dentro de lo secundario que fue para la acción obrera en todas sus capas, pasa en el contexto de crisis a un tercer lugar, si no al olvido. La situación exigía otras tareas y la prioridad número uno era la reivindicación laboral y el sindicato.

Por ello, a pesar de las protestas del PCP que trató de establecer una plataforma de defensa de la CI ante la "desnaturalización" perpetrada, la clase obrera no les prestó mayor atención. El comunicado de la lánguida CONACI, otrora fuerte y poderosa, tuvo más bien un carácter simbólico. Y es que el aparato comunero ya no funcionaba regularmente; las bases dejaron de cotizar y los dirigentes se vieron en dificultades para llamar a las reuniones. No es que no existieran problemas en torno a la CI, pues la adecuación a la ley se hizo tarde y con el criterio arbitrario de la empresa. Sucedió que a la clase obrera ya no le importaba mayormente la CI como terreno de lucha y la fue abandonando para refugiarse en el sindicato y concentrarse en problemas más urgentes. A pesar de este fenómeno, en las bases que continuaron con vida, en tanto la nueva ley dis-

20. Los datos al respecto son ilustrativos. En 1975 el salario real es de 28,606 soles, bajando en 1976 a 27,891, en 1977 a 26,807 y en 1978 a 22,853 (SI, 1980: 88).
21. Entre 1974 y 1978 la CGTP y las federaciones independientes fueron responsables del 82% de las huelgas del país. Ver Realidad, junio de 1979, No. 5, Lima.

ponía que en la Asamblea General se decidiera el Plan de Inversión (Acciones Laborales y Bonos), se vio claro que las CCII no confiaban en que la empresa cumpliera con la entrega del interés que rendían los Bonos. Muchas CCII optaron por colocar los 2/3 del 13.5% de la RNA en Bonos del Banco Industrial, según lo estipulaba el D.L. 21789 de febrero de 1977. Pero, hemos visto, este pequeño terreno también fue eliminado cuando Gabriel Lanata, al frente del Ministerio de Industria, altera la ley en 1978. El perfeccionamiento de los mecanismos conciliatorios —propiedad de Acciones y Bonos a título individual— no podía ya surtir efecto en tanto la rentabilidad del capital en su conjunto había descendido, como la misma SI lo reconociera. En esta situación, la posesión de Acciones y Bonos creaba un efecto contrario: eran propietarios nominalmente, y no podían permutar o transferir su propiedad. Frente a ello, Gabriel Lanata optó por darle movilidad a las Acciones Laborales. Salvo empresas muy dinámicas, la mayoría de los obreros o bien no podían transferirlas —en tanto la empresa no daba utilidades o éstas eran muy escasas— o bien caían en manos de especuladores que pagaban un precio considerablemente bajo en relación al valor de las Acciones. Es sintomático que menos de 10 CCII colocaran sus Acciones en la Bolsa de Valores de Lima.

Esta situación obligó al proletariado a concentrar sus fuerzas en la organización sindical como único medio efectivo de lograr frenar el efecto que la inflación producía en sus condiciones de vida. En junio de 1977, cuando el gobierno dicta uno de los “paquetes” económicos más fuertes, el movimiento obrero y popular se levantó en buena parte espontáneamente, despertando su ánimo reivindicativo contenido por las medidas represivas. Este movimiento cubrió todo el país y remató en la convocatoria al paro nacional de 24 horas del 19 de julio, hecho que obligó al gobierno a cambiar de política y decidir el llamado a las elecciones para la Asamblea Constituyente.

Se abre así un espacio de mayor libertad que impulsa con fuerza la dinámica sindical, movida no sólo por sus reivindicaciones salariales, sino también por la estabilidad laboral. Al cierre de turnos, a la quiebra de fábricas, se sumaba la lucha por la estabilidad laboral lesionada por el D.S. 011-76-TR y por el despido masivo de dirigentes —sindicales mayormente y en algunos casos comuneros— como respuesta del gobierno al paro nacional. Se calcula que alrededor de 5,000 dirigentes fueron despedidos.

Este hecho, sumado al descontento popular contra el gobierno militar, detuvo un momento la lucha para luego tomar impulso, comenzando a visualizarse un movimiento de masas que pasaba del espontaneísmo a la organización (Frentes de Defensa), de lo reivindicativo a lo político (unidad masas-izquierda). El problema de la centralización sindical no fue obstáculo en tanto las masas empujaron al PCP a tomar medidas de lucha que no podía ya evitar, y a la nueva izquierda a unirse tras un movimiento de masas que venía alentando desde 1973.

No es pues un hecho casual que los gremios patronales se unieran entre sí. A partir de diciembre de 1977 cada intento de paro era denunciado por la Unión

de Empresarios Privados del Perú como "traición comunista al país", instando al gobierno a terminar con "la agitación y el caos" y hacer respetar la Autoridad de Trabajo.

En esta dinámica era lógico que el problema de la CI pasara prácticamente desapercibido para el proletariado. Luego del paro del 19 de julio, la nueva izquierda unida sindical y políticamente, alentó nuevas medidas de lucha para oponerse a la política de "recuperación económica". El PCP, a pesar de sus intentos por contener la marea sindical buscando revitalizar su rol mediador, tuvo que ponerse al frente para no quedarse a un lado. La política laboral del régimen, inspirada por la clase dominante, no dejaba espacio de mediación al PCP. Al contrario, hechos como el cambio de la Ley de Estabilidad Laboral (marzo 1978)²² y la necesidad de dictar medidas impopulares (mayo de 1978), dieron impulso a los organismos de la izquierda marxista, los que en su mayoría, y unidos en diversos frentes (Unidad Democrático Popular, Frente Obrero Campesino Estudiantil Popular), cobraron peso como eje de la resistencia al gobierno militar. Cuando en mayo se dicta el paquete de medidas económicas²³, se da nuevamente otro paro nacional de 24 horas, de mayor alcance y violencia que el anterior. Es la ligazón de la izquierda con las luchas populares lo que explica el sorprendente éxito que tuvo en las elecciones a la Asamblea Constituyente (30%).

Pero a partir de la instalación de la Asamblea, el gobierno logra consolidarse. En lo político, contará con el apoyo de la mayoría APRA-PPC en la Asamblea Constituyente; y en lo económico, la gestión de Silva Ruete, racionalizadora y más coherente en cuanto a la toma de decisiones, unida a una dura política represiva, conllevó el progresivo reflujo político de la izquierda. A pesar de que la gestión del Ministro Silva Ruete abría una fisura al interior de la propia clase dominante, con medidas como el alza de las tasas de interés y el favorecimiento de una política devaluatoria pro-exportadora y la rebaja de aranceles, el movimiento sindical que logró otros paros nacionales de menor alcance (19 de julio de 1979) fue perdiendo dinamismo progresivamente. En este contexto, la burguesía industrial monopólica y exportadora se consolida, mientras la pequeña y mediana industria se ve afectada y es incapaz de ejercer presión efectiva. Medidas como la reducción del monto de reparto comunero de la Renta Neta después del pago de impuestos, pasan también desapercibidas para los trabajadores cuando se emite un nuevo D.L. en 1979. Pero las pugnas al interior de la clase dominante, evidenciadas con la desaparición de la UEPP luego del alza de las tasas de interés bancario en julio de 1978, se van diluyendo en tanto se acercan las elecciones generales y las distintas clases y fracciones de clase se aprestan a ligarse a los dis-

22. La Ley, llamada de "inestabilidad laboral" por los trabajadores, amplía —como mencionáramos anteriormente— el período de prueba de tres meses a tres años.

23. Impuestos por Silva Ruete en buena parte como condiciones para asumir el cargo.

tintos partidos políticos para filtrar sus intereses.

El 27 de julio de 1980, exactamente diez años después de la creación de la Comunidad Industrial, el gobierno militar —como último acto— dicta una Ley de la Pequeña Empresa que abre las puertas para la eliminación de la CI a cerca del 90% de las empresas industriales²⁴. El drama de la reforma de la empresa iba llegando a su fin con la agonía prolongada de la CI.

V. REFLEXIONES FINALES

La suerte que corre la CI en la década del 70 nos indica que existe una tensión abierta entre capital y trabajo que prevalece por encima del proyecto de conciliación social. Muestra una clase obrera compleja y diferenciada, cuya cabeza está constituida por el proletariado de la gran industria, mejor organizado y con mayores orientaciones ideopolíticas. En conjunto, la clase actúa fundamentalmente a partir de lo que su experiencia le indica, apoyada en la comunicación de experiencias prácticas que su misma concentración espacial favorece. La táctica de participar activamente en la CI con sentido reivindicativo, que se generaliza progresivamente a pesar de aislados casos donde se produce la paz social, viene más de su vivencia cotidiana que de las orientaciones ideopolíticas de sus dirigentes, quienes no dejan de cumplir un rol importante como elaboradores del discurso obrero y cabeza del movimiento social en los momentos de lucha. Esta "representación", sin embargo, no diluye las diferencias objetivas y subjetivas de los distintos estamentos proletarios. Muestra una relación viva entre dirigentes y bases que se construye colectivamente, a pesar de sus mutuas limitaciones, a partir de la ofensiva patronal y estatal que trata de separarlos. En su accionar frente a la reforma (dubitativo en un inicio, firme posteriormente), le permitió sortear tanto el camino de una conciliación obrero-patronal como su posible incorporación subordinada al proyecto político de la vanguardia reformista civil-militar que expresa el velasquismo. Pero ello no es simplemente un resultado y un indicador abstracto de su desarrollo como clase. Ello debe entenderse en el contexto histórico particular de relaciones de clase entre los distintos actores del drama de la reforma de la empresa industrial, donde destaca la débil conexión y escasa coherencia práctica de la vanguardia reformista con el proletariado industrial, mediada por su dependencia de las decisiones institucionales de las FF.AA. que progresivamente ajusta su rol dentro de una sociedad dividida en clases, limitando su espacio de acción en un principio sólido y amplio. Destaca también el rechazo generalizado a la CI por parte del capital, evidenciado en un creciente incumplimiento de los derechos participatorios que la ley exigía, tanto por su no aceptación de un modelo de relaciones laborales que no se ajusta a sus intereses

24. Según los cálculos serios, las CCII se verían reducidas a 250 ó 300 como máximo, aunque aún se debate en el nuevo gobierno sobre la necesidad de volver a instrumentar otro cambio en el modelo de CI.

como por la acción que los obreros desatan al interior de ese nuevo espacio e instrumento de lucha en que se convierte la CI.

El progresivo recorte de la reforma irá marcando el paso a la ampliación de la influencia burguesa sobre el Estado, particularmente en la "Segunda Fase", donde se logra consenso entre sus distintas fracciones para desactivar la reforma y ajustarla a sus intereses. Aparecerá como una respuesta de la clase dominante a las acciones desarrolladas por el proletariado en la CI.

Cuando estos hechos se producen, los obreros dejarán ese espacio replegándose al sindicato para atender tareas más urgentes. Las nuevas fórmulas (menos participatorias y más individualizadas en cuanto al reparto de beneficios), no le generan ya mayor expectativa. Saben que durante un decenio han luchado por recibir algo que se dio tarde, mal y nunca, y que ninguno de sus planteamientos de fondo han sido recogidos. Sin embargo, estos planteamientos por defender y ampliar derechos han tenido un horizonte limitado, tanto por estar demasiado imbuidos en la práctica economicista como por el desinterés de las vanguardias político-sindicales en adelantarse a visualizar un problema que surgía de la CI más allá de la lucha y el conflicto: la forma que debería tomar una empresa socializada. No basta aquí poner como requisito inevitable la "toma del poder", pues ello no es impedimento para visualizar el futuro. Se pudo desarrollar una discusión colectiva que visualizara la necesidad de socializar las decisiones empresariales que los obreros han comenzado a percibir nebulosamente. Y mientras más sólido y bidireccional sea el vínculo entre dirigentes y base y los distintos estamentos obreros, mayor oportunidad habrá de buscar fórmulas socializadas que vayan más allá del discurso ideológico y de una participación por "representación".

Si los caminos seguidos por las clases fundamentales tienden a señalar un horizonte de líneas divergentes este problema volverá a emerger. Más aún cuando hoy en día la política concesiva del capital hacia los obreros no ocupa ya un lugar importante, en tanto, además de los factores señalados; enfrentan el problema de adecuarse a nuevos moldes de acumulación que suponen la reestructuración de la industria y la apertura de los mercados cautivos a la competencia extranjera. Ello los empuja a restringir no sólo la CI sino una gama de derechos sociales y a abrir la brecha entre la gran industria y la pequeña y mediana, haciendo más difícil el consenso patronal.

BIBLIOGRAFIA .

ALBERTI, Giorgio (1977): *Estado, clase y Comunidad Industrial en el Perú*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

ALJANATI y MONZON (1978): *Capital y Trabajo en la rama pinturas*. Monografía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Programa de Ciencias Sociales, Lima.

- ANAYA, Eduardo (1974): *Imperialismo, industrialización y transferencia de tecnologías en el Perú*. Editorial Horizonte, Lima.
- BEJAR, Héctor (1979): *La revolución en la trampa*. Ediciones Socialismo y Participación, Lima.
- CARETAS (1970): julio, número 418; (1970): diciembre, número 428, Lima.
- DANEL, Fernando (1978): "Crisis y reconstitución del capitalismo internacional" en: *Capitalismo, violencia y anti-vida*. EDUCA, San José.
- FRANCO, Carlos (1974): "Notas sobre la Comunidad Industrial" en: *La revolución participatoria*. Mosca Azul Editores, Lima.
- FERNER, Anthony (1975): *Evolución de la burguesía industrial en el Perú: intereses y fracciones*. Separata, Pontificia Universidad Católica del Perú, Programa de Estudios Generales, Letras, Lima.
- INDUSTRIA PERUANA (1964): noviembre, número 387, Lima.
- INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS (IPAE) (1979): *Memoria Anual 1979*. Lima.
- MINKNER, Metchild (1976): *Kleindustrie in Peru*. Hamburg.
- MARKA (1978): "El universo de la izquierda", mayo, número 72, Lima.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO (1978): *Diagnóstico de las Comunidades Industriales*. Lima.
- ORTIZ DE ZEVALLOS, Felipe (1980): "Hacia la integración económica" en: *Opinión*, Coral Gables, Florida.
- PEASE, Henry (1977): *El ocaso del poder oligárquico*. DESCO, Lima.
- (1978): *Los caminos del poder*. DESCO, Lima.
- PORTOCARRERO, Felipe (1975): "El gobierno militar y el capital imperialista" en: *Cuadernos de Sociedad y Política*, número 1, Lima.
- POULANTZAS, Nicos (1972): *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Siglo XXI Editores, México.
- REALIDAD (1979): junio, número 5, Lima.
- RODRIGUEZ, René (1976): "Comunidad Industrial, revolución y reforma de la empresa", en: *Nueva Sociedad*, número 26, Caracas.

SANTISTEBAN, Jorge (1974): *El conflicto en la Comunidad Industrial*. Cuadernos DESCO, Lima.

— (1976): "Aproximación histórica a la Comunidad Industrial", en: *Apuntes*, número 5, Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico. Lima.

SOCIEDAD DE INDUSTRIAS (1977): "Los industriales y la ley de Comunidades Industriales", en: *La Prensa*, marzo, Lima.

— (1978): *La revolución en la industria: 1968-1977*. Lima.

— (1980): *La década perdida*. Lima.

SULMONT, Denis (1977): *Historia del movimiento obrero peruano (1890-1977)*. Tarea, Lima.

ANÁLISIS

CUADERNOS DE INVESTIGACION

EDICION ESPECIAL

COLECCION DEL N° 1 AL 6

que reúne, entre otros, los artículos de

ROCHABRUN: Acerca del capitalismo en Perú / SPALDING: Clases sociales en los Andes peruanos / PORTOCARRERO: El pensamiento político de Haya de la Torre / YEPES: El capital inglés y el capital americano en Perú / HOBBSAWM: Ocupaciones campesinas de tierras / GERMANA: La polémica Haya-Mariátegui / BURGA: Ucupe: una estancia colonial / MALLON: Microeconomía y campesinado / MONTOYA: Ejes regionales y desarrollo del capitalismo / ALVAREZ: Esquemas de reproducción marxistas / LAUER: Artesanía y capitalismo / MALETTA: Perú, ¿país campesino? / MANRIQUE: Guerra del Pacífico y lucha de clases / ALBERT: Notas sobre la industria azucarera.

Oferta por tiempo limitado: S/. 3,500 (principales librerías). En el extranjero: US \$ 20. Enviar cheque a nombre del Director, Ernesto Yepes. Casilla 11093, Correo Santa Beatriz, Lima 14, Perú. (Franqueo aéreo: añadir US \$ 8).

PRODUCCION DE ALIMENTOS Y ESTANCAMIENTO AGRICOLA EN EL PERU (Algunas reflexiones)*

Javier Herrera

La mayor parte de los estudios sobre el sector agrario han estado motivados y han incidido en el "secular estancamiento" que sufre la agricultura peruana, y su centro de atención ha estado en la búsqueda de sus causas. Así, el estancamiento agrario es tomado casi unánimemente como un dato; es un presupuesto que no necesita ser demostrado ni calificado¹.

Es en la identificación de sus causas donde empiezan a diferenciarse las distintas perspectivas. Unas pondrán énfasis en los negativos efectos de las "políticas" (p. ej. de sustitución de importaciones); otras, centrarán su explicación en la presencia de empresas transnacionales en la industria alimentaria. Todas ellas constituyen notables avances en la superación del viejo arquetipo donde la "feudalidad" era la llave maestra que lo explicaba todo.

Sin embargo, al no problematizar la noción de estancamiento y careciendo de una noción precisa de lo que es el "agro", los nuevos paradigmas muestran

* Debo agradecer de manera muy especial a Elena Alvarez y Raúl Hopkins, de quienes recibí el beneficio de compartir prolongadas horas de trabajo y discusión sin las cuales este artículo no hubiera sido posible. Igualmente debo agradecer a Efraín Gonzáles y Guillermo Rochabrún, quienes leyeron y comentaron el texto. Sin embargo, los errores y omisiones, sin duda presentes, son de mi absoluta responsabilidad.

1. Notables excepciones a esta tendencia son los trabajos de Raúl Hopkins y de José María Caballero, así como los de Elena Alvarez (ver bibliografía).

que sus límites no están muy lejos. Vacíos conceptuales y verdades a medio camino, perceptibles en estos nuevos estudios, nos plantean la duda de si lo que se trata es de completar las piezas del modelo o si es el paradigma mismo lo que ha entrado prematuramente en crisis.

El presente trabajo intenta avanzar en esta discusión. Examinaremos primero la noción de estancamiento en el agro para luego, sobre esa base, analizar algunas de las causas comúnmente señaladas. En ambos casos serán más las interrogantes planteadas que las respuestas ofrecidas.

I. LA NOCIÓN DE ESTANCAMIENTO Y SUS LÍMITES

Para mostrar la situación de estancamiento, los investigadores han recurrido básicamente a dos indicadores: la relativa pérdida de importancia del sector agrario en el Producto Bruto Interno (PBI), y la baja tasa de crecimiento de la producción. Veamos algunos de sus alcances y limitaciones.

1. Con respecto al primero de ellos es preciso señalar dos cosas:

a) la pérdida de importancia del sector agropecuario en el PBI es una tendencia general del desarrollo capitalista, pues "en el desarrollo capitalista, la agricultura va siempre y por doquier a la zaga del comercio y la industria, a los que está supeditada y por los que es explotada siempre; sólo posteriormente la encauzan éstos por la vía de la producción capitalista" (Lenin, 1975: 310).

Y es que el período de rotación del capital es mucho más largo en la agricultura que en la industria; el prolongado tiempo de producción, el cual a su vez contiene una extensión relativamente pequeña de tiempo de trabajo, hace que la agricultura resulte, en comparación con la industria, menos propicia como rama de la explotación capitalista en razón de la menor tasa *anual* de plusvalía que en ella puede obtenerse.

Además, en la agricultura hay que desembolsar el capital circulante de manera desigual a lo largo del año, mientras que su reflujo se produce de una sola vez en el momento fijado por las condiciones naturales. De esta manera, a igual escala del negocio la magnitud del capital circulante a adelantar será mayor y por un período más prolongado que en los negocios con períodos de trabajos continuos. Obra en esta misma dirección la naturaleza de los productos agrícolas, por ser perecibles en un lapso más o menos corto, lo cual eleva significativamente los riesgos de la circulación.

"Cuanto más precedera sea una mercancía, cuanto más inmediatamente haya, pues, que consumirla y, en consecuencia, también venderla, (...) más estrecha será, por consiguiente, su esfera espacial de circulación, más mar-

cadamente local la naturaleza del mercado en el que encuentra salida. Por eso, cuanto más perecedera sea una mercancía, cuanto mayor sea por su naturaleza física la limitación absoluta de su tiempo de circulación, menos servirá como objeto de la producción capitalista. Sólo podrá ser objeto de esta última en lugares densamente poblados, o a medida que las distancias locales se acorten por el desarrollo de los medios de transporte" (Marx, 1976: IV, 152)².

El desarrollo capitalista lleva consigo la tendencia a superar en medida considerable los obstáculos mencionados y aunque si bien la reducción artificial del tiempo de producción y la disminución de los riesgos de circulación resultasen exitosas, un proceso similar y aún más efectivo se da en otros sectores económicos no sujetos a restricciones de índole natural —razón por la cual las diferencias persisten.

En el Perú todas estas circunstancias han podido ser superadas tan sólo de manera sumamente desigual según ramas y regiones, y pesan demasiado como para ser ignoradas en una discusión sobre el estancamiento agrícola. En este contexto las características del medio físico y ecológico tienen implicancias para la producción y la circulación (desarrollo de las fuerzas productivas) que forzosamente deben ser tomadas en cuenta³.

B) Las dificultades de sectorializar la producción: ¿dónde empieza y dónde termina "lo agrario"?, ¿qué lo distingue de otras actividades productivas?

2. Sin embargo, aunque esto último ocurra, abreviándose así el tiempo de circulación (y por ende el de la rotación en general) no se suprime la diferencia relativa que el traslado de productos hace surgir entre el tiempo de circulación de distintos capitales mercantiles, aunque, por otro lado, las diferencias relativas pueden modificarse a tal punto que no correspondan ya a las distancias naturales (Ibid: 305).
3. Este punto ha sido destacado por Caballero, al caracterizar la agricultura andina como una donde "las limitaciones naturales (limitaciones desde el punto de vista de lo que el desarrollo capitalista exige) son una causa profunda de pobreza y atraso de la agricultura serrana andina. Más aún, creemos que son esas limitaciones las que explican en buena medida el atraso tecnológico y el régimen de tenencia" (Caballero, 1980: 117). Discusión que es profundizada en su minucioso trabajo sobre la sierra peruana: "Ahora bien, las restricciones que los factores naturales imponen sobre la explotación de los recursos no son independientes del régimen social: hay condicionamiento pero no determinismo. Un mismo ambiente físico puede, en ciertas condiciones sociales e históricas (...), constituir un hábitat apropiado, incluso ventajoso, para el desarrollo de sociedades humanas, mientras que en condiciones distintas puede resultar inadecuado, alzándose como un formidable obstáculo para su prosperidad. Esto es lo que, al parecer, ha ocurrido en la sierra peruana desde la conquista española...". Concluyendo el análisis con una certera frase: "La rudeza de la ecología serrana no significa un imposible"; supone un mayor desafío, la necesidad de un esfuerzo social superior" (Caballero, 1981: 44-45).

Esta delimitación tiene una obvia importancia para cuantificar la marcha de la producción —agraria en este caso—; qué se incluye y qué no, influirá decisivamente en el resultado. Y esta delimitación depende a su vez del *concepto* que se tenga del agro.

Apenas si es necesario decir que a las estadísticas disponibles subyace un concepto puramente instrumental, descriptivo e intuitivo, producción biogénica a partir de la tierra, generada y/o explotada por el hombre. El desarrollo de las fuerzas productivas y la separación de unas ramas frente a otras hace que algunas de ellas se conviertan en las fuentes de materias primas para las demás. A partir de ahí se multiplican los flujos y reflujos; el agro dejará de ser únicamente un proveedor de insumos y crecientemente su producción dependerá de los insumos que “la industria” le proporcione. El agro, para usar la frase de Lenin, se convierte en “una rama más de la industria”. En un contexto capitalista, la agricultura (y la ganadería) no solamente se convierte en agricultura capitalista, sino que es profundamente penetrada por ramas especializadas también capitalistas: química, construcción de maquinarias e infraestructuras, y por disciplinas técnicas a su servicio: química, biología, genética, etc. Esta interpenetración permite en un país capitalista desarrollado superar en medida considerable (sin llegar a eliminarlos del todo) los límites que el agro presenta para la producción capitalista.

Pero lo que interesa destacar es la profunda variabilidad que una agricultura como la peruana muestra al respecto, más aún si a ello se le agrega la producción realizada bajo formas de organización “pre-capitalistas”. La complejidad de tal estructura productiva se ignora cuando bajo un mismo rubro las estadísticas presentan la “producción de papa” o la “producción de trigo”. Este problema va más allá del uso crítico que puede hacerse de las estadísticas con respecto al *volumen* de la producción; exige comprender lo que el agro es como estructura productiva. En la segunda parte de este trabajo haremos una exploración en tal sentido con respecto a varios productos, pero veamos antes algunos

Esta ecología agrava los obstáculos técnicos que de por sí enfrenta la mecanización en la agricultura: mientras en la industria el lugar de trabajo, la fábrica, es artificial y amoldado a las exigencias de las máquinas, en la agricultura el lugar donde operan es obra de la naturaleza, debiéndose adaptar la máquina a ella, cosa no siempre fácil y a veces imposible (más aún si hay que importarla de países cuya actividad agrícola se desarrolla, básicamente en suelos planos).

En las décadas previas a 1960 se percibió este problema como una de las principales trabas al desarrollo agrícola. Fuentes (1950: 23) afirmaba que “los Andes con sus innumerables ramales y estribaciones opone obstáculos, muchas veces insuperables, al tráfico comercial no sólo entre las tres regiones sino incluso dentro de ellas mismas, por lo que los productos percederos o han de consumirse en localidades inmediatas a su cultivo o han de producirse en poca proporción pues de lo contrario se corre el riesgo de su inutilización”... “el país es tan quebrado que no es fácil prever cuando se podrán resolver todas las imperfecciones que se oponen al desarrollo absoluto de la economía agrícola”.

problemas del diagnóstico de "estancamiento" de la producción agraria peruana.

2. El segundo indicador usualmente utilizado al hablar del estancamiento agrario son las bajas tasas de crecimiento de la producción agropecuaria. La mayor parte de caracterizaciones coinciden en señalar que esta tasa ha sido menor que la correspondiente a la población, de lo cual se infiere una disminución en la producción *per capita*.

Sin embargo, en la generalidad de estas afirmaciones, se ocultan varios problemas: 1) la distinción metodológica entre la producción y la oferta; 2) el tipo de consumidores; y 3) la importancia que diversos productos alimenticios tienen en la canasta alimenticia.

Vamos por partes. La principal dificultad que afrontan los estudios sobre el sector agrario es la confiabilidad de los datos estadísticos, tanto sobre la producción como sobre los precios: la importancia de cada producto y la confiabilidad de sus datos respectivos es desigual, por lo que resulta indispensable una selección de los más relevantes y confiables.

Así, considerando únicamente 30 productos, Elena Alvarez (1981) obtiene una muestra que representa el 84% del valor bruto de producción pecuaria, 66.5% agrícola y 72.4% de la producción agropecuaria.

Agrupando la producción de acuerdo al destino en los rubros de consumo urbano directo (productos agropecuarios no transformados), productos agroindustriales y de exportación, y los del mercado restringido, vemos que el 50% de la producción es de consumo urbano directo, 18% de mercado restringido (campesino) y el 32% restante está constituido por productos de exportación y agroindustriales (ver Cuadro 1). *Cuando se habla de estancamiento: ¿a qué tipo de productos se alude?*

La perspectiva de la mayor parte de los investigadores es urbana y, por tanto, aluden a los productos que son consumidos en las ciudades. Sin embargo, si nos fijamos en la evolución de la producción agropecuaria por tipo de productos, vemos que los que más crecen son precisamente los de consumo urbano, mientras que los de exportación y mercado restringido se mantienen estacionarios o decrecen (Cuadro 2). Vemos, pues, que la tendencia al estancamiento vista de manera global oculta el proceso de desarrollo desigual en la agricultura, donde los productos de consumo urbano crecen a tasas relativamente altas debido, básicamente, a crecimientos en la productividad del trabajo en las zonas costeras o alejadas a Lima (en el patrón de asignación de la superficie de cultivo a nivel nacional predominan los productos campesinos, aunque su significación económica es menor por tratarse de tierras de inferior calidad).

Hay que observar, sin embargo, que las categorías clasificatorias utilizadas

CUADRO 1

PARTICIPACION (‰) EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCION DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA POR TIPO DE PRODUCTOS Y CATEGORIA DE PRODUCTO, 1977

Productos	Sector Asociativo		Medianos * Propietarios		Economía ** Campesina		Total	
Consumo urbano directo ^a .	10.9	(5.4)	63.0	(31.5)	26.1	(13.0)	100	(49.9)
Productos agro-industriales y de exportación ^b .	50.1	(16.0)	31.5	(10.0)	18.4	(6.0)	100	(32.0)
Mercado restringido ^c .	2.8	(0.5)	47.3	(8.6)	49.9	(9.0)	100	(18.1)
Total		(21.9)		(50.1)		(28.0)		(100.0)

* Entre mínimo inafectable y más de 5 hás.

** Menos de 5 hás.

Fuente: José María Caballero y Elena Alvarez: Aspectos cuantitativos de la reforma agraria (1969-1979). IEP, Lima, 1981, Cuadro 13.

Nota

- a) incluye arroz, frejol, limón, naranja, plátano, tomate, cebolla, ajo, camote, pallar grano seco, garbanzo, papa (riego), leche (consumo directo), carne de vacuno, porcino, ave y huevos.
- b) caña de azúcar, algodón, café, maíz duro, vid, maní para aceite, sorgo, soya y leche (uso industrial).
- c) trigo, yuca, cebada, maíz amiláceo, papa (secano) y carne de ovino.

CUADRO 2

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA SEGUN TIPO DE MERCADOS (‰)

	1950-59	1960-69	1970-76
Consumo urbano ^a	3.2	3.6	4.5
Mercado restringido ^b	0.4	1.1	-1.1
Exportación ^c	5.7	-0.1	-1.3

Fuente: Elena Alvarez: Política agraria y estancamiento de la agricultura. IEP, Lima, 1980; p. 20.

Nota

- a) incluye arroz, frijol, carne de vacuno, porcino y de aves, leche y maíz.
- b) trigo, cebada, yuca, carne y lana de ovino, papa.
- c) azúcar, algodón, café.

responden a la ubicación del mercado donde son realizados los productos y al carácter del producto, reflejando parcialmente el tipo de organización del trabajo. Esto da lugar a que las categorías sean doblemente imprecisas. Tomemos el caso del algodón y del azúcar: ambos son catalogados tradicionalmente como productos de exportación, pero durante los últimos 20 años han sufrido un rápido proceso de absorción por parte del mercado interno. En un estudio realizado por Chanduví se muestra que en el caso del azúcar "en la segunda década del presente siglo (...) se destinaba un 87.5% a la exportación y el restante 12.5% al consumo interno (...). A partir de 1943, hasta 1962, la participación del consumo interno (respecto a la oferta total) fluctuará entre el 30 y 38.7%. A partir de entonces la tendencia a una mayor participación del consumo interno va a ser creciente, llegando en 1969 a ser mayor que la exportación" (Chanduví, 1978: 2-3).

En cuanto al tipo de productos, hay que tener en cuenta que ciertos productos de consumo urbano directo son elaborados crecientemente bajo formas industriales; ya se ha mencionado el caso del azúcar, pollos y huevos; adicionalmente tenemos el caso de la leche "fresca" elaborada en Lima.

El Cuadro 1 nos permite apreciar la gran importancia que la mediana propiedad tiene en la producción de consumo urbano (62.7%) y que va aparejada con una mayor utilización del crédito, fertilizantes, maquinaria —ésta en su mayor parte está concentrada en la costa o en zonas planas—, e, inversamente, la escasa importancia de la economía campesina en este mismo consumo. Por tanto, cuando al hacer referencia al problema alimentario urbano se alude al campesinado minifundista como el principal "responsable", se incurre en un falseamiento de la realidad.

El problema de la oferta, decíamos, no es exactamente identificable al de la producción, pues el primero tiene que ver también con la mercantilización de ésta⁴. Una mayor oferta no asegura necesariamente un mayor bienestar para el campesino, pues el ingreso monetario sirve para cubrir necesidades nuevas y derivadas de la destrucción de la industria artesanal rural (utensilios, herramientas, productos alimenticios de inferior aporte nutricional, etc.).

Hay otra importante mediación entre la producción agropecuaria y el problema de la alimentación: la agroindustria. En el Cuadro 3 podemos observar que, en primer lugar, un reducido número de productos dan cuenta de un importante porcentaje del gasto en alimentos (70%), representando más del 80% del aporte calórico y proteico. En segundo lugar, llama la atención la escasa importancia que los productos de origen campesino tienen en el gasto familiar en alimentos (con la excepción de la carne de vacuno y papa, y parcialmente la leche

4. Con la profundización de las relaciones capitalistas de producción, una mayor parte del producto adopta la forma mercancía, aún cuando no varía el volumen total de la producción física.

CUADRO 3

COMPOSICION DEL GASTO, APORTE PROTEICO-CALORICO DE
LA CANASTA DE CONSUMO ALIMENTICIO (°/o)
ESTRATO BAJO 1978*

Productos	Gasto	Aporte Calórico	Aporte Proteico
1) Arroz	7.22	20.55	14.29
2) Pan	9.11	11.95	13.87
3) Fideos	4.04	8.46	11.34
4) Papa	5.87	6.08	5.46
5) Azúcar y deriv.	3.76	15.86	—
6) Frijol seco	1.70	1.78	4.20
7) Carne de vacuno	6.30	0.71	5.25
8) Carne de pollo y huevos	14.97	3.59	12.61
9) Aceites	4.41	12.70	—
10) Pescado y mariscos	4.62	1.47	10.09
11) Leche evaporada	6.24	3.49	6.93
12) Leche fresca	1.79	1.31	2.52
<i>Total</i>	<i>70.03</i>	<i>85.95</i>	<i>86.56</i>

Fuente: Rómulo Grados: Situación Socio-económica y nutricional de familias con ingresos mínimos en Lima Metropolitana. Lima, 1980, mimeo.

* Encuesta ENAPROM 1978, el estrato bajo comprende el siguiente rango de ingresos: 3,480-14,220 soles mensuales/familias.

CUADRO 4

COEFICIENTE DE DEPENDENCIA ALIMENTARIA
(IMPORT./OFERTA TOTAL)°/o

	1943	1960	1965	1970	1975
Trigo	49	70	76	84	86
Maíz-sorgo	nd.	nd.	0	1	52
Oleaginosas	4	35	34	100	100
Lácteos	3	22	22	35	41
Carnes rojas	2	4	12	28	11
Arroz	10	10	32	0	12
Cebada	2	6	10	10	32

Fuente: Lajo (1979)

tresca), mientras que, por otra parte, los productos agroindustriales dan cuenta del 40% del gasto, 50% del aporte calórico y 40% del aporte proteico. Si consideramos que la mayor parte de los insumos utilizados por la agroindustria son importados (Cuadro 4), y dada la importancia de la mediana propiedad (sobre todo en la costa) en la producción de consumo urbano, podemos concluir que la secuencia "producción alimenticia-producción campesina minifundista serrana-consumo urbano" es bastante más compleja de lo que usualmente se supone. Un ejemplo pertinente es el consumo campesino de productos agroindustriales. Así, recientes estudios realizados por Figueroa en comunidades de la sierra sur, muestran que la dieta campesina tiene un importante contenido de productos agroindustriales y agrícolas costeños (arroz, azúcar, aceite, fideos, etc.). Hay, pues, una tendencia hacia la homogenización de las canastas de consumo a nivel nacional.

II. LAS "CAUSAS" DEL ESTANCAMIENTO: EL ARGUMENTO DE LAS IMPORTACIONES DE ALIMENTOS

En esta parte analizaremos algunas de las "causas" esgrimidas como explicación del estancamiento agrario. Examinaremos aquéllas que ponen énfasis en el papel del sector externo (comercio internacional) en el estancamiento de la producción alimenticia. Trataremos en primer término el caso de la agroexportación y, en segundo lugar, las importaciones de alimentos y la agroindustria.

Algunos investigadores sostienen que "el principal problema de carácter productivo estriba en que no se ha modificado sustantivamente la orientación general de los cultivos dado que lo predominante sigue siendo producir para la agroexportación y para la agroindustria desatendiendo el crucial problema alimenticio"⁵.

Con respecto a lo anterior cabría señalar, como ya ha sido mostrado más arriba, el proceso cada vez más intenso de absorción interna de los productos de exportación, derivado del desarrollo del mercado interno. Alvarez ha calculado que el porcentaje de la producción exportada con respecto al valor bruto de producción para cuatro productos tradicionales (algodón, azúcar, café y lana de ovino) pasa del 22% en 1950 a 14.9% en 1969 y 7.9% en 1976. Por otra parte hay que mencionar la disminución de la importancia de estos productos —con excepción del café— que ha acompañado al proceso de reestructuración agraria de los últimos 30 años⁶. Así, durante 1950-1955 representaron en promedio un

5. Matos y Mejía (1980a: 91-92), aunque posteriormente (1980b: 57) reconocen la tendencia a la reestructuración de la producción.

6. Al no considerarse el universo de productos, dicho VBP representa aproximadamente un 70% del total, razón por la cual los productos de exportación resultan sobreestimados en nuestro cálculo.

30⁰/o del valor bruto de producción agropecuaria, mientras que para el período 1970-1976 no pasaron del 22⁰/o.

Por otra parte, es preciso anotar que aún cuando fuera cierta la disminución del consumo interno debido a la producción para la exportación, esto no es efecto de la "necesidad" absoluta y fatal de equilibrar la balanza de pagos ("...la indispensable promoción del autoabastecimiento alimenticio fue sacrificada ante la necesidad de exportar hasta alimentos esenciales con el fin de obtener divisas")⁷ o a "la irracional política de los ex-propietarios que preferían producir azúcar o algodón más allá de las necesidades nacionales, mientras el país debía importar simultáneamente alimentos básicos encarecidos"⁸ (subrayado nuestro).

En este mismo sentido, es común encontrar que diversos investigadores, al adoptar una postura crítica, lo hacen desde una perspectiva moralista, que no por efectista (políticamente) es la más adecuada para comprender los fenómenos sociales. Se concibe la discusión científica "como un proceso judicial en el cual hay un imputado y un procurador que, por obligación de oficio, debe demostrar que aquél es culpable y digno de ser quitado de circulación" (Gramsci, 1971: 26), discusión en la que además de descalificarse moralmente a la burguesía agraria a partir de un supuesto papel que *deberían* cumplir (¡velar por las necesidades de bienestar de la población!)⁹, descansa en la hipótesis de que el motivo impulsor de la producción capitalista es el consumo. Al respecto, ya Marx sostuvo que dicha tesis "cuando se la enuncia con esa generalidad, es una ilusión que contradice la esencia de la producción capitalista, puesto que supone que el objetivo y el motivo impulsor de ésta es el consumo, y no el apoderarse de plusvalor y la capitalización de éste, es decir, la acumulación" (Marx, 1978).

7. Mejía (1981: 21). La exportación de alimentos básicos a la que alude el autor fue producto de la recesión del mercado interno; ella trajo consigo una sustancial pérdida de la capacidad de compra de la mayoría de la población, lo que hacía más rentable la exportación y que gozó además, de los beneficios del CERTEX. Por otra parte no se trata sólo de que ciertos productos (de uso más bien industrial) se produzcan "más allá de las necesidades nacionales". Se ha dado este caso, consignado por Klinge (1946: 73): "Argentina es un ejemplo de que puede haber al mismo tiempo abundancia de alimentos y mala alimentación por deficiente consumo, precisamente de los alimentos que abundan (...) no obstante esa capacidad de producción que hace del país uno de los principales productores y exportadores de alimentos en general y en especial de alimentos nobles (carne y productos lácteos), parte apreciable de la población no alcanza un nivel satisfactorio de nutrición debido a un poder adquisitivo insuficiente".

8. Matos y Mejía (1980a: 93).

9. Otra vertiente en esta misma línea es la que toma como punto de partida la búsqueda de los "culpables". Es decir, se plantea la pregunta de quién tiene la culpa que tengamos que importar alimentos. Todo pareciera depender de la (mala) voluntad de un grupo, ajeno a los "intereses nacionales"; (quizá haciéndoles cambiar de parecer todo se solucione). Se confunde de este modo la realidad social con lo que se espera de ella en un futuro (dife-

Las importaciones y el estancamiento

Las importaciones alimenticias "siempre han sido importantes durante todo el siglo, variando entre el 10 y 25% del total. El producto de mayor valor importado siempre ha sido el trigo" (Twomey, 1974a: 22). La balanza comercial agropecuaria ha sido invariablemente positiva por amplio margen (y por lo tanto en mayor medida respecto a las exportaciones totales). Además, la mayor parte de las importaciones alimenticias son consumidas en Lima y en menor medida en el resto de la costa (un porcentaje muy reducido del *total* es consumido en la sierra; aunque, por otro lado, son cada vez más importantes en la dieta de los principales centros poblados rurales). Entonces ¿son las importaciones alimenticias un problema?, ¿para quiénes lo es? Las importaciones alimenticias han aparecido como un problema a los gobernantes de turno cuando, debido a las crisis del sector exportador, las divisas se tornaban escasas y peligraba la posibilidad de seguir importando alimentos, lo cual a su vez ponía en peligro el abastecimiento urbano a bajos precios, agudizaba las tensiones sociales y afrontaba el "dilema" de una devaluación.

La casi totalidad de importaciones alimenticias es absorbida por la agroindustria bajo la forma de insumos. Cabe preguntarse: ¿hasta qué punto la relación entre la gran empresa agroindustrial y la agricultura comercial y tradicional peruana explica el estancamiento de la producción agrícola y la persistencia del "pre-capitalismo"?

No intentaremos dar una respuesta exhaustiva pero sí algunas pistas sobre el particular. Clasifiquemos las importaciones alimenticias en tres grupos. En primer término están aquellos que siendo relativamente importantes en la producción campesina, son utilizados en una ínfima proporción por la agroindustria y manifiestan una tendencia a permanecer estancados; nos estamos refiriendo al caso del trigo y en menor medida a la cebada. El segundo grupo lo componen productos que sin ser muy importantes (en el VBP), han experimentado un vertiginoso crecimiento a consecuencia de la fuerte presión de demanda (derivada) a raíz de cambios en la dieta urbana; ésta vez aludimos al maíz duro, sorgo y soya. El tercer grupo está constituido por aquellos productos claramente desplazados por las importaciones; éstos son la carne y leche de vacuno.

A) En cuanto al primer grupo tomaremos como ejemplo el trigo. Más del

rente); así por ejemplo, para algunos autores "lo malo es... que en un país pobre (sic) el mercado de alimentos sea negocio de grandes empresas (monopólicas nacionales y transnacionales) y que el Estado no represente los intereses nacionales y populares" (Lajo, 1981a). En este sentido, lo correcto sería considerar que "lo malo" es que las transnacionales agroalimentarias sean empresas capitalistas que como tales actúan bajo la lógica del capital y que en el Perú exista un Estado burgués que asegura a las transnacionales imperialistas el dominio sobre el plusvalor generado y salvaguarde sus inversiones.

90% de su producción se lleva a cabo en la sierra, principalmente por minifundistas; así, el 50% se produce en unidades menores o iguales a 5 hás., con bajísimos niveles de productividad (menos de la mitad del rendimiento promedio mundial). Por otra parte, la variedad producida (blanda) se adecúa más a los molinos de piedra serranos que a los grandes molinos de cilindro en la costa. La atomización de la producción, además de ser una traba a un acopio y molienda centralizados, repercute sobre la pureza y homogeneidad del producto. Si a lo anterior le añadimos los mejoramientos genéticos (desarrollando especialmente las variedades "duras" con mayor proporción de gluten) realizados por los países exportadores, resulta que estas mejoras no han hecho sino acentuar las diferencias que lo distinguen del trigo serrano. Resulta pues comprensible que las molineras, la industria de fidejería y las galleteras utilicen únicamente el 2% del trigo nacional; del resto, un 33% va a los molinos de piedra para panificación, otro 35% se consume en forma de mote o trigo pelado, del cual el 15% es consumido por el propio agricultor, y el resto (20%) es comercializado a través de pequeños comerciantes. El 10 y 20% restantes se destinan para semilla y alimentación animal, respectivamente (Villanueva, 1981: 26).

Lo que parece suceder es que el trigo nacional y el importado son dos productos virtualmente diferentes, con usos distintos. Incluso, en lo que concierne al pan, se trata de dos calidades disímiles que reflejan hábitos de consumo dispares: el de la costa es suave y de miga esponjosa, mientras que el de la sierra es duro y achatado. Así, Romero afirmaba que "un gran sector de la población indígena no consume pan, ni en otra forma el trigo, salvo determinadas regiones donde es fácil la producción del cereal. Tampoco es posible afirmar la necesidad de trigo para ese sector de la población porque está reemplazado con otros como el maíz, la quinua y otros productos" por lo que "en realidad el llamado problema del trigo, no es un problema de carácter nacional, sino local o regional, para el abastecimiento a Lima y a la región del centro" (Romero, 1953: 318 y 316).

Por su parte Klinge afirmaba que "el aumento de la producción de trigo en la sierra si se lograra no afectaría la importación. El nacional y el importado son dos trigos diferentes en lo que hace a su utilización, su consumo y su significado en la alimentación y la economía nacional" (Klinge, 1946: 266). Lo anterior no significa que la importación no repercute sobre el estancamiento de la producción, que se ha mantenido casi al mismo nivel a lo largo del presente siglo (Parodi, 1981: 39) sino que actúa de manera indirecta antes que directa. Está sobre todo asociado a la creciente brecha tecnológica y a la difusión de hábitos de consumo de las grandes ciudades costeñas hacia los centros poblados y urbanos de la sierra, evidenciada por la creciente importancia de productos tales como pan, fideos y harinas refinadas en la dieta "rural", creándose nuevas necesidades o desplazando a productos sucedáneos. Se trata de esto antes que del sistema de precios (del trigo nacional e importado *vis à vis*).

A nuestro parecer, no resulta del todo correcto considerar el diferencial de precios interno-externo del trigo como si fuera un ingreso que dejan de percibir

los campesinos¹⁰, puesto que involucra únicamente al 20% de la producción nacional de trigo. No se trata pues de un "costo de oportunidad" en el que incurre el campesino al impedirle "aprovechar" las coyunturas favorables "que le ofrece" el mercado internacional, ya se ha visto que el ámbito de circulación mercantil del trigo nacional son los mercados locales de la sierra, razón por la cual existen dos sistemas de precios. Parodi encuentra que en el período 1950-1964 el precio del trigo importado se mantuvo, en promedio, a un 27% *por encima* del nacional (Parodi, 1981: 46).

B) En lo que respecta al segundo grupo, el maíz duro nos servirá de caso típico. Es a fines de la década de 1960 e inicios de la de 1970 cuando se da uno de los más importantes cambios en la dieta alimenticia urbana. Se sustituye la carne de vacuno por la de ave, la cual pasa a constituirse en una de las principales fuentes de proteína animal para un amplio número de familias urbanas (de manera especial en Lima Metropolitana). Esta sustitución de carne vacuna por avícola (pollos de consumo doméstico y en menor medida para la brasa), fue coadyuvada por la política estatal que en 1972 estableció una veda quincenal en el expendio de carne vacuna. Tal es así que en un lapso de seis años (1970-1976) la producción de ave se triplicó. Este inusitado crecimiento trajo consigo la duplicación de la producción de alimentos concentrados para animales¹¹, dentro de los cuales los alimentos para aves ocupan un primer lugar. En la elaboración de alimentos balanceados el insumo principal es el maíz duro y en menor medida el sorgo.

La presión de la demanda hizo que en primer lugar aumentaran las importaciones; de 1.7 miles de Tm. en 1970, se elevan a 249.6 y 390.8 miles de Tm. en 1973 y 1975, respectivamente (Lajo, 1979). Simultáneamente, la producción de maíz duro —de lejos más importante que la de sorgo granífero— se duplicó entre 1970-1976 (ver Cuadro 5) no por mejoras en los rendimientos por hectárea sino por incremento en igual proporción de la superficie cultivada; ya en 1968 más del 90% de la superficie era sembrada con semilla híbrida¹², desplazando probablemente a cultivos de exportación (la producción de algodón cae en 40% en ese mismo período), y quizá algunos de consumo urbano directo, puesto que el 85% de la producción se localiza en la costa, especialmente entre Piura e Ica, donde se concentra el 94%.

El comportamiento mostrado por la producción resulta inteligible por el tipo de unidades productivas que controlan la producción. Son medianos propietarios (60%) y empresas asociativas (30%), las que bajo una conducción empresarial centralizada, "responden" y se adecúan a las "señales" del mercado.

10. Véase por ejemplo, Figueroa (1979) y Ballabeni (1976).

11. Gonzales Vigil et al. (1980).

12. *Ibid.*

CUADRO 5

INDICES DE PRODUCCION
(1960 = 100)

	1960	1965	1970	1976
Grupo 1				
trigo	100.0	100.7	85.6	87.0
cebada	100.0	99.4	94.4	83.3
Grupo 2				
carne de ave	100.0	134.8	208.7	608.7
maíz duro*	nd.	100.0	93.7	220.7
Grupo 3				
leche	100.0	115.7	133.7	133.1
carne de vacuno	100.0	117.5	134.9	138.1
Caña de azúcar	100.0	93.4	93.9	113.3
Algodón	100.0	98.6	68.5	45.6

Fuente. Elaboración en base a Hopkins (1981 b).

* Corresponde al período 1968-1977, se tomó el primer año como base; las cifras de este rubro provienen de González Vigil et al (1980: 181).

En síntesis, pueden distinguirse dos fases: 1) las importaciones inicialmente crecen más rápidamente que la producción nacional (debido a la "rigidez" que significaba una brusca ampliación de la superficie cultivada y a las limitadas posibilidades de mejorar, aún más, los rendimientos); 2) la producción crece rápidamente (22^o/o anual entre 1973-1977) "sustituyendo" o por lo menos ganando terreno a las importaciones. A partir de 1976, por efecto de la caída de la demanda interna, se da una sobreproducción de pollos, reduciéndose en 1978 las importaciones de maíz duro a la mitad de lo que fueron en 1975 y el coeficiente oferta nacional/total para el maíz duro y sorgo pasó de 47^o/o a 75^o/o en ese mismo período.

En definitiva, no parece haber una clara sustitución entre las importaciones y la producción nacional, que se manifieste en una tendencia al estancamiento de esta última.

C) Es en el tercer grupo donde se aprecia con mayor claridad la forma en que las importaciones han actuado de manera directa, en desmedro de la producción nacional. El caso de la leche fresca nos muestra con mayor nitidez cómo la libre importación, aunada a control de precios, bajos aranceles y subsidios a las importaciones, desincentivan y traban la producción nacional.

La causa inmediata de la sustitución de la leche nacional por leche importada es la diferencia de precios que existe entre una y otra. Según cálculos de Lajo, en abril de 1980 "la Tm. de leche importada (expresada en equivalente de leche fluida) costaría US \$ 103.08 mientras la Tm. de leche fresca costaría aproximadamente US \$ 234.17" (Lajo, 1981 b: 133).

La producción nacional de leche fresca ocupa un lugar secundario en el abastecimiento de leche procesada. Las dos plantas evaporadoras que operan en el país (Gloria-Carnation y Perulac-Nestlé) junto con las plantas pasteurizadoras, absorben únicamente el 30% de la producción nacional de leche fresca. (El 70% restante se divide así: un 8% en ventas al porongueo en los mercados regionales, 18% en elaboración de queso fresco y otros derivados lácteos, 24% en autoconsumo y 20% destinado al terneraje).

Las plantas productoras de leche procesada (pasteurizadoras y evaporadoras) utilizan únicamente un 30% de leche fresca, mientras que el 70% se compone de insumos importados (Balbi, 1981: 14). Esto confirma el rol secundario de la producción nacional de leche fresca con respecto a la oferta global de leche procesada.

La evolución de la producción parece mostrar que la tendencia al estancamiento es un fenómeno relativamente reciente y que además se manifiesta de manera diferenciada a nivel regional. En el Cuadro 6 podemos apreciar que en el período 1964-1969 la producción nacional mostró un comportamiento dinámico especialmente en la cuenca de Arequipa, mientras que en el período 1969-1976 la producción prácticamente se estancó, de manera particular en el área del departamento de Lima.

Lo anterior guarda estrecha correspondencia con el incremento de las importaciones (Tm) las cuales durante 1970-1976 se incrementaron en 74%; mientras que la producción nacional no creció en absoluto (Cuadro 5).

CUADRO 6

TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LA PRODUCCION DE LECHE FRESCA EN LAS PRINCIPALES CUENCAS

	1964-69	1969-76	1964-76
Produccion nacional.	8.85	1.08	4.24
Perulac - Dpto. Cajamarca.	5.50	2.19	3.56
Leche Gloria - Dpto. Arequipa.	18.56	4.06	9.87
Empresas nacionales - Dpto. de Lima.	8.79	0.03	3.59

Fuente: Elaborado en base a Balbi (1981: 42, cuadro 18).

Esto se explica por el hecho de que tanto las plantas evaporadoras como las pasteurizadoras utilizan cantidad creciente de insumos importados y cada vez menos insumos nacionales. Este proceso se ha dado de manera drástica en el caso de las plantas pasteurizadoras, las cuales "no tienen mayor interés en recibir leche fresca o fluida, puesto que mucho más simple es operar con leche en polvo y la recombinación" (Jelicic, 1978: 238). La simpleza del proceso de recombinación implica (además de la diferencia de precios de los insumos importados respecto a la leche fluida) que la planta pasteurizadora/recombinadora puede disponer de un producto de calidad uniforme, libre de contaminaciones y, además, puede adecuar su oferta de manera rápida y eficiente a las vicisitudes del mercado, sin tener que afrontar costos de almacenamiento y deterioro del producto. Así, las importaciones de insumos lácteos (Tm) de la industria evaporadora aumentaron 81% entre 1970-76, pero crecieron más rápido aún (133%) en las plantas pasteurizadoras. (Como ya lo adelantáramos, tanto las plantas evaporadoras como las pasteurizadoras utilizan en su producto sólo 30% de leche fresca, siendo el 70% restante leche reconstituida en base a leche en polvo y grasa anhidra).

Es en Lima, principal mercado de productos lácteos, donde lo anteriormente señalado se aprecia con mayor claridad. Entre 1970 y 1976 el consumo de leche de diversos tipos aumentó en 25% y simultáneamente la recepción promedio diaria de leche fresca en plantas disminuyó a la mitad (de 178,295 a 88,314 litros). En lo que se refiere a la composición del consumo de los diversos tipos de leche se observa que la leche evaporada aumenta ligeramente su participación en el total del consumo promedio diario (51% en 1970 a 56% en 1976); los cambios más sustanciales se dan en el caso de la leche fresca, que disminuye su participación de 32% en 1970 a un 12% en 1976, esto debido a que la leche reconstituida pasteurizada pasa a representar un 32% del consumo total, habiendo sido únicamente 17% en 1970.

Un hecho cuya importancia no puede soslayarse en el declive de la producción de Lima es la rápida expansión urbana en sus suburbios. La creciente presión sobre el reducido número de viviendas producto de la alta tasa de crecimiento poblacional (5.4%) dio lugar a que los terrenos donde estaban ubicados los establos fueran objeto de especulación, con el consiguiente veloz incremento de sus precios. Si a esto se le agrega la pérdida de rentabilidad de la cría de ganado lechero por los factores ya mencionados, se torna explicable la exigua tasa de crecimiento que la cuenca de Lima ha venido experimentando en los últimos 10 años.

En suma, puede concluirse que la política de precios y subsidios y la libre importación de insumos, que por provenir de países altamente especializados (Nueva Zelanda, p. ej.) alcanzan mayores niveles de rendimientos y por tanto guardan una gran diferencia de costos y precios con respecto a la producción nacional, han llevado a las plantas pasteurizadoras y evaporadoras a sustituir la leche fluida mediante un proceso que recompone la leche por medio de insumos importados, disminuyendo la recepción de la leche fluida local y dada la ca-

pacidad monopsónica de las plantas procesadoras, resulta explicable la disminución de la producción.

III. CONCLUSIONES

Podemos enumerar como sigue algunas de las conclusiones que se desprenden de la reflexión precedente:

1) Antes de preguntarnos por las causas del estancamiento agrario es necesario preguntarnos primero por el significado de la noción de "estancamiento".

2) No es correcto considerar como idénticos la producción y la oferta, ni tampoco la oferta y el abastecimiento de productos alimenticios de consumo urbano (y menos aún producción del campesinado minifundista serrano-abastecimiento urbano). Las importaciones, la agroindustria, la participación del campesinado minifundista serrano en el abastecimiento urbano, el autoconsumo, los mercados locales, etc., son importantes elementos a considerar cuando se analiza la producción alimenticia en el Perú. El desarrollo profundamente desigual de la economía peruana, donde una creciente penetración de la producción industrial e industrializada, choca y coexiste con formas autóctonas de organización del trabajo, hacen ilusorio hablar o pensar en un sistema de precios unificado así como en una homogenización de sus efectos. Esto demuestra que el mercado, su funcionamiento y resultantes sólo pueden ser comprendidos cuando son analizados como un momento de la producción.

3) Por lo mismo, la relación entre importaciones agroindustriales y estancamiento agropecuario no es unívoca, es más bien compleja. No se agota en la diferencial de precios internos/externos. Tampoco las "políticas" (arancelaria, de precios, subsidios, etc) lo explican todo. Hay otros factores igualmente importantes (aunque no independientes de los señalados) que merecen consideración especial: el medio geográfico diverso en el que se desenvuelve la actividad agropecuaria, los diferentes tipos de productores agrarios, el desarrollo de las fuerzas productivas manifiesto en aspectos tales como la productividad del trabajo; la diferenciación de productos por acción del hombre..., en fin, la intervención humana en la transformación ("humanización") de la naturaleza y al mismo tiempo en el cambio de su propia naturaleza.

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ, Elena (1974): *La Agricultura alimenticia peruana, 1960-1970*. Tesis de bachillerato, Pontificia Universidad Católica, Lima.

— (1980): *Política agraria y estancamiento de la agricultura, 1969-1977*. Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Lima.

- y José María Caballero (1981): *Aspectos cuantitativos de la reforma agraria (1969-1979)*. IEP, Lima.
- BALBI, Carmen Rosa (1981): *La leche: transnacionales y consumo popular*. CEDAL, Lima.
- BALLABENI, Enna (1976): *El efecto de las políticas de precios y subsidios en el ingreso agrícola*. Tesis de bachillerato, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- BARDELLA, Gianfranco (1966): *Setenta y cinco años de vida económica del Perú 1889-1964*. Banco de Crédito del Perú, Lima.
- CABALLERO, José María (1980): *Agricultura, reforma agraria y pobreza campesina*. IEP, Lima.
- (1981): *Economía agraria de la sierra peruana antes de la reforma agraria de 1969*. IEP, Lima.
- CHANDUVI, Elsa (1978): *Absorción de recursos por parte de la producción agropecuaria para la exportación 1945-1976*. Mimeo, Lima.
- FIGUEROA, Adolfo (1978): *La economía de las comunidades campesinas: el caso de la sierra sur del Perú*. CISEPA, Doc. de Trabajo No. 36, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- (1979): *Política de precios agropecuarios e ingresos rurales en el Perú*. CISEPA, Doc. de Trabajo No. 45, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- FUENTES, Manuel (1950): *Síntesis de la economía peruana*. Lima.
- GERBI, Antonello (1941): *El Perú en marcha: ensayos de geografía económica*. Banco de Crédito del Perú, Lima.
- GOLTE, Jürgen (1980): *La racionalidad de la organización andina*. IEP, Lima.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín (1979): *La economía de la familia comunera (el caso de Antapampa-Cusco)*. CISEPA, Doc. de Trabajo No. 39, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- GONZALES VIGIL, Fernando; C. Parodi y F. Tume (1980): *Alimentos y transnacionales*, DESCO, Lima.
- GRAMSCI, Antonio (1971): *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce*. Nueva Visión, Buenos Aires.
- GRILLO, Eduardo (1979): *Producción y consumo de alimentos*. AMIDEP, Lima

- HOPKINS, Raúl (1978): *La industria cervecera y la agricultura de cebada en el Perú*. Proyecto Industria Agroalimentaria y Desarrollo de la Agricultura, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- (1981): *Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana, 1944-1969*. IEP, Lima.
- (1981 a): *Producción y precios agropecuarios, 1944-1976: series estadísticas e ilustración gráfica*. IEP, mimeo. Lima.
- JELICIC, Jorge (1978): *La reforma agraria y la ganadería lechera en el Perú*. Ed. Minerva, Lima.
- KAUTSKY, Karl (1972): *La cuestión agraria*. Ruedo Ibérico, París.
- KLINGE, Gerardo (1946): *Política agrícola alimenticia*. Sociedad Nacional Agraria, Lima.
- LAJO, Manuel (1979): *Industria agroalimentaria y transnacionales: el caso peruano*. CISEPA, Doc. de Trabajo No. 43, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- (1980): *Ensayos sobre políticas de precios y subsidios a los alimentos*. Separata, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- (1981 a): *El Diario de Marka*, 4/1/81, pp. 2-7.
- (1981 b): “La crisis de la alimentación y el papel de la agroindustria”. En: *Promoción agraria ¿para quién?* Manuel Mejía (comp.), ed. Tiempo Presente, Lima.
- (1981 c): “Agroindustria, transnacionales y alimentos en el Perú”. En: *Estudios Andinos* No. 17-18. Centro de Investigación, Universidad del Pacífico (CIUP), Lima.
- LENIN (1975): “Contribución a la caracterización del romanticismo económico”. En: *Obras Escogidas*, Tomo I, Ed. Progreso, Moscú.
- MALETTA, Héctor y Jesús Foronda (1980): *La acumulación de capital en la agricultura peruana*. CIUP, Lima.
- MARX, Carlos (1976, 1978): *El capital*. Volumen IV, Ed. S. XXI, México.
- MATOS MAR, José y José Mejía (1980 a): *Reforma agraria: logros y contradicciones*. IEP, Lima.

— (1980 b): *La reforma agraria en el Perú*. IEP, Lima

MEJIA, José (1981): "De la reforma agraria a la promoción agropecuaria. Un análisis crítico de la nueva política agraria". En: *Promoción agraria ¿para quién?* José Mejía (comp.), Ed. Tiempo Presente, Lima.

PARODI, Jorge (1981): *Pan y fideos: transnacionales y consumo popular*. CEDAL, Lima.

ROMERO, Emilio (1953): *Geografía económica del Perú*. Lima.

SAMANIEGO, Carlos y otros (1980): *Realidad del campo peruano después de la reforma agraria. 10 ensayos críticos*. Centro de Investigación y Capacitación, Lima.

THORP, Rosemary y Geoffrey Bertram (1978): *Growth and policy in an open economy*. Macmillan, Londres.

TWOMEY, Michael (1974 a): *Ensayos sobre la agricultura peruana*. Pontificia Universidad Católica, mimeo, Lima.

— (1974): *The devaluation of the Peruvian sol in 1967, with a special look at income distribution and the agricultural sector*. Tesis de doctorado, Cornell University, USA.

VILLANUEVA, Rafael (1981): *¿Por qué estamos perdiendo la batalla del pan?* En: *Agronoticias* No. 24, pp. 26-29, abril 1981, Lima.

WATSON, Eduardo (1980): *Temas sobre agricultura*. Watson Ingenieros e IPAE (eds.), Lima.

MARIATEGUI, ¿DESACRALIZADO?

Francis Guibal

■ nmediatamente después de su muerte y hasta nuestros días, Mariátegui fue y sigue siendo objeto de controversias apasionadas: los apristas lo reivindicán como suyo, pero calificándolo de intelectual utópico y decadente, idealista y europeizante; los comunistas empiezan combatiendo sin tregua sus desviaciones "populistas" e "indigenistas" antes de convertirlo, pero sin ninguna auto-crítica significativa, en el símbolo algo mítico de la ortodoxia revolucionaria. Parecería que, para la gran mayoría, sólo importara "aprovechar" al máximo esta figura excepcional, pero no respetarla en su originalidad singular de la cual se puede aprender mucho precisamente porque cuestiona radicalmente los planteamientos sistemáticos y dogmáticos ajenos a la vida creadora.

En tal contexto, ¿cómo no alegrarse de que aparezca en nuestro medio un libro empeñado en dilucidar la re-

lación existente entre Sorel y Mariátegui? * Conocido ya por su contribución a la historia del movimiento anarquista en el Perú¹, Hugo García Salvatecci intenta ahora investigar y precisar la ubicación ideológica del Amauta, prosiguiendo así sus estudios sobre la historia de las ideas en nuestro país. Vamos a señalar a continuación los temas mayores que trata antes de formular algunas reflexiones críticas.

El autor inicia su estudio mostrando que, en Sorel como en su "discípulo" Mariátegui, se da una "extraña síntesis" (p. 20) entre tendencias místicas, anarquistas y marxistas. Lo cual lo lleva a afirmar desde un comienzo lo que viene a constituir como un "leitmotiv" de su libro, o sea que "influen-

* Hugo García Salvatecci: *Sorel y Mariátegui*. Lima, ed. Enrique Delgado Valenzuela, 280 pp.

cias tan dispares y autores tan antagónicos no podían hacer surgir un pensamiento sistemáticamente coherente, pero sí un gran poder de penetración que permitiera tanto a Sorel como a Mariátegui ver las cosas bajo ángulos sumamente diversos. Lo que perdían en coherencia, lo ganaban en amplitud de visión" (p. 34). Analiza después la visión de la historia en Sorel y su proyección en Mariátegui, poniendo de relieve la tensión en este último entre un pesimismo voluntarista heredado precisamente de Sorel y un optimismo dialéctico-materialista que le vendría de Trotsky. Al presentar luego la "descomposición del marxismo" en Sorel y Mariátegui, los muestra oscilantes, el uno (Sorel) entre marxismo y anarquismo, el otro (Mariátegui) entre marxismo y aprismo, o sea entre internacionalismo europeizante y nacionalismo indoamericano. Continúa destacando en ambos la relativización del instrumental científico y la exaltación de la dimensión mítico-mística para animar la praxis revolucionaria. Termina precisando sus maneras de concebir el socialismo, en base a un sindicalismo revolucionario (Sorel) o a la creación heroica de una política antimperialista (Mariátegui).

No se puede negar a este trabajo el mérito de haber recogido y sistematizado muchos materiales útiles para un mejor conocimiento de Sorel sobre todo y, en menor medida, de Mariátegui; en conjunto, la obra descansa sobre una información amplia y dominada y da lugar a análisis claros y penetrantes. Y no me parece que se deba ni se pueda rechazar *a priori* el intento manifiestamente polémico de desacralizar el mito Mariátegui, o sea de desenmascarar la imagen engañosa y religiosamente difundida del Amauta como marxista "ortodoxo", pues la mixtificación

no ha servido nunca a la grandeza verdadera². Pero ¿hasta qué punto se puede considerar convincente el nuevo retrato que se nos ofrece? Nos limitaremos solamente a discutir al respecto tres líneas mayores de lo que nos parece una interpretación parcial y tendenciosa.

En primer lugar —el prólogo pedido a Luis Alberto Sánchez lo demuestra con una claridad exenta de toda ambigüedad— no debemos olvidar que la investigación se lleva a cabo a partir de un lugar propio jamás cuestionado: la postura aprista, considerada varias veces y casi sin discusión como la única coherente y hasta consecuentemente marxista (¡). De allí la insistencia en encontrar puntos de coincidencia o de cercanía entre esos dos amigos que en una época fueron José Carlos y Víctor Raúl: inspiraciones algo semejantes, acercamiento crítico a un marxismo metodológico y abierto, preocupación por enfocar sin esquemas rígidos y preestablecidos la doble problemática —indigenista y antimperialista— que da su rostro original al mundo indoamericano. De allí también la tendencia a minimizar la ruptura de 1928, atribuyéndola a motivos más personales que doctrinales, llegando el autor a decir que "lo que trató de fundar Mariátegui fue otra APRA, pero sin Haya" (p. 121)! En consecuencia, todos los puntos de clara discrepancia —sobre la conducción de la revolución por las clases medias (Haya) o por el proletariado (Mariátegui), sobre el nacionalismo indoamericano (Haya) o el internacionalismo proletario (Mariátegui), sobre la primacía del antimperialismo (Haya) o del socialismo (Mariátegui)— se consideran o bien como mero bizantinismo (p. 217) o bien como desviaciones de Mariátegui respecto de la "correcta" lógica aprista. Ahora bien,

puede ser sano el no extremar las diferencias y especialmente el no caricaturizar o satanizar la posición aprista de entonces³ ya que Mariátegui mismo se negó a entrar en ese juego; pero es de lamentar evidentemente la ausencia de toda profundización, desde el punto de vista mariateguista, de lo que condujo a la separación conocida.

Se debe discutir en segundo lugar la tendencia omnipresente a apartar a Mariátegui del "marxismo", como si se hubiera dado una contradicción entre "su intención de ser marxista y la imposibilidad de serlo realmente" (p. 42). La tesis resulta intachable con la sola condición de que se acepte su premisa: es decir, la identificación del "marxismo" con cierto sistema ortodoxo e inmutable, caracterizado por un materialismo craso, determinista y economicista. Sobre esta base, es (demasiado) fácil demostrar que Mariátegui no podía ser marxista (a pesar suyo), de que debía chocar con los dogmas estériles de la pretendida objetividad "científica"; pero, ¿si se discutiera la premisa? ¿acaso es el marxismo fetichizado, fosilizado y "estancado" (Sartre) el único marxismo? Siguiendo al propio Mariátegui, contra tal degeneración del marxismo hay que apelar a la inspiración originariamente revolucionaria que encontramos en Marx mismo. No parecen entonces tan "contradictorios" los esfuerzos de Mariátegui por abrir el marxismo a la imaginación creadora, revalorizando en su sentido revolucionario a la subjetividad "agónica", o sea militante y apasionada, ávida de grandeza heroica, moral y hasta mística, apelando incluso a los recursos del mito social como fuerza emocional capaz de despertar a las masas llevándolas a una lucha activa. Sobre estos caminos de la "herejía", Mariátegui no se encuentra solo; lo preceden.

acompañan y siguen —afortunadamente— otros "marxistas" igualmente "convictos y confesos", para quienes, usando palabras de Gramsci, Marx no es "pastor con báculo" sino inspirador "en el pensar y en el hacer".

El último punto de desacuerdo concierne al pretendido "eclecticismo" contradictorio atribuido a Mariátegui. Al respecto, creemos que cierta lógica del entendimiento le ha impedido al autor penetrar y comprender desde dentro la lógica viva y razonable que se manifiesta a través del pensamiento y la obra mariateguiana: la sobrevaloración de las fuentes respecto de su asimilación creadora, la yuxtaposición de citas escogidas más que analizadas, todo hace que la claridad del análisis se efectúe a expensas de una exposición realmente "interior", re-creadora por simpatía. Desde un punto de vista estrictamente formal, me parece muy poco convincente la contraposición establecida (por ej. p. 27) entre amplitud de visión, actitud apasionada y comprometida, y coherencia; ¿como si esta última tuviera que ir a la par con estrechez y neutralidad! ¿como si no pudiera existir una coherencia abierta y crítica! Y, en lo que concierne a Mariátegui, eso lleva a calificar como mezcla ecléctica y contradictoria lo que muy bien se podría entender como tensión o contradicción dialéctica: García Salvatecci no parece sospechar que en la praxis revolucionaria pueden sintetizarse y superarse las oposiciones entre materialismo y espiritualismo o entre pesimismo (de la inteligencia analizando la realidad) y optimismo (de la voluntad orientada a la acción), igual que en un "bloque histórico" convergen dimensiones infra-estructurales (económicas) y super-estructurales (políticas y culturales). De manera similar, a nivel propiamente político, las

pretendidas vacilaciones de Mariátegui me parece que no son tales sino para el intérprete; pues, para una inteligencia más "comprensiva", no hay por qué oponer la autonomía del proletariado con su vocación nacional, o la mediación del "otro" con el descubrimiento de sí mismo, o tampoco los caminos

nacionales (por crear) de una revolución socialista y antimperialista con la solidaridad internacionalista. Pero todo eso debería dar lugar precisamente a otra interpretación que obedecería a otra "lógica" probablemente porque se efectuaría a partir de otro lugar y con otros enfoques.

NOTAS

1. Hugo García Salvatecci: *El anarquismo frente al marxismo en el Perú*. Lima, Mosca Azul eds., 1972; y: *El pensamiento de González Prada*. Lima, ed. Arica, 1973.
2. Una "desacralización" por lo menos tan radical pero de orientación inversa, ya que se hace desde el punto de vista de un marxismo abierto y creador, se encontrará en la notable introducción de José Aricó a su antología de textos sobre Mariátegui y los orígenes del marxismo latinoamericano. México, Ediciones Pasado y Presente, 1980.
3. En cuanto a la de ahora, no hay tampoco necesidad de satanizarla, pues de ello se encarga suficientemente ella misma.

ANÁLISIS

Cuadernos de Investigación

Casilla 11093, Lima 14, Perú

Se incluye cheque por US \$ por años de suscripción.

1 Año 2 Años

En el País:

Institucional S/. 4,500

En el Exterior:

Personal \$ 12 \$ 22

Institucional \$ 20 \$ 36

NOMBRE

DIRECCION

CIUDAD

PAIS

El cheque debe ser girado a nombre del Director de Análisis, Ernesto Yepes. Deberá añadirse US. \$ 6.00 en caso de franqueo aéreo anual. Dirección Postal: Casilla 11093 Correo Santa Beatriz, Lima 14, Perú.

LA VUELTA A MARIÁTEGUI

José Ignacio López Soria

Tener a flor de labios el nombre de Mariátegui y confesarse mariateguista es hoy en el Perú una especie de imperativo categórico para todo individuo o agrupación que quiera ser considerada de izquierda. Citas de Mariátegui a mansalva, recurrencia acrítica a su obra, considerada como texto sagrado sobre el que no cabe sino la repetición o la exégesis canónica. En vez de punto de confluencia, la obra del "Amauta" —con este título honorífico que parece despojarle de su condición humana para atribuirle una especie de halo de divinidad— ha devenido en coto de caza o en cajón de sastre al que acude presurosa la izquierda peruana para atrapar al vuelo piezas sueltas o hacerse de un retazo, y justificar así, desde una "mariateguería" vergonzante, diferencias individuales y grupales. En la discusión de los "mariategueros" poco es lo que importa la fidelidad en la interpretación o la lógica de los argumentos. Lo único que

cuenta es la habilidad para ensartar retazos o pescar al vuelo frases sueltas. La obra de Mariátegui queda así despedazada por obra y gracia de quienes se han empeñado en suplir a sus antiguos santones por nombres del santoral autóctono.

Es esta situación precisamente la que hace más necesaria la vuelta a Mariátegui. Pero cuando los estudiosos —como Alberto Flores Galindo y Aníbal Quijano recientemente— inician esa vuelta, sus escritos son valorados con el silencio (Quijano) o con una publicística ditirámica o de recusación a fardo cerrado (Flores Galindo).

Del libro de Flores Galindo (*La agonía de Mariátegui. La polémica con la Komintern*)* se ha dicho desde que es

* Alberto Flores Galindo: *La agonía de Mariátegui. La polémica con la Komintern*. Lima, DESCO, 1980.

la mejor obra peruana de ciencias sociales de los últimos tiempos, hasta que es una traición a Mariátegui. Del escrito de Quijano (*Reencuentro y debate. Una introducción a Mariátegui*)** simplemente no se ha dicho nada, como suele ser ya costumbre con los últimos trabajos de este autor. Flores Galindo y Quijano coinciden en algo que no es ciertamente del agrado de la "mariateguería" al uso. Ambos, aunque cada uno a su modo, presentan la figura de Mariátegui dentro del contexto histórico, contribuyendo así a delinear sus dimensiones objetivas. Pero no se piense que lo que pretenden sea sólo reconstruir con fidelidad fotográfica la imagen de Mariátegui. Lo que realmente está en juego es la búsqueda de una perspectiva para el movimiento revolucionario en el Perú; de manera tácita en Flores Galindo y totalmente consciente en Quijano. Se trata de elaborar la experiencia histórica peruana, y Mariátegui y su obra constituyen —por lo que respecta al movimiento revolucionario— componentes esenciales de esa experiencia. La vuelta a un Mariátegui desmitificado y desmistificado se enmarca, pues, en el proceso de elaboración que el movimiento revolucionario, desde diversas perspectivas, está comenzando a hacer de su propia experiencia histórica. Interesa, por eso, relieves las peculiaridades de la obra de Mariátegui, lo que entraña la necesidad de entenderla dentro del contexto nacional e internacional. No es ciertamente gratuito que tanto Flores Galindo como Quijano hayan puesto un énfasis especial en

la polémica Haya-Mariátegui (siguiendo el camino desbrozado antes por César Germaná) y en la relación entre Mariátegui y la Komintern. Como no es tampoco gratuito que los ex-ideólogos del velasquismo hayan incidido en estos mismos puntos para traer el agua a su molino¹.

A pesar de la semejanza en la perspectiva básica, hay notables diferencias en la estructura y en el contenido entre los escritos de Flores Galindo y de Quijano. *La agonía de Mariátegui* es un estudio detallado que se centra, principalmente, en la polémica entre Mariátegui y la Komintern. *Reencuentro y debate* es, como bien reza el subtítulo, una introducción a Mariátegui.

Recogiendo una frase de Ruggiero Romano, dice Flores Galindo que "sólo los imbéciles temen contradecirse". El autor está seguro que Mariátegui no perteneció a esa especie, y yo estoy seguro que tampoco Flores Galindo pertenece a ella. No es pues de extrañar que en un libro tan sugestivo como *La agonía de Mariátegui* pueda encontrarse si no contradicciones, sí algunas carencias e incluso errores. El libro se compone de una introducción, cinco capítulos, un epílogo y cuatro anexos. El anexo sobre las fuentes de información es particularmente importante por la revisión que el autor hace de los estudios sobre Mariátegui y por la noticia sobre las condiciones de elaboración de su propio trabajo.

Ya en el capítulo primero, sobre el inicio de la polémica con la Komintern, comienzan a aparecer errores metodológicos y carencias de información que se mantienen durante buena parte del libro. Flores Galindo monta su trabajo sobre la comparación de dos polos: Mariátegui y la Komintern. Pero el polo

** Aníbal Quijano: *Reencuentro y debate. Una introducción a Mariátegui* Lima, Mosca Azul Editores, 1981.

de la Komintern es abstraído de su propia historia y entendido como un bloque monolítico sin evolución y sin polémica en su interior. Esta perspectiva metodológica lleva al autor a atribuir a la Komintern opiniones y posiciones que son propias de uno u otro de sus congresos. Deja así en claro las posiciones de Mariátegui, pero las opone a un ente abstracto, la Komintern, desconociendo las polémicas que se dieron en ella, precisamente sobre los temas debatidos en Buenos Aires. La Komintern tiene una historia que, para decirlo duramente, Flores Galindo parece desconocer. Nos presenta entonces una Komintern nacida de la cabeza de los delegados a Buenos Aires, una Komintern sin historia, sin enraizamiento en la realidad. Al quedar desdibujado el proceso de burocratización sufrido por la Komintern a la muerte de Lenin, que es precisamente lo que podría explicar la posición de Codovilla frente a los peruanos, ocurre que la comparación —matriz metodológica del estudio de Flores Galindo— se hace entre un ente abstracto, la Komintern, y un ser real e histórico, Mariátegui y los peruanos. La consecuencia de esta diferencia en la caracterización de los polos de la comparación es un cierto tono apologético con respecto a Mariátegui, que era curiosamente uno de los defectos que el autor quería evitar. La lectura del libro le deja a uno la impresión de que Mariátegui es, en su época, el único que entiende cabalmente el marxismo.

Que el error metodológico señalado no es adjetivo, queda claro en las posiciones del autor con respecto al marxismo europeo. También aquí, está en juego la comparación del marxismo de Mariátegui con el de los europeos. En general, el problema está en una información insuficiente sobre el último. Una muestra. El paréntesis que

el autor establece, hablando de la relación entre marxismo y psicoanálisis, desde Mariátegui hasta Althusser pasa por encima de toda la tradición europea freudo-marxista y, más concretamente, se salta a la garrocha nada menos que la Escuela de Frankfurt. Otro ejemplo. Flores Galindo atribuye al marxismo europeo un carácter meramente academicista. Esta idea, de conocida paternidad, se advierte, entre otras, en la siguiente afirmación: "A diferencia de Lukács, por ejemplo, el marxismo de Mariátegui no fue una reflexión sobre textos...". La frase supone que el marxismo de Lukács, y —por extensión— de los marxistas europeos, fue un mero juego intelectual de carácter exegético. No dudo que Flores Galindo conozca los textos de Lukács, pero lo que ciertamente parece desconocer es que la reflexión lukacsiana nace desde dentro del movimiento revolucionario como un intento, no necesariamente acertado, de elaboración crítica de la experiencia histórica. Y que esta elaboración teórica no estaba separada de la praxis política es algo evidente para quien conoce no sólo el resultado objetivado, el texto, sino su génesis. El hecho de que gentes como Lukács (para no hablar de Luxemburgo, Gramsci, Pannekoek, Korsch, etc.) elaborasen esa experiencia hasta darle una forma teórica, no quiere decir que se hayan convertido en fríos exégetas de la obra de Marx. También aquí el problema está en que Flores Galindo conoce muy bien la génesis de los escritos y de las posiciones de Mariátegui, pero se acerca a la obra de los teóricos europeos como algo ya terminado, sin historia, sin génesis, sin relación con la realidad de la que surgieron.

Algo parecido puede decirse de la relación entre Mariátegui y el movimiento surrealista. Habría sido necesario mostrar que la relación marxismo-

surrealismo no es exclusiva del grupo *Clarté* y Mariátegui. Se trata, hasta donde conozco, de un fenómeno epocal que tiene también sus expresiones en España (*Claridad*), Alemania (*Die Tat*), Hungría (*A tett*), etc. Vista en su conjunto, la mencionada relación me parece más compleja de lo que Flores Galindo supone. No se trata sólo de la apertura de los marxistas al surrealismo, sino también al revés. Flores Galindo detecta acertadamente la relación, pero habría sido necesario estudiarla con mayor detalle. No tiene en cuenta, por ejemplo, que es la desazón de los intelectuales con respecto a una realidad a la que califican de "pecaminosidad consumada" (fórmula que heredan de Fichte) lo que los lleva a acercarse al marxismo y al movimiento revolucionario como camino hacia la realización de la posibilidad humana. Y ese acercamiento está posibilitado precisamente por el carácter abierto (todavía no totalmente burocratizado) del marxismo de la época.

El marxismo europeo de los años 20 es pues, mucho más rico y complejo de lo que parece suponer Flores Galindo. Dado que el eje del libro es la comparación del marxismo de Mariátegui y la Komintern y el marxismo europeo, habría sido deseable un mejor conocimiento del otro polo de la comparación precisamente para relajar lo específico de las posiciones de Mariátegui.

Un último detalle, el problema del mito. También aquí habría sido necesario dilucidar con mayor precisión la función desempeñada por la idea del mito en Europa, especialmente en los albores de la primera guerra mundial y después de ella en Italia y Alemania. Cabría señalar, por ejemplo, que el mito era uno de los componentes esencia-

les, y no gratuitamente por cierto, de la cosmovisión de la intelectualidad judía de la época y del surgente fascismo. ¿No incluye acaso el mito una dosis de irracionalidad que pronto será aprovechada, para practicar su conocido "asalto a la razón", por los diversos fascismos? Y no se puede olvidar que también en el Perú serán los fascistas, especialmente Raúl Ferrero, los que reivindicuen la importancia del mito, pero que ya antes venía gestándose un desarrollo de la irracionalidad al que no son ciertamente ajenos los cultores del surrealismo. Aclarar este problema exigiría demasiado espacio; baste por tanto llamar la atención sobre él para proceder con cuidado, no vaya a ser que estemos —naturalmente sin quererlo— colocando a Mariátegui entre los precursores del fascismo en el Perú.

A pesar de las carencias que hemos señalado, el libro de Flores Galindo es sin duda un trabajo de primera importancia no sólo desde la perspectiva de los estudios sobre Mariátegui —en cuanto que relievaa aspectos hasta ahora poco estudiados de su obra—, sino principalmente porque es un esfuerzo por elaborar la experiencia histórica peruana a partir de los intereses del movimiento revolucionario. Flores Galindo ha sabido captar las urgencias teórico-prácticas de este movimiento (problemas de la organización, de la conciencia, problema nacional, peculiaridad del proceso histórico peruano, relación dirigencia-masas, partido-clase, etc.). Y porque ha partido desde ellas es por lo que ha conseguido "descubrir" aspectos hasta ahora descuidados de la obra de Mariátegui. Que después haya acertado o no en el estudio concreto de lo descubierto, es ya otro problema. En cualquier caso, las carencias en el estudio concreto no quitan al libro de Flores Galindo el carácter de se-

ñalador de caminos y de tareas teóricas y prácticas del movimiento revolucionario peruano.

Reencuentro y debate es el sexto libro que Mosca Azul publica de Aníbal Quijano. Pero éste, a diferencia de los anteriores, es un trabajo de reciente elaboración. Fue originalmente preparado como introducción a la antología de textos de Mariátegui que ha publicado la Biblioteca Ayacucho de Caracas. El carácter de introducción es evidente. Quijano utiliza aquí un lenguaje asequible a un lector medio, desprendiéndose de esa terminología rigurosa y difícil que suele acompañar a sus escritos anteriores. Y lo hace sin dejar de lado su acostumbrada rigurosidad conceptual y sin caer en incongruencias ni imprecisiones. Advertimos pues, una evolución positiva en el estilo, importante en un autor que evidentemente no quiere circunscribir su influencia a un cenáculo de intelectuales.

El libro, aunque no está dividido en partes, se compone de tres unidades: el marco histórico, las etapas en la evolución de Mariátegui, y el debate sobre la herencia de Mariátegui. Las dos primeras unidades ocupan escasamente una tercera parte del libro. Es en la tercera unidad en donde se condensa lo más importante de los aportes de Quijano.

El autor comienza esta tercera unidad señalando que "el pensamiento de Mariátegui fue virtualmente enterrado durante casi treinta años, hasta que el nuevo desarrollo de las luchas de clases en el Perú y en el mundo, y la crisis política de la dirección del movimiento comunista oficial, lo han devuelto al primer plano del debate político actual en el Perú, sobre todo desde la década pasada" (p. 52). Para Quijano la revitalización de la obra de Mariátegui y la

necesidad de un "reencuentro" con ella se enmarcan dentro del proceso de maduración del proletariado nacional e internacional. Dicho proceso tiene que ver con la agudización de las luchas de clase, con el desmoronamiento de las ilusiones burguesas en el proletariado y con la pérdida de terreno por parte del burocratismo del "socialismo realmente existente". Ello significa que la vuelta a Mariátegui se da en el contexto de búsqueda de caminos de salida ante la opacidad de las vías hasta ahora transitadas.

Para tipificar los caracteres de esa vuelta, a la que Quijano llama "reconquista crítica", hay que dilucidar primero las diversas posiciones frente a la obra de Mariátegui: reformismo socializante de las capas medias (Augusto Salazar Bondy, Hernando Aguirre Gamio), que ha enfatizado el llamado marxismo "abierto" de Mariátegui o ha tratado de emparentarlo con el misticismo irracionalista de Berdiaev; demócratismo burgués aprista y nacionalismo velasquista, que también han intentado ganarse a Mariátegui aproximándolo a González Prada o pensando que la frase "ni copia ni calco" era traducible por "ni capitalismo ni comunismo"; movimiento comunista de "dirección moscovita", que resalta sólo los "rasgos y elementos" de Mariátegui que coinciden con su actual ideología y praxis política; y, finalmente, una parte del trotskismo, que entra en polémica con Mariátegui para calificarlo de nacionalista hostil al marxismo. A lo señalado por Quijano habría que añadir los velasquistas de ayer, empeñados en acortar distancias entre Haya y Mariátegui haciendo lineal la relación de ambos con respecto a González Prada (véanse los trabajos de Carlos Franco y Francisco Guerra en *Perú: identi-*

dad nacional).

La "reconquista crítica" de Mariátegui, que plantea Quijano, parte de la consideración de su obra como marco y punto de partida para explicar, interpretar y cambiar una realidad histórica concreta desde dentro de ella misma. Distingue luego dos núcleos de problemas en la manera mariáteguiana de asumir el marxismo: la tensión entre marxismo en cuanto teoría de la sociedad y en cuanto método de interpretación y de acción revolucionaria, por un lado, y la filosofía de la historia, por otro; y la importancia capital atribuida a la voluntad individual en la acción histórica. Concluye Quijano afirmando que Mariátegui "ensambló en su formación intelectual una concepción del marxismo como método de interpretación histórica y de acción, y una filosofía de la historia de explícito contenido metafísico y religioso" (p. 72). La conclusión parece cierta, pero en su fundamentación cae Quijano en la oscuridad y olvida aspectos importantes. Los dos aspectos de la tensión quedan difuminados, incluso desde la primera formulación. Y entre los olvidos cabe señalar la no referencia a la vieja discusión en el seno de la II Internacional sobre la relación entre marxismo como método y como concepción del mundo. Esta discusión, recogida y replanteada en los años 20 por Lukács y Korsch —por lo que hace al marxismo centro-europeo—, llegó posiblemente a Mariátegui a través de Gramsci y los marxistas italianos. Habría sido, a mi juicio, conveniente no sólo señalar la existencia de la tensión sino las diversas formas de solución o relativo equilibrio que adopta en las diferentes escuelas marxistas de la época. Porque ocurre que si Mariátegui se pega al lado de lo metafísico y religioso para oponerse al positivismo ambiental, por

otro lado no faltan marxistas en esta misma época que se cuidan de todo lo que tiene sabor a metafísico y religioso, y más concretamente de todo vitalismo, para oponerse al surgente fascismo. Y volvemos al problema del mito que también Quijano, como Flores Galindo, presenta pero no explica. Pero a diferencia de Flores Galindo, Quijano deja bien en claro que los componentes metafísicos del pensamiento de Mariátegui son contradictorios con el marxismo.

Para sintetizar la actividad de Mariátegui a su regreso al Perú, se refiere Quijano a tres problemas básicos: el reconocimiento de la realidad peruana y latinoamericana, la vinculación con el movimiento obrero, y la relación con el movimiento popular. Alrededor de estos tres nudos, de problemas se centra la polémica de Mariátegui con los ideólogos del orden oligárquico imperialista, con el nacionalismo democrático aprista y con la dirección de la Komintern para América Latina. En el tratamiento de esta temática hay una diferencia importante entre Quijano y Flores Galindo. Quijano piensa que en Mariátegui el factor clasista tiene prioridad sobre el "problema nacional". En Flores Galindo la relación entre el criterio clasista y el nacional queda difusa. Pero tanto uno como otro autor inciden en un problema de la mayor actualidad y trascendencia para el movimiento revolucionario. Dice Flores Galindo: "A diferencia del aprismo y del comunismo ortodoxo, para Mariátegui el socialismo es una cuestión a la orden del día" (p. 80). Y Quijano, por su parte, anota: "al mismo tiempo que están llevándose a cabo las 'tareas' democrático-burguesas, están ya en curso las tareas específicamente socialistas, dentro de un mismo y único proceso" (p. 109). Para ambos se trata

de "tareas" y no de "fases" como interesadamente piensan los ideólogos del velasquismo. En *Perú: identidad nacional*, Franco y Guerra montan su versión de Mariátegui sobre la idea de que la revolución socialista tiene que ser precedida por una "primera fase" de transformación democrático-burguesa. Consiguen así, tergiversando el pensamiento de Mariátegui, aproximarlos al de Haya de la Torre. Y el problema de la caracterización del proceso revolucionario tiene que ver directamente con el del sujeto colectivo de la revolución. El tema queda apuntado en Flores Galindo y explícitamente señalado en Quijano, pero ambos coinciden en que en Mariátegui el proletariado es el sujeto colectivo revolucionario por excelencia. Franco y Guerra, sin embargo, atribuyen a Mariátegui las posiciones apristas relativas al papel conductor que deben desempeñar las capas medias en el proceso revolu-

rio.

Quijano termina con una frase que fácilmente suscribiría Flores Galindo: "Históricamente victorioso de su combate contra el ambiguo nacionalismo democrático aprista y contra el dogmatismo oportunista de la dirección stalinista de la III Internacional, el tiempo de Mariátegui es hoy más presente que nunca y más fecunda su voz" (p. 117). Por eso decimos que "la vuelta a Mariátegui", más allá de toda mariateguería mojigata, no es de ninguna manera un refugio en el pasado sino una forma de elaborar nuestras actuales condiciones objetivas de existencia desde la perspectiva de las necesidades concretas del movimiento revolucionario. Los trabajos de Quijano y Flores Galindo sobre Mariátegui son, a este respecto, una llamada de atención, un desbrozamiento de tareas, un señalamiento del camino.

NOTAS

1. Véanse los trabajos de Carlos Franco y Francisco Guerra en Perú:

identidad nacional. Lima, Ed. CEDEP, 1979.



Revista especializada en el análisis y la información de la coyuntura económica nacional

Pedidos: Avenida Guzmán Blanco 465, oficina 402, Lima 1, Perú.

REVISTAS RECIBIDAS

HISTORIA Y SOCIEDAD / No. 23.
México 1979

“Revista latinoamericana de pensamiento marxista”, incluye habitualmente escritos teóricos, de historia latinoamericana y temas contemporáneos. En este número incluye entre otros, el de: SERGIO DE LA PEÑA: *Contradicciones secundarias en la lucha de clases*; P. GONZALES CASA-NOVA: *Las dialécticas de la situación y la historia*, JANE JENSON Y GEORGE ROSS: *Los caminos de la unidad: el XXIII Congreso del PCF*; RAFAEL KRIES S.: *La acumulación de capital en Venezuela*; CARLOS M. VILAS: *Dominación y democracia burguesa en Argentina*.

NEXOS. Sociedad. Ciencia. Literatura
No. 38. Año IV, enero 1981. México.

Esta excelente publicación es al mismo tiempo un informativo de la producción bibliográfica reciente así como una tribuna para la discusión de temas de actualidad. Este número incluye de CLAUDIO D. ESTRADA: *¿A dónde va Polonia?*; RUY PEREZ TAMAYO: *Lo normal y lo patológico: un fantasma del siglo XX*; HECTOR AGUILAR CAMIN: *Adios a los padres* (cuento), y de ALEJANDRO SCHEJTMAN: *El agro mexicano y sus intérpretes*.

NEW LEFT REVIEW / No. 125. Enero-febrero 1981. Gran Bretaña

Una revista que no necesita presentación. He aquí su contenido: ERIC HOBBSBAWM: *Looking Forward: History and the Future*; LEO PANITCH:

Trade Unions and the State, PHILIP CORRIGAN, HARVIE RAMSAY y DEREK-SAYER: *Bolshevism and the USSR*. TAMARA DEUTSCHER: *Poland: Hopes and Fears*; NORMAN GERAS: *Classical Marxism and Proletarian Representation*; DOMINIQUE LECOURT: *Biology and the Crisis of the Human Science*.

TEXAO. Arequipa y Mostajo / Juan Guillermo Carpio Muñoz. Fascículos coleccionables No. 1, 2, 3 y 4. Arequipa, junio-noviembre 1980.

Frente a la magra producción de trabajos históricos sobre Arequipa en los últimos tiempos, podemos decir que los estudios históricos sobre lo nuestro son excepcionales y están en razón inversa a la importancia que Arequipa ha jugado en lo que Alberto Flores Galindo ha llamado el *sur andino*. Dentro de esta escasa producción surge ahora un novedoso intento de ensayo histórico; me refiero a *Texao* de Juan Carpio Muñoz, profesor del Departamento de Sociología de la Universidad San Agustín.

Estructura del Texao.— Vale la pena detenerse en la forma; en la estructura del *Texao*. Novedosa —por lo menos en nuestro medio—, es una suerte de ataque plurilineal, simultáneo, desde varios frentes. El ensayo en sí, el núcleo en sí, está rodeado del documento, de la anécdota, de la fotografía, que ilustran y dan amenidad didáctica al motivo central, que es Arequipa so pretexto de Mostajo. Es decir, una presentación realmente pedagógica de la historia, destinada tanto al especialista, por sus aportes, como al gran público y a los niños por su amenidad —porque opino que esta historia puede ser leída

por los niños.

Crítica a la historiografía arequipeña.— Con toda amplitud reconoce “los aportes significativos de una serie de historiógrafos que han contribuido al conocimiento de nuestra realidad histórico-social”, pero señala las limitaciones que en su criterio ha tenido el quehacer histórico en nuestro medio. En primer término, destierra nuestro ensayista interpretaciones biológicas o geográficas, que sólo han conducido a una historiografía tremendamente ideológica que ha dado lugar a una especie de mitología de lo arequipeño, que justifica precisamente a las clases que se han beneficiado con la “constante rebeldía de nuestro pueblo”.

Una segunda limitación que señala a la historiografía arequipeña es que muchas de sus obras han tenido como finalidad una “intención personal” destinada a avalar la conducta de algunos caudillos. Me pregunto si se estará refiriendo por ejemplo a *Las Revoluciones de Arequipa* del Dean Valdivia, que Basadre hace muchísimos años calificó de cantar de gesta de la nacionalidad pero en la que también encontró “interés personal”, “egolatría” (véase *Apertura*, p. 95).

Finalmente, señala una tercera limitación que es dominante en la década de los años 60. Es una crítica abierta a los que podemos llamar historiógrafos documentalistas, que en nombre de la objetividad se encierran, se encarcelan en el documento. El documento es fundamental en la investigación histórica, pero a condición de no quedarse en él. Es una crítica a muchos historiógrafos de nuestros días que rehuyen la explicación científica en nombre del documento escueto y evitan comprometerse en la aventura de la imagina-

ción histórica que es el ensayo, la interpretación, dando lugar a un “mosaico” que en mi opinión es útil como primer acercamiento, pero que no termina en un “trabajo historiográfico general”. Comparto esta crítica, esta limitación de muchísimos de los cultores de la historiografía arequipeña, pero espero que sea superada dada la juventud de muchos de ellos, espero que sea sólo un momento y que se atrevan a dar el salto final.

Frente a estas limitaciones, Juan Carpio Muñoz intenta una nueva corriente científica de la historia de Arequipa, corriente que según él se ha iniciado “hace poco tiempo” y en la cual el documento es una necesidad que a la par va emparejada con otra necesidad: “la explicación que reconstruye los procesos esenciales del desarrollo histórico”. Todos esperamos que su *Texao* cumpla ese ideal, de lo contrario seremos sus primeros mandantes.

¿Por qué Arequipa es así?.— En el fascículo 2 de su *Texao*, Juan Carpio inicia la explicación del porqué de ese “milagro” de la gran rebeldía arequipeña y de su papel en los siglos XIX y XX dentro del panorama de la República. Comprueba que Arequipa, a pesar de las contradicciones sociales de sus habitantes, presenta un frente integral y sólido contra los “detentadores del poder central de la República”, y se pregunta “¿qué misteriosa fuerza hace pelear reiteradamente al conglomerado social, bajo un sólo pendón y un sólo caudillo?”.

La respuesta la encuentra en la conformación de clases en Arequipa. Ya en la colonia, refiere, gracias a su inserción con la región de Potosí, Arequipa se hace “potencia” comercial;

ella subordina económicamente todos los "excedentes agrícolas de las encomiendas de toda la costa entre Nazca y Cobija: maíz, trigo, ají, algodón, mieles, azúcar, aguardientes, vinos, etc.. Comercialización que logró incentivar en la ciudad la división social del trabajo con el florecimiento de la artesanía"... "y una gama más o menos amplia de ocupaciones comerciales: arrieros, picanteras, tamberos y tenderos". Es esta estructura social la que va a dar vida a Arequipa.

El papel de la aristocracia arequipeña.— Con el traspies de Potosí y Caylloma, la llegada de la Independencia y de la República encuentra al Perú —según el análisis de Juan Carpio— con tres aristocracias bien definidas: la limeña, la norteña (principalmente trujillana) y la arequipeña, las que se disputan por controlar el poder del Estado peruano. En esa lucha de aristocracias, la arequipeña supo defender sus fueros y en especial sus intereses, convirtiéndose "en la competidora de la pretendida hegemonía militar de la aristocracia limeña sobre el conjunto del país", por eso se convirtió en un factor inestabilizador, rebelde, durante la República. Sus pretextos, "sus razones", fueron: la "defensa de la ley", la "moralidad de la República", la "defensa de la religión", el "civismo de los hombres libres", que no eran, según el autor, más que el correlato de la defen-

sa de sus intereses. He ahí el porqué de la gran rebeldía arequipeña contra todos los testaferros militares de la aristocracia limeña. Es decir, la aristocracia de Arequipa disputó a la de Lima el acceso al poder "y como se le retaceó ese derecho, luchó contra el poder central: legicida, militarista, anticonstitucional y arbitrario"; y en lo que podemos llamar el "colmo" de sus propias aspiraciones de dominio, intervino en un plan para redistribuir el poder en la República, nos referimos a la Confederación Peruano-boliviana. Así, esta aristocracia aburguesada, con una clara conciencia de clase, no se amilanó, al contrario se creció y supo trasvasar sus aspiraciones económicas transustanciándolas en ideas, en misión que supo galvanizar a su pueblo, produciendo, en mi opinión, un proyecto nacional. El mérito de esta aristocracia es que unificó, acaudilló a su pueblo comerciante y artesano, haciéndolo producir hazañosos hechos que siempre serán el orgullo de la llamada ciudad caudillo. Con esta explicación, el mito está desmontado y paradójicamente nuevamente montado con otra explicación; el élan del arequipeñismo queda histórica, social y económicamente aclarado. (*Mario Sotillo Humire*).

Texao se distribuye en Arequipa en: Librería "La Estrella", Portal de Flores 124. En Lima: Marta Carpio de Natividad, Telf. 620585.

LIBROS RECIBIDOS

AGRICULTURE, BUREAUCRACY AND MILITARY GOVERNMENT IN PERU / Peter S. Cleaves y Martin J. Scurrah. Cornell University Press, Nueva York 1980. 329 pp. (\$ 22.50).

Si hay graves omisiones en el desarrollo actual de las ciencias sociales en el Perú, pocas son tan notables como el estudio del Estado en tanto que aparato burocrático, en tanto que instancia dinámica de formulación y ejecución de políticas. Más grave aún si se piensa que en toda la década anterior el país experimentó un intenso y prolongado proceso de reformas a cargo de un aparato estatal afectado por un crecimiento sin paralelo en nuestra historia.

No es difícil apreciar la importancia del tema: el poder requiere de mecanismos de transmisión; muchas veces éstos pueden no existir o no estar en condiciones de operar en la forma requerida. Más aún, una vez constituidos pueden funcionar en una dirección distinta a la designada. Mucho se habló de la "tecnoburocracia" desarrollada durante el gobierno militar, pero los estudios sobre ella han brillado por su ausencia.

El libro de Cleaves y Scurrah se sitúa en este campo soslayado, en particular en el examen del aparato burocrático encargado de la reforma agraria, y a partir de ahí se ramifica hacia el equipo gobernante —muy en especial en el período de Velasco— y hacia las organizaciones de propietarios y trabajadores que co-protagonizaron el proceso. El marco adoptado no es el de una teoría de las clases sociales sino la zona fronteriza entre la Ciencia Política y las Ciencias Administrativas. Los problemas teóricos principales enfocados por los autores son la

ideología, el sistema político y el comportamiento burocrático (Introducción y Cap. 1). Ellos son analizados a través de un conjunto de temas muy concretos: la formulación de la ley de reforma agraria (Cap. 2), donde se puede observar la ideología de sus gestores civiles y militares; el proyecto Chira-Piura (Cap. 3) y la formación del Fuero Privativo Agrario (Cap. 4) —en ambos es posible ver cómo el gobierno va creando los instrumentos organizativos necesarios para moverse con mayor autonomía frente a los grupos de interés y de poder—; la formación y breve trayectoria de la Confederación Nacional Agraria (Cap. 5) —aquí el corporativismo es visto como el esfuerzo que se despliega en un segundo momento, luego de varios años de haber procedido a un proceso de centralización sin contar con apoyos de base que luego empiezan a ser necesitados; los conflictos internos del aparato estatal (Cap. 6), facilitados por la gran cantidad de nuevas funciones asumidas; y los problemas en la administración de las cooperativas (Cap. 7), haciendo hincapié en las distintas posiciones ideológicas esgrimidas para resolverlos.

En el capítulo final (Cap. 8), los autores hacen una breve e interesante comparación de la reforma agraria peruana con las de algunos otros países, pero el tema principal está en las condiciones que hicieron posible un proceso de reformas tan sostenido. La respuesta la encuentran en un conjunto de condiciones existentes al comienzo del golpe: un grupo militar central unificado, la unidad de las Fuerzas Armadas y una asesoría civil confinada a sus respectivos sectores, la confusión reinante en los grupos políticos tradicionales en Octubre de 1968, la disponibilidad de re-

cursos económicos, una situación geopolítica apropiada —ya que la preocupación de los EEUU se dirigió más hacia otros países, como Chile—, y un clima de opinión favorable a temas tales como la IPC, reforma agraria, y la intervención del Estado en la economía. El deterioro del régimen velasquista se entenderá, correlativamente, a través de la desaparición paulatina de esas condiciones. Pero el radicalismo del régimen no es explicado por su vigencia sino por la ideología del grupo militar.

Cleaves y Scurrah muestran una amplia simpatía por el sentido de las reformas del gobierno militar así como por su radicalidad, y es en esa línea que analizan los aspectos técnico-administrativos de su implementación. Su punto de vista es esencialmente pragmático: los modelos deben utilizarse muy flexiblemente de acuerdo a las condiciones reales; en tal sentido plantean un modelo de burocracia en el que muchos de sus así llamados “vicios” —tales como el personalismo, la adulación, el clientelismo, la multiplicidad de funciones y el autoritarismo— podrían tener un lugar, y producir un mejor funcionamiento que los modelos de inspiración foránea.

En parte la posibilidad de discutir esta obra deriva de su solidez factual —a la que han concurrido 134 entrevistas anónimas—, de la claridad de su estilo y de lo explícito de su punto de vista. Este libro debería llamar la atención sobre el estudio de la burocracia ante el supuesto de que en cualquier proceso revolucionario ella es un problema y un instrumento obligado. No es ésta una idea nueva, pero el libro la recrea concretamente con lo más parecido a una revolución que en el Perú hemos tenido en cerca de 200 años.

INVESTIGACION SOBRE DESARROLLO REGIONAL, CUSCO 1950-1980 / Gerardo Lovón Zavala y Juan Fernando Vega Ganoza. Centro de Estudios Rurales Andinos “Bartolomé de las Casas”. Cusco, 1981.

Esta publicación consta de 10 cuadernillos que en su conjunto brindan un cuadro panorámico del desarrollo de esta importante zona de la sierra sur del Perú. A diferencia de un “diagnóstico” fotográfico, aquí se brinda una imagen en movimiento de los distintos sectores económicos de la región así como de las respectivas políticas del Estado. Se incluye asimismo un anexo estadístico muy completo que incluye series cronológicas. Los cuadernillos están dedicados a los siguientes temas: *El Desarrollo Regional* y las *Políticas de Desarrollo* (Con la Introducción Metodológica y Algunas Notas Teóricas); Informes sobre: dinámica demográfica, sector agropecuario, industria, energía, sector financiero, turismo, salud, vivienda y educación. En algunos casos el informante ha estado a cargo de otros investigadores.

Ambos autores han desarrollado una interesante labor que pese a la proliferación de informes y diagnósticos en la administración pública no deja de ser pionera por varias razones: porque incorpora una perspectiva dinámica y enjuicia la labor del Estado; y por el hecho de difundir sus resultados a la población en su conjunto.

Hay que señalar que Lovón y Vega han publicado, además, en la misma serie, *Notas sobre la Dinámica del Cusco 1950-1980* y *Estado, Economía y Desarrollo Regional: Cusco, 1950-1980*.

HISTORIA DE AMERICA LATINA/
Tibor Wittman. Corvina Kiadó, Buda-
pest, 1980.

Este es un libro bellamente impreso en Budapest. Desde las primeras páginas, y a lo largo de las casi 600, uno percibe un esfuerzo científico encaminado con rigor hacia una tarea aún pendiente de parte de las ciencias sociales del continente. Ellas nos deben aún una síntesis comprensiva y articulada del desarrollo histórico de América Latina.

Tibor Wittman, un científico húngaro destacado, con extraordinario interés por nuestro sub-continente, murió en 1972. Viajó y conoció como pocos la dimensión histórica de nuestros países. El texto que comentamos es, a no dudarlo, un hito pionero en Hungría. Pero al mismo tiempo, constituye un aporte singular entre nosotros. La excelente y limpia traducción de José Ignacio López Soria nos permite adentrarnos sin dificultad en la estructura del libro. En un examen que atraviesa el mundo pre-hispánico, la colonia y desemboca en la gestación y desarrollo de los nuevos Estados, América Latina es vista en una perspectiva global, crítica y comparativa; sólo para el siglo XX el análisis sigue las líneas más o menos habituales, esto es, por países.

En suma, un texto muy útil. Hay, sin embargo, limitaciones para adquirirlo, para hacerlo asequible en precio y volúmenes, al público peruano. Límites, empero, que no creemos sean insalvables. (*Distribución: KULTURA. H 1389, Budapest 62. Casilla postal 149. Hungría.*)

HISTORIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA. TOMO I: LOS AÑOS FUNDACIONALES (1876-1909) / José Ignacio López Soria. Centro de Investigaciones Histórico-Tecnológicas, Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, 1981.

José Ignacio López Soria nos ofrece aquí otra muestra de su variada inquietud y de su tenacidad infatigable. La historia de la Universidad de Ingeniería que nos ocupa, es una primera entrega que cubre las primeras tres décadas de existencia de una institución que en sus más de cien años de vida ha jugado un rol singular en el desarrollo técnico-productivo de nuestro país.

Se trata de un trabajo minucioso y documentado. Para los historiadores debe ser motivo de enorme regocijo disponer de un texto en donde el análisis y las fuentes se dan muy entrelazados. Además, la ruta abierta por la UNI permite inevitablemente a quienes la recorren, reconstruir —a partir de sus destacamentos de estudiantes, profesores, personal administrativo, y sus tareas, pasos y jornadas— una parte importante de la historia material y espiritual de nuestro país a comienzos de siglo.

Así, a través de las 370 páginas, el autor examina, entre otros aspectos, la finalidad, ideología y base económica de la primigenia Escuela de Ingenieros, el saldo que le significó la guerra con Chile, el componente humano de la Escuela, la relación entre ésta y el desarrollo del país. El texto viene acompañado de 24 cuadros, 12 gráficos y un índice onomástico de gran utilidad.



ALGUNOS TITULOS PUBLICADOS:

PARA INICIARSE EN LA FILOSOFIA
(1981)

Francisco Miró Quesada C.

METODOLOGIA DEL ANALISIS SEMIOTICO
(1980)

Desiderio Blanco y Raúl Bueno

DE PRONTA PUBLICACION:

LA ESTRUCTURA DE LA EXPERIENCIA HUMANA
Luis Silva Santisteban G.S.

RECURSOS NATURALES Y DESARROLLO EN
AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Marc Dourojeanni

EL SIGNO Y LA FORMA
Luc Joly

DIRECCION:

Universidad de Lima. Oficina de Proyección Social.
Av. Javier Prado Este s/n. Monterrico, Lima, Perú.
Telfs. 35-0677 / 35-1998, anexo 28.

ANALISIS RESUME EL ESFUERZO DE UN GRUPO DE PROFESORES DE DIVERSAS UNIVERSIDADES ANIMADOS EN LA COMUN TAREA DE IMPULSAR, DEBATIR Y PUBLICAR LOS AVANCES DE LA INVESTIGACION EN EL CAMPO DE LAS CIENCIAS SOCIALES EN EL PAIS.