

Desarrollo económico peruano. Del Plan Inca al Plan Túpac Amaru

MANUEL LAJO L.*

I. EL PLAN TUPAC AMARU: UNA NUEVA FASE

La publicación del Proyecto del Plan de Gobierno Túpac Amaru (período 1977-1980) y la convocatoria para un debate nacional al respecto en los primeros días de febrero de 1977, significó el fin de un *período de interregno* abierto el 29 de agosto de 1975, con el derrocamiento del general Velasco Alvarado, jefe del Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada.¹

Este período se caracterizó por las intensas pugnas, en el interior del Gobierno y de las Fuerzas Armadas, entre los sectores progresistas y los moderados y derechistas que, en alianza heterogénea, habían dado fin al gobierno de Velasco Alvarado. El desplazamiento del sector progresista fue paulatino pero contundente: primero perdió el mando de las regiones militares más importantes (Leonidas Rodríguez Figueroa,² jefe de la Segunda Región Militar fue llamado a retiro a los dos meses del derrocamiento de Velasco) y los puestos clave que mantenían en la Marina y la Fuerza Aérea; luego, el 16 de julio de 1976, debieron renunciar y pasar a retiro el general Jorge Fernández Maldonado, primer ministro y ministro de Guerra, y el general Gallegos Venero, ministro de Agricultura, y renunciar el general Miguel Ángel de la

Flor, ministro de Relaciones Exteriores. La salida de estos ministros, miembros prominentes del “equipo revolucionario” que dirigió el proceso de reformas desde 1968, se dio en un clima de crisis nacional, a los pocos días de una devaluación del sol (de 45%) y la aprobación de numerosas alzas de precios, junto con la declaración del estado de emergencia nacional, toque de queda y suspensión de garantías constitucionales a raíz de las huelgas de microbuses de comienzos de julio y las múltiples demostraciones de descontento. Esta depuración fue decisiva y significó un cambio en la correlación de fuerzas sociales —en el país y en el Gobierno— en medio de una de las peores crisis que ha experimentado la economía peruana desde los años treinta.

Desde julio de 1976 la homogeneización política en el seno de las Fuerzas Armadas ha sido menos tormentosa; se ha promulgado una serie de decretos-leyes y se han implantado medidas que muestran que la opción básica del nuevo Gobierno es la salvación de la crisis económica sacrificando conquistas importantes del régimen de Velasco. A la reprivatización de la flota pesquera proveedora de la industria de harina de pescado (expropiada por Velasco en 1972) se sumó la nueva Ley de Comunidades Industriales, promulgada el 1 de febrero del pasado año, que debilita la reforma de la empresa (1 de septiembre de 1970) y cambia incluso importantes aspectos de la Ley de Industrias (27 de julio de 1970).

La publicación del Plan Túpac Amaru —después de un año y dos meses de negociaciones dentro de las Fuerzas Armadas, desde que fuera anunciada por el presidente Morales Bermúdez— señaló el advenimiento de nuevas leyes del mismo signo (la Ley de Estabilidad Laboral, que buscaría disciplinar a los trabajadores con la amenaza del desempleo; la nueva Ley de Industrias, dando mayores facilidades a la empresa privada nacional y extranjera y restringiendo la

* Profesor de tiempo completo de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Sus opiniones no comprometen a la institución donde trabaja.

1. En la primera quincena de mayo de 1977 los partidos políticos tradicionales han sido recibidos en el Palacio de Gobierno, iniciándose un diálogo —inimaginable apenas año y medio antes— destinado a fijar los procedimientos y el calendario para la “entrega del poder a los civiles”, a más tardar en 1980.

2. Tras de fundar el Partido Socialista Revolucionario, el exgeneral Rodríguez Figueroa, quien se mantuvo políticamente activo como asesor de la Confederación Nacional Agraria, fue deportado junto con otros altos oficiales del Ejército y la Marina en enero de 1977.

participación del Estado como conductor directo de numerosos sectores de la vida económica; la Ley de Prensa, etc.). El Plan Túpac Amaru no sólo apuntó a redefinir los términos de la vida política del país, anunciando formalmente la *convocatoria a elecciones municipales primero y generales en 1980*, dando término a la gestión gubernamental de la Fuerza Armada (que habría así durado 11 años) sino que constituye en sí mismo un plan de gobierno o “plan político” con objetivos generales y específicos con alcance hasta 1980.³

Es en este segundo aspecto que interesa analizar el Plan Túpac Amaru, por cuanto contiene lineamientos para salir de la grave crisis económica en que se debate el país desde 1975, que —a nuestro juicio— alteran radicalmente cuestiones centrales de la estrategia de desarrollo seguida por el anterior gobierno e incluso por el actual en sus primeros meses:

a) Se afecta la división de la economía en áreas de propiedad bajo el predominio del sector de propiedad social, encubriendo bajo el manto del *pluralismo empresarial* la formal devolución al sector privado nacional y extranjero de la iniciativa y la conducción del desarrollo económico del país.

b) Se revisa el papel del Estado en la economía con una óptima crítica, anunciándose tácitamente el deseable regreso del sector público a sus antiguas dimensiones y tareas.

c) Se desmantela parcialmente la reforma de la empresa industrial que permitía —a través de la comunidad industrial— la progresiva participación colectiva de los trabajadores en la propiedad y dirección de la empresa.

d) Se renuncia en la práctica, y aun en las formulaciones de política, a la estrategia de desarrollo centrada en un sector industrial dinámico y autosostenido en el que el Estado controla la industria básica y negocia con el capital extranjero la participación del “ahorro externo” en la inversión nacional.

e) Se deja de dar prioridad a los aspectos redistributivos de la reforma agraria volcando el interés hacia los aspectos técnicos y productivos.

3. El Plan Túpac Amaru fue publicado en todos los periódicos del país el 6 de febrero de 1977. Contiene cuatro partes:

a) Un *Análisis de la situación general*, que hace un balance del proceso desde 1968 y un diagnóstico global, económico y social, muy pormenorizado, terminando con 13 conclusiones en que se reconoce que “los resultados obtenidos para superar el subdesarrollo han sido poco significativos”.

b) Su *finalidad*: “Consolidar el Proceso Revolucionario, evitando que derive hacia el estatismo comunista o que, por reacción, retroceda a formas ya superadas del capitalismo prerrevolucionario; *completar y reajustar* las reformas estructurales de manera de lograr un avance tal que haga irreversible la marcha del proceso hacia la consecución de un objetivo final que es la Democracia Social de Participación Plena”.

c) *Objetivos generales*: se formulan diez objetivos.

d) *Objetivos específicos y lineamientos de política*: se establecen criterios sobre 38 aspectos en tres áreas: global, económica y social.

Las sugerencias se aceptaron el 30 de abril y luego se realizaron consultas para ponerlas en práctica, especialmente en lo referente al “calendario” y “modalidades” de la entrega del poder a los civiles. Sin embargo, algunos de sus objetivos y medidas ya se han venido cumpliendo, incluso desde antes de la publicación del Plan.

Sin ser exhaustiva la enumeración anterior, muestra un giro notorio del rumbo del proceso peruano. Los objetivos antiimperialistas y antioligárquicos, la doctrina económica oficial que reconocía al trabajo como fuente originaria de la riqueza, la declarada búsqueda de una sociedad humanista, socialista, cristiana y libertaria que se resumía en la “Democracia Social de Participación Plena”, han dado paso al “pragmatismo” y al “realismo” en las formulaciones programáticas y a la marcha atrás de las reformas y al “reajuste” de las disposiciones legales que restringían la acción del capital privado, nacional y extranjero.

En este ensayo el interés se centrará en contestar las siguientes preguntas:

1) ¿Cuál fue el efecto real en la estructura económica y social del proceso reformista entre 1968 y 1975?

2) ¿Qué posibilidades de desarrollo nacional se abren ante el agotamiento del proceso?

3) ¿Es posible que en Perú pueda aplicarse el nuevo modelo de desarrollo “secundario-exportador” que aparece como resultado del agotamiento del patrón de desarrollo centrado en la sustitución de importaciones en los países que han pasado por procesos reformistas como Brasil, Chile y, en cierta forma, Argentina?

II. PERU DESPUES DE VELASCO: UN PAIS DISTINTO

Todo análisis de las perspectivas del desarrollo económico y político de Perú debe realizarse a partir de un *balance del Plan Inca*,⁴ es decir, de las realizaciones logradas en siete años de un proceso interrumpido el 29 de agosto de 1975.

La fisonomía de la estructura económica y social posvelasquista dista mucho de aquélla propia del país oligárquico de la década de los sesenta. Los cambios estructurales en la agricultura, la industria, la minería, la pesca, la banca, la educación, la prensa y las comunicaciones, el comercio exterior e interior, la participación estatal en la economía y la movilización social, entre los más importantes, siendo sustancialmente de modernización y ampliación del capitalismo nacional privado con una participación negociada del capitalismo transnacional, fueron de tal profundidad y abarcaron tantos aspectos de la vida nacional (salvo, tal vez, la salud y la construcción) que el funcionamiento económico, social y político nunca volverá a ser el de antes.

Justamente es el gran capital nacional y transnacional el que aprovecha la crisis económica —cuyas características, por lo demás, son propias de todo proceso reformista en los países dependientes, como se verá más adelante— para rearticular en un nuevo nivel la economía peruana modernizada, buscando poner en práctica un esquema de acumulación que, además de salvar la crisis, consolide su hegemonía. Pero este proyecto debe realizarse en el escenario de un *nuevo Perú*, que exhibe potencialidades económicas y sociales en su mayor parte no buscadas, producto directo o indirecto de las

4. Como se sabe, sólo a mediados de 1974 el gobierno del general Velasco dio a la publicidad este programa que contenía el diagnóstico, los objetivos y las políticas que se venían aplicando en los diversos aspectos de la vida nacional.

Perú: algunos indicadores económicos, 1968-1976

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Tasa de crecimiento del PIB ¹	- 0.1	4.1	7.3	5.1	5.8	5.4	6.6	4.0	3.0
Inflación (tasa de crecimiento del índice de precios al consumidor) ²	19.0	6.2	5.0	6.8	7.2	9.4	17.0	25.0	44.6
Población empleada/PEA ³	47.0	48.0	49.4	51.2	52.8	54.5	56.0	53.9	
Población subempleada/PEA	47.0	46.1	45.9	44.4	45.2	41.3	40.1	41.2	
Población desempleada/PEA	6.0	5.9	4.7	4.4	4.3	4.2	3.9	4.9	
Exportación de bienes/PIB ⁴		16.3	16.7	13.0	12.4	12.1	13.0	9.7	
Importación de bienes/PIB		12.2	11.3	10.7	10.7	11.2	16.5	17.5	
Saldo de la balanza comercial/PIB		4.1	5.4	2.3	1.7	0.9	- 3.5	- 7.8	
Déficit del gobierno central/PIB	0.9	1.4	3.1	3.7	3.9	3.1	6.2		

1. Fuente: Claes Brundenius, *Patrón de crecimiento de la economía peruana* (mimeo.), OIP INP, 1976.

2. Fuente: Cuentas nacionales, Banco Central de Reserva del Perú y ONEC e INE.

3. Fuente: Ministerio de Trabajo. Es pertinente señalar aquí la debilidad de estos datos para el nivel nacional dada la heterogeneidad enorme de la estructura económica peruana.

4. Fuente: Informe de la OEA, mayo de 1976.

reformas, las que hacen muy complicado el montaje del proyecto regresivo que se asoma en el Plan Túpac Amaru.

Para entender las características y la problemática de este nuevo escenario, resultante del proceso económico y político de los últimos nueve años, conviene destacar:

- a) El proceso económico y sus resultados.
- b) El desarrollo del capitalismo de Estado y sus tropiezos.
- c) Algunos resultados de las reformas.

A. El proceso económico y sus resultados

La evolución económica, en breve, fue la siguiente:

La industria manufacturera creció a una tasa anual promedio superior a 8.5% de 1970 a 1975, alcanzando así 27.6% del producto interno bruto (PIB) (en 1968 no llegaba a 22%), mientras la agricultura, que creció a una tasa promedio de 2% anual en el mismo período, redujo su participación en el PIB de 15 a 12.8 por ciento.

La pesca, y la minería en menor medida, evolucionaron con grandes altibajos en el período, reduciéndose su participación en el PIB de 10.5% en 1969 a 7.4% en 1976.

La construcción fue el más dinámico de los sectores económicos: en el período 1970-1975 creció a una tasa media anual superior a 15% llegando a aportar 6.2% del PIB en 1975 (en 1969 su aporte era sólo del orden de 3.9%).

La primera fase del proceso revolucionario peruano se realiza en un período de auge del ciclo económico, luego de la crisis recesiva de 1968-1969. Con el aumento del gasto público y el avance de la acción estatal junto a las reformas

y nacionalizaciones, la economía peruana creció a un ritmo aceptable hasta 1974, dentro de un patrón de crecimiento no muy distinto del de la década de los sesenta, es decir, principalmente con base en el desarrollo industrial mediante sustitución de importaciones, manteniéndose la exportación de productos agromineros como fuente principal de divisas.

Como puede observarse en el cuadro, la tasa global de crecimiento del PIB muestra la recuperación de la crisis en 1969 y 1970 y la expansión económica hasta 1974. En 1975 y 1976, además de desacelerarse la tasa de crecimiento, la tasa indicativa de la inflación saltó a niveles desconocidos en el país: 25 y 44.6 por ciento, respectivamente. La presente recesión con inflación es el resultado necesario de un estilo de crecimiento capitalista dependiente, no muy distinto del que en decenios pasados siguieron países como Brasil, Argentina y Chile, y que naufragó también en procesos inflacionarios-recesivos.

En cuanto al empleo, con las estadísticas disponibles puede concluirse que el desempleo y el subempleo se redujeron hasta 9% de la población económicamente activa (PEA) en 1974 en comparación con 1968. Es decir, en 1974 56% de la PEA trabajaba más de 35 horas semanales y percibía una remuneración igual o superior al salario mínimo vital, en tanto que en 1968 sólo alcanzaba este nivel 47% de la PEA. Dada la composición de la PEA peruana, 40% ocupada en una agricultura mayoritariamente minifundista y tradicional, es difícil hacer observaciones más precisas. Sin embargo es obvio que, en Lima y en las ciudades modernas de la costa, la expansión económica permitió absorber por lo menos a parte de una población que crece a una tasa de 3% anual y que continúa migrando a la ciudad dado el estancamiento de la agricultura.

La situación fiscal, que hasta 1974 se mantuvo dentro de márgenes controlables, entró en grave desequilibrio en 1975,

al producirse una brecha financiera de 104 806 millones de soles.

El sector externo es una vez más el “cuello de botella” principal del crecimiento económico. Las cifras permiten observar cómo las importaciones cobran un peso creciente en relación con el PIB. El proceso de sustitución de importaciones por producción interna no fue tal. Más bien se reemplazó la importación de productos terminados por maquinaria, insumos químicos e industriales y alimentos, que en los últimos años, al subir sus precios en los mercados internacionales, provocaron una “brecha externa” muy difícil de cerrar. Obsérvese que en 1975 el saldo negativo de la balanza comercial representaba 7.8% del PIB, mientras la tendencia sostenida de las exportaciones es hacia la declinación.⁵

Y es que el proceso revolucionario peruano no significó un estilo de desarrollo distinto del llevado adelante en anteriores decenios por los regímenes desarrollistas y populistas. Fue el atraso con que se inició la modernización y “puesta al día” de la estructura económica peruana (por la persistencia de la estructura socioeconómica oligárquica) lo que dio a este proceso visos muy avanzados y socializantes, además de las formulaciones doctrinarias de una pequeña burguesía tecnoprofesional civil y militar que puso en marcha las reformas que la débil burguesía industrial —demasiado ligada a la oligarquía— fue incapaz de llevar adelante durante el régimen de Belaúnde.

B. *El desarrollo del capitalismo de Estado y sus tropiezos*

En 1968 el gasto público representaba 14.3% del PIB mientras que en 1975 alcanzaba 21.2%. La inversión bruta fija pública pasó de 30% del total de la inversión en 1968 a 51% en 1975. La variación de la composición de esa inversión pública fue importante: la realizada por las empresas estatales pasó de un tercio en 1968 a más de 50% en 1973.⁶ En 1975 la inversión de estas empresas constituía 28.4% de la total y —como se dijo— más de la mitad del esfuerzo de acumulación lo realizaba el sector público (gobierno general y empresas estatales) que asimismo empleaba a 13% de la población ocupada del país, mientras que en 1967 daba empleo a sólo 7 por ciento.⁷

El número de empresas públicas se multiplicó durante el período que consideramos: 24 en 1968 y 50 en 1975. Si se suman todas las empresas con participación estatal mayor de 50% de su capital social, sean públicas, no públicas o asignadas a municipalidades, se llega a 145 empresas, aparte de 31 más en las que la participación estatal es menor de 50 por ciento.⁸

5. En 1975 el saldo negativo de la balanza comercial FOB fue de 1 099.2 millones de dólares. La suma de salidas de divisas por importaciones (2 390.1 millones) y servicios y transferencias (439.1 millones) fue de 2 829.2 millones. Las exportaciones sólo alcanzaron 1 290.9 millones de dólares. Véase *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú*, Lima, 1975.

6. Véase OIP-INP, “Comentarios acerca de la participación del sector público en la economía peruana (1968-1975)”, julio de 1976 (mimeo.).

7. Véase INAP-PUC (Barletti y Fernández), *Empresas públicas y burocracia empresarial del Estado*, CINAP, diciembre de 1976.

8. Véase Carlos Boloña, *Las importaciones del sector público en el Perú: 1971-74*, CIUP, Lima, 1977.

Estas cifras permiten apreciar el rápido avance del sector estatal en Perú. Cuando se analiza este fenómeno por sectores, se puede concluir que esa importancia es aún mayor. En la minería y en la energía se encuentra la Empresa Minera del Centro del Perú (CENTROMINOPERU), la mayor del país (nacionalizada en enero de 1975) y la Empresa Petróleos de Perú (PETROPERU), en tercer lugar entre las empresas según su valor bruto de producción. También forman parte de este sector Electricidad del Perú (ELECTROPERU), la Empresa Minera del Perú (MINEROPERU) y HIERROPERU (resultante de la expropiación de la Marcona Mining Company el 25 de julio de 1975). El Estado produce más de 50% del PIB del sector minero, aunque en los últimos años la mayor parte de la expansión del sector externo estuvo a cargo de la Southern Peru, empresa norteamericana que explota los yacimientos de Toquepala y Cuajone.

En la industria y el turismo, también las empresas públicas se han desarrollado, aunque no en la medida que hubiera resultado de una aplicación rigurosa de la Ley de Industrias de 1970, que reserva para el Estado la industria básica y estratégica. En este sector mayoritariamente controlado por las empresas transnacionales y algunos monopolios nacionales, el Estado produce alrededor de 20% del PIB (en 1968 controlaba menos de 10%) por medio de empresas como las empresas públicas Siderúrgica del Perú (SIDERPERU) y Fertilizantes del Perú (FERTIPERU), la Empresa Estatal Industrias del Perú (INDUPERU), las empresas nacionales de Turismo del Perú (ENTURPERU), de la Sal (EMSAL), de Tabaco y algunas fábricas de cemento y fertilizantes.

En materia de pesca las empresas públicas de Producción de Harina y Aceite de Pescado (PESCAPERU), de Servicios Pesqueros (EPSEP), de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado (EPCHAP) y la de Certificaciones Pesqueras (CERPER), llegaron a controlar más de 80% de la producción, comercialización, elaboración y comercio exterior de los productos del mar. (Como se sabe, a mediados de 1976 se reprivatizó la flota pesquera de anchoveta, aunque se mantuvo el control estatal del resto de las actividades.)

En la agricultura y la alimentación, las empresas públicas son la Empresa Pública de Servicios Agropecuarios (EPSA, comercializadora) y el Instituto de Investigaciones Agroindustriales. Si se toma en cuenta el alto grado de dominio estatal en las cooperativas azucareras, así como —de manera muy desigual pero en última instancia efectiva— en el resto de las empresas asociativas y cooperativas, puede concluirse que el área capitalista de Estado controla directamente cerca de 50% del PIB agrícola.⁹

En el comercio, la empresa pública ha incursionado en la importación exclusiva de combustibles, insumos fundamentales y bienes esenciales (por medio de PETROPERU y ENCI) y en la importación, exportación y comercialización interna de productos agrícolas y pesqueros (por medio de EPSA y

9. Hay discusión en torno a este punto. Para algunos autores las empresas emergentes de la reforma agraria no tienen una autonomía que permita considerarlas no públicas. Véase J.M. Caballero, *Reforma y reestructuración agraria en el Perú*, CISEPA, Pontificia Universidad Católica del Perú, 1976; *Estado y política agraria. Cuatro ensayos*, DESCO, febrero de 1977.

EPCHAP). El sector público ha aumentado mucho su participación en el comercio exterior. En 1970, por ejemplo, las importaciones de dicho sector constituían el 19.6% de las importaciones totales, mientras que en 1974 eran el 28.4%.¹⁰ Esta cifra está subvaluada considerablemente;¹¹ una estimación más realista indica que el sector público realizó en 1976 más de 50% de las importaciones totales.

En transportes y comunicaciones, el Estado, además de controlar los puertos (Empresa Nacional de Puertos, ENAPUPERU) y aeropuertos (Corporación Peruana de Aviación Comercial, CORPAC), posee los ferrocarriles (Empresa Nacional de Ferrocarriles, ENAFERPERU), las telecomunicaciones (Empresa Nacional de Telecomunicaciones, ENTELPERU) y la Compañía Peruana de Vapores, así como AEROPERU. Igualmente, en el sector de vivienda y construcción, las empresas públicas de Saneamiento de Lima (ESAL), de Administración de Inmuebles (EMADIPERU) y ESAR, han aumentado su importancia en estos años.

Por último, en la banca, el Estado controló una proporción significativa de las operaciones al incorporar a la banca estatal el Banco Popular del Perú (antes propiedad del grupo Prado) y otras instituciones financieras. Además, la propia expansión estatal ha aumentado la importancia del sector público en las finanzas.

¿Cómo se ha financiado el aumento del gasto corriente y de la inversión pública y, en general, la expansión del Estado en la economía?

La presión tributaria, es decir, los ingresos tributarios en relación al PIB que en 1968 era de 13.6%, en 1971 y 1974 había bajado a 10.4 y 13.3 por ciento, respectivamente. Y la estructura del sistema de financiamiento de los egresos fiscales se alteró triplicándose el peso relativo de los créditos internos y externos y reduciéndose el porcentaje financiado con ingresos corrientes (impuestos directos e indirectos) en el período 1969-1973. Es decir, la deuda pública interna y externa se ha multiplicado.¹² En 1973, para mencionar un ejemplo, los pagos por concepto de intereses de la deuda pública interna alcanzaron a 5 005 millones de soles (alrededor de 130 millones de dólares).

Algunos autores han llamado a este fenómeno "la conversión de los capitalistas en rentistas estatales".¹³ Y anotan que durante la "primera fase" (gobierno de Velasco) de la Revolución peruana los empresarios y capitalistas dejaron de invertir pero se beneficiaron doblemente al usar sus excedentes para comprar bonos de la deuda pública: redujeron significativamente sus pagos por el impuesto a las utilidades¹⁴ y ganaron los intereses de sus bonos. Como la tasa

de inflación nunca pasó de 7% hasta 1974, el negocio fue perfecto.

Además, los grandes proyectos de inversión llevados adelante por el Gobierno, por su cuenta o en asociación con consorcios internacionales, para construir el oleoducto norperuano y explotar el petróleo de la Amazonia, refinar minerales, irrigar zonas desérticas de la costa o producir fertilizantes, etc., han requerido un enorme endeudamiento externo cuyos servicios y amortizaciones ahora ejercen una presión irresistible en la balanza de pagos. Perú ha pasado a ser el cuarto país más endeudado de Sudamérica (luego de Brasil, Argentina y Chile) con un monto superior a los 4 000 millones de dólares, cuyo servicio compromete cerca de 40% de los ingresos por exportaciones al año.

La crisis que ahora afecta a la economía peruana es fácilmente imputable al "crecimiento desmesurado" del Estado. Así, el neoliberalismo encuentra aquí uno de sus puntos de apoyo para la renovada prédica del "mercado libre"... en un país y un mundo dominado por los monopolios y oligopolios transnacionales.

No se trata tampoco de defender una expansión estatal que fue incapaz de financiarse a costa de los excedentes capitalistas sino que más bien facilitó la inversión en bonos del Tesoro a quienes no querían invertir productivamente. Menos aún es posible justificar el endeudamiento externo para construir obras con tecnología ultramoderna en un país con la mitad de la población desempleada o en empleos de baja productividad. Es el estilo de desarrollo condicionado por la estructura interna no modificada en lo sustancial y la inserción dependiente en el mercado capitalista internacional lo que explica el fracaso de la estrategia de desarrollo de la "primera fase". Como si no hubiera sucedido ya en todos los países que lo han intentado, el proyecto desarrollista peruano repitió paso a paso el itinerario del fracaso de la vía capitalista de desarrollo. Sólo que lo hizo en nombre de una sociedad "no capitalista y no comunista" y con un atraso de décadas en relación con los países del cono sur.

En lo que debe insistirse es en la inevitabilidad de la expansión del capitalismo de Estado en Perú, dadas las circunstancias en que se desarrolló el gobierno de Velasco: un empresariado nacional incapaz de abrir camino a un nuevo ciclo expansivo luego de la crisis de 1968 y de romper la arcaica estructura de propiedad agraria latifundista y minera extranjera, con un aparato estatal inadecuado frente a las exigencias de una modernización capitalista de la economía, respondió con la retracción de inversiones a las primeras medidas nacionalistas y, paradójicamente, fue creando las bases para la expansión del capitalismo de Estado y las sucesivas reformas.

C. Algunos resultados de las reformas

La *reforma de la empresa*¹⁵ no altera el carácter capitalista de la economía, ni abarca a la mayoría de la PEA, ni redistribuye ingresos en un monto significativo (sólo 2 a 3 por ciento del ingreso nacional). Sin embargo, ha creado cientos de comunidades laborales y abierto grandes expectativas

15. En varios números de *Mensaje* (núms. 213, 237 y 243) se han tratado cuestiones relativas a las reformas peruanas, por lo que ahorramos su descripción.

10. Carlos Boloña, *op. cit.*, p. 74.

11. Carlos Boloña, en el trabajo citado, no pudo incluir en sus cálculos las importaciones de las empresas mixtas y asociadas y las que realizan los grandes proyectos del sector público. Al añadirlos, llega a un promedio de 51% y un máximo de 59%.

12. Un acucioso estudio del endeudamiento interno y externo se encuentra en Virgilio Roel, "La crisis económica actual", (mimeo.). También en varios números de la revista *Oiga*, de octubre a diciembre de 1975.

13. Véase Francisco Moncloa, *Perú ¿Qué pasó? (1968-1976)*, Editorial Horizonte, Lima, 1976, cap. X.

14. Están libres de impuestos los fondos que se dediquen a la compra de bonos de la deuda pública.

vas entre los trabajadores industriales, mineros, pesqueros y de telecomunicaciones, constituyendo fuerzas sociales emergentes cuya magnitud se percibe si se tiene en cuenta que:¹⁶

i) Se crearon 5 535 comunidades industriales hasta principios de 1975. Es decir se ha reformado 56.5% de las empresas existentes (las que emplean más de diez trabajadores). Con ello se ha beneficiado, de alguna forma, a 199 179 trabajadores comuneros (obreros, empleados y directivos de las empresas), es decir, a 46.4% de la población ocupada en la industria según el censo de 1972.

ii) En el sector pesquero se crearon 253 comunidades (en 98.4% de las empresas existentes) incorporando a 29 207 trabajadores de la pesca (91.1% de los trabajadores ocupados en el sector).

iii) En la minería se constituyeron 74 comunidades (en 88.1% de las empresas) incorporando a 51 425 trabajadores (79.8% de los ocupados en el sector).

iv) En las telecomunicaciones (radio, televisión, empresas públicas de informaciones) se crearon 52 comunidades (28.4% de las empresas) con 8 224 trabajadores (72.8% de los ocupados en el sector).

Es decir, se constituyeron 3 918 comunidades laborales (en 57.5% de las empresas existentes en los cuatro sectores mencionados) que incorporaron a 288 035 trabajadores comuneros (52.3% de los trabajadores ocupados en dichos sectores que en total sumaban 550 492 en 1972).

En la agricultura, actividad que según el censo de 1972 ocupaba —o subocupaba— a un millón y medio¹⁷ de trabajadores (41.7% del total de la PEA), la *reforma agraria* ha modificado de manera importante la estructura de tenencia y ha desatado una dinámica social cuyas manifestaciones aún no se muestran a la luz enteramente. No ha solucionado, y por el contrario, en algunos casos ha agravado los problemas de 1 006 000 minifundistas que existían en 1972 (en 1961 eran sólo 726 000).¹⁸ Más bien ha beneficiado principalmente al sector de trabajadores de las haciendas y negociaciones agrícolas y ganaderas más grandes y de mayor productividad. Sin embargo al 31 de julio de 1976, habiéndose cumplido 70% de las metas oficiales en cuanto a familias beneficiarias, incorporando al área reformada a 19% de la PEA agrícola (279 595 familias adjudicatarias),^{19, 20} existía una fuerte *área reformada*, integrada por 1 271 empresas o unidades reformadas con 6 810 219 ha., adjudicadas de la siguiente manera:

- 478 cooperativas agrarias de producción (101 034 familias).
- 57 sociedades agrícolas de interés social (59 764 familias).
- 495 grupos campesinos (31 705 familias).
- 235 comunidades campesinas reformadas (67 995 familias) y 19 097 familias con adjudicaciones individuales.²¹

Esta heterogénea área reformada no funciona de manera integrada como sector ni en forma distinta a su entorno capitalista; menos aún ha suprimido las relaciones de explotación en su interior.²² Empero, son innegables por lo menos tres hechos generados directa o indirectamente por el proceso de reforma agraria:

- La emergencia de un campesinado beneficiario y de un aparato estatal muy activo en la producción y comercialización agropecuaria, especialmente en los productos de exportación como el azúcar y el algodón.

- La ampliación, en número e importancia económica, de los capitalistas agrícolas y ganaderos medianos y pequeños y, en general, la modernización del agro.

- La eliminación de la oligarquía agroexportadora tradicional y su remplazo —en algunas de sus tareas— por el Estado o por una burguesía comercial intermedia, heredera de sus riquezas y parcialmente de su poder.

La *Ley de Propiedad Social* (Decreto Ley núm. 20598 de junio de 1974) que creó un sector que sería predominante en la futura economía de la Democracia Social de Participación Plena²³ y prioritaria en la acción del Estado en la primera fase tuvo un efecto fundamental en el plano ideológico, dado su contenido de corte anticapitalista y favorable a la planificación.

En términos cuantitativos, hasta el derrocamiento de Velasco dicho sector no pasaba de las 30 empresas constituidas o en formación, aunque existieran más de 300 proyectos que habrían implicado —de realizarse— 45 719 millones de soles (1 000 millones de dólares) y habrían dado empleo a 120 517 trabajadores en los primeros años de su vida como “sector prioritario” de la economía peruana.²⁴

Sin embargo, el revuelo causado en el plano ideológico subvirtió suficientemente los dogmas del liberalismo conservador y capitalista como para convertirse en la primera víctima al cambiar la correlación de fuerzas políticas en el seno del régimen. En efecto, luego de un corto período

16. Todas las cifras referentes a las comunidades laborales se han tomado del excelente libro *Comunidad laboral y capitalismo*, Alcances y límites, de Hugo Cabieses Cubas, DESCO, Lima, 1976, cuadros I-1 y I-2.

17. 1 488 390 trabajadores, según el censo de 1972.

18. Tomado de Adolfo Figueroa, *El empleo rural en el Perú*, informe para la Organización Internacional del Trabajo, Lima, diciembre de 1975, p. 42. Se considera minifundistas a los conductores directos de unidades agropecuarias menores de 5 hectáreas.

19. Véase en *Estado y política agraria*, Cuatro ensayos, op. cit., el trabajo de Fernando Eguren, “Política agraria y estructura agraria”, pp. 223-224.

20. En el trabajo de José María Caballero, op. cit., se demuestra la enorme subestimación en que se incurre al estimar en esta forma a los beneficiarios.

21. Datos de la Dirección de Reforma Agraria del Ministerio de Agricultura, julio de 1976.

22. La literatura sobre este tópico abunda. Basta citar la obra de Mariano Valderrama, *Siete años de reforma agraria peruana, 1969-1976*, Pontificia Universidad Católica del Perú, 1976, y las ya citadas de DESCO y de J.M. Caballero, además de los múltiples folletos de las organizaciones campesinas y políticas peruanas.

23. Modelo de sociedad que se postulaba —y se postula— en las bases ideológicas de la Revolución peruana y que tiene contornos socialistas, humanistas, participatorios y libertarios, además de cristianos, y que simboliza la hegemonía ideológica de sectores radicalizados de la pequeña burguesía intelectual en el seno del Gobierno durante los siete años de Velasco.

24. Véase Angel de las Casas Grieve, *Propiedad social: la empresa de la Revolución*, Editorial CONAPS, Lima, 1975.

después de la caída de Velasco, en el que aun Morales Bermúdez apoyó políticamente al Sistema Nacional de Propiedad Social, ésta fue degradada a la condición de "prioritaria en las áreas deprimidas" y está prácticamente olvidada en la actualidad. (Véase más adelante el "reajuste" que se anuncia en el Plan Túpac Amaru.)

En el campo cultural, la "socialización" de la prensa (julio de 1974) logró sentar un precedente no conocido en el continente: la pérdida del control de las informaciones por los grupos privados y la proclamación del derecho de las mayorías populares de controlar los órganos periodísticos. El campesinado, los trabajadores industriales (comuneros), las instituciones educativas, los profesionales, etc., fueron señalados como futuros propietarios de los periódicos. Esta experiencia de vanguardia sobrevivió poco tiempo a la caída de Velasco y hoy los periódicos están casi completamente convertidos en voceros del régimen que busca cómo resolver este problema sin contradecirse demasiado.

También en el campo cultural, la reforma de la educación buscó adecuar el aparato educativo a la modernización general de la estructura socioeconómica, logrando la participación comunal en las tareas educativas (núcleos educativos comunales), cambiando las antiguas e ineficientes estructuras escolares e introduciendo una concepción moderna, "participatoria" y técnica de la tarea educativa.

Por último, en esta enumeración no exhaustiva de las reformas, conviene señalar la política de *movilización social* llevada adelante a través del Sistema Nacional de Apoyo a la Movilización Social (SINAMOS), organismo que reprodujo a pesar de su declarada doctrina, las formas tradicionales de "promoción" de organizaciones populares adictas al régimen. Sin embargo, su papel fue crucial en la incorporación a la vida política de algunos sectores de campesinos, favorecidos por la reforma agraria, de ciertos sindicatos urbanos y organismos poblacionales y juveniles y en la propagación de la "ideo-política" del régimen.

III. EL PLAN TUPAC AMARU Y LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Dos son, a nuestro juicio, los puntos clave del Plan Túpac Amaru que afectan sustancialmente la estrategia de desarrollo seguida en Perú en los últimos años: a) la insistencia en el *perfeccionamiento* y la *promoción concertada* de los sectores de la economía con el olvido de la prioridad que se le daba hace pocos meses al sector de propiedad social, y b) la proclamación de la necesidad de hacer *reajustes* en las reformas estructurales para luego institucionalizarlas por medio de una Constitución (Objetivos generales 5 y 10 del Plan Túpac Amaru).

Por el tipo de propiedad, las unidades productivas del país se agrupan en cuatro sectores: estatal, privado reformado, de propiedad social y de pequeña empresa privada. Este criterio fue básico para la política económica y la política de desarrollo durante los siete años del proceso revolucionario peruano, por lo que la redefinición de este esquema sectorial en el Plan Túpac Amaru es uno de los *puntos clave* que lo diferencian del Plan Inca y de los postulados de las "Bases Ideológicas de la Revolución Peruana". Asimismo, esta redefinición implica el *reajuste* de las reformas estructurales en la

economía, es decir, la cancelación de los aspectos no coherentes con el nuevo esquema sectorial.

En las Bases Ideológicas se sostenía: "La Revolución peruana es un proceso autónomo que se desarrolla para transformar el sistema político, económico y social del país y cancelar nuestra condición de sociedad subdesarrollada, capitalista, oligárquica y sometida a los intereses del imperialismo, a fin de construir una *democracia social* en que todos los peruanos puedan realizarse a través de la plena participación en el ejercicio del poder social dentro de una comunidad nacional verdaderamente soberana". Las mismas Bases Ideológicas proclamaban como fundamento doctrinario el "humanismo revolucionario" que "se nutre en el legado del *pensamiento socialista no dogmático ni totalitario*". Ello era así al:

- "Postular que el trabajo es la fuente original de la riqueza.
- "Plantear que, dentro de la economía pluralista, los medios de producción sean prioritariamente de propiedad social.
- "Promover el papel de la propiedad estatal en beneficio de toda la comunidad nacional, dentro de la nueva concepción del Estado Participatorio.
- "Aspirar a un ordenamiento en el cual los bienes socialmente generados beneficien a sus productores y a toda la sociedad."

El general Velasco, en su mensaje presidencial de julio de 1974, a tres meses de promulgada la Ley de Empresas de Propiedad Social, sostenía como objetivo de la reforma agraria, la comunidad laboral y la propia Ley mencionada, la "sustitución de la economía capitalista por una economía de participación" y agregaba en el mismo discurso: "lo esencial es crear y desarrollar el mayor número posible de poderosas empresas del nuevo sector [de propiedad social] en los ámbitos más importantes de nuestra economía. Sólo de esta manera el aparato económico en su conjunto será modificado y empezará a tener un carácter verdaderamente participatorio. No se trata, pues, de crear apariencias y desarrollar pequeños o aislados casos ejemplares".

El mismo general Morales Bermúdez, actual presidente de la República, sostenía esta misma línea a dos meses del derrocamiento de Velasco: "Nuestra Revolución reconoce el pluralismo dentro de un sistema económico que no es el capitalista". Y más adelante: "A su vez la versión preponderante del pluralismo empresarial será *incuestionablemente* el sector de propiedad social. . ."25

Sin embargo, en posteriores discursos, especialmente después del verdadero cambio de rumbo definitivo de julio de 1976 (pase a retiro del premier Fernández Maldonado), el general Morales Bermúdez se refirió a la propiedad social como "prioritaria en las áreas deprimidas". En el Plan Túpac Amaru se sostiene como objetivo en cuanto a la reforma de la empresa lo siguiente:

25. Exposición del Presidente de la República en la Conferencia Anual de Ejecutivos, CADE 75, en *El Peruano*, 20 de octubre de 1975.

“Consolidación de la estructura pluralista de la economía nacional desarrollando concertadamente los cuatro sectores de propiedad y redefiniendo el sector social, a fin de incrementar sustancialmente la producción y las fuentes de trabajo.”

Se advierte nítidamente un *cambio esencial* en esta formulación: *consolidar la estructura pluralista* es consolidar el actual predominio de la empresa capitalista, especialmente la oligopolística y monopolística nacional y extranjera, privada o estatal, en todos los ámbitos de la economía peruana. Pero no sólo eso. La idea de la *concertación de acciones* entre los cuatro sectores indica, más que un principio de planificación, la renuncia del sector estatal a seguir, como hasta ahora, dirigiendo y subordinando de algún modo a la empresa privada en ciertos sectores productivos. Y más aún, la *redefinición del sector social*, que se presenta en el Plan Túpac Amaru como “*perfeccionamiento*” de la Ley de Empresas de Propiedad Social, es, en realidad, la eliminación del funcionamiento en cierto modo unitario a nivel nacional que planteaba la Ley de Empresas de Propiedad Social, convirtiéndolas en propiedad privada de grupo, que actuará independientemente en el mercado, como cualquier empresa capitalista.

No puede dársele otra interpretación al siguiente “Lineamiento de Política” del “Sector Social” que aparece en el Plan Túpac Amaru:

“lograr que cada empresa sea *realmente de propiedad del conjunto de sus trabajadores* y que funcione como unidad de producción con *autonomía empresarial*.”

La redefinición del actual minisector de propiedad social (no pasan de 50 empresas, aunque existían otros 463 proyectos al 31 de marzo de 1976),²⁶ junto con quitarle el carácter no capitalista que contenía en germen, busca ampliarlo incorporando a su ámbito las empresas asociativas, las cooperativas y las comunidades campesinas y nativas. Busca también que se desarrolle principalmente en actividades de “alta utilización de mano de obra”, es decir, de baja productividad.

El abandono de los planteamientos del “humanismo revolucionario” de la primera fase es aún más notorio en el tratamiento que actualmente se da al sector privado reformado y al sector de la pequeña empresa privada.

Las leyes que rigen estos sectores se han promulgado antes de la publicación del Plan Túpac Amaru, mostrándose así que, al menos en lo que a los aspectos económicos esenciales se refiere, el cambio de signo en la estrategia de desarrollo es independiente de las “sugerencias” que se hicieron durante la discusión nacional del Plan Túpac Amaru.

La Ley de la Pequeña Empresa Privada (febrero de 1976) estimula las actividades capitalistas en pequeña escala. En un país donde las empresas artesanales, familiares y marginales son la mayoría, esta Ley puede ser un factor importante de modernización. No obstante, el cuestionamiento ha surgido por permitir la Ley que medianos capitalistas puedan acogerse a sus beneficios gracias a los excesivos márgenes de su ámbito. Como en la pequeña empresa no existe comunidad

laboral, la mayoría de las empresas que actualmente la tienen buscarán acogerse a esta Ley.

A esta relativa concesión al capitalismo vino a sumarse, en febrero de 1977, la Nueva Ley de la Comunidad Industrial del Sector Privado, que altera gravemente los avances hacia la cogestión y la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas industriales establecidas en la Ley de Comunidad Industrial de 1970. Esta nueva Ley elimina la progresiva participación colectiva de los trabajadores en el capital social de las empresas, creando la *propiedad individual* de las “Acciones Laborales”, los “Bonos de Trabajo”, los “Bonos de Reinversión de Trabajo” y los “Títulos de Interés Social”, formas en que ahora se invertirá la disminuida participación laboral (de 15% en la anterior ley a 13.5% de la renta neta anual de la empresa en la ley actual). Esta participación se reinvertirá ya no en las acciones de la empresa sino en una “Cuenta de Participación Patrimonial del Trabajo” que sólo podrá llegar a alcanzar 50% del capital social, del cual esa cuenta no forma parte. Es decir, la participación laboral sólo podrá alcanzar la *tercera parte* del patrimonio empresarial y no la *mitad*, como lo establecía la ley anterior.

Por otro lado, los comuneros ya no podrán participar en la junta de accionistas y su participación en el Directorio de la empresa ha sufrido algunas limitaciones. Asimismo, la nueva ley abre la posibilidad de que las comunidades de las empresas más chicas se autoeliminen por la “voluntad mayoritaria de sus socios”, pasando al ámbito de la pequeña empresa.

Esta Ley de Comunidad Laboral constituye un serio retroceso en la reforma empresarial de la “primera fase” y anuncia otros cambios en la política industrial del Gobierno. Con razón, en el Plan Túpac Amaru se habla de “revisar” y “perfeccionar” la legislación del sector privado reformado buscando: a) promover la inversión; b) *garantizar la dirección de la empresa por el empresario*, y c) dar al trabajador un beneficio “real y oportuno”.

Configúrase así, en conclusión, un paulatino y penoso restablecimiento de los mecanismos capitalistas alterados en alguna forma durante el gobierno de Velasco. Aunque en verdad nunca estuvo en peligro la estructura capitalista de la economía peruana, ni siquiera en alguno de los sectores, la meta de eliminarla estuvo presente siempre en las formulaciones doctrinarias. Empero, durante todos estos años hubo un proceso de expansión y profundización del capitalismo bajo modernas formas estatales, asociativas y mixtas, que sin embargo se proclamaba “no capitalista y no comunista”.

Con un mercado ampliado y algo menos heterogéneo que hace nueve años y con las formas económicas y políticas precapitalistas en retirada (no así las relaciones no asalariadas, especialmente la economía familiar, sobre todo en la agricultura y la artesanía) el capitalismo en Perú intenta ahora apagar los fuegos ideológicos y sociales que el proceso reformista logró encender.

No cabe duda que la hegemonía capitalista, por lo demás nunca disminuida en lo económico, busca ahora recuperar plenamente las concesiones que tuvo que hacer a la pequeña burguesía radical, civil y militar, en el campo ideológico y político.

26. Fernando Lecahos, *Propiedad social: teoría y realidad*, Editorial Rikchay, Lima, abril de 1976, p. 113.

IV. LAS NUEVAS POSIBILIDADES DEL DESARROLLO PERUANO

En este punto pretendemos responder a las preguntas 2 y 3 planteadas en la sección I y que pueden reunirse en una: frente al agotamiento del proceso reformista, ¿se puede imponer en Perú el proyecto de desarrollo “concentrador y excluyente” que trata de viabilizarse, por ejemplo, en Chile, o hay algún otro proyecto posible?

Recientemente se ha hablado de un “nuevo patrón de acumulación” o de un nuevo estilo de desarrollo del capitalismo latinoamericano que emerge de la crisis del modelo de crecimiento basado en la industrialización por sustitución de importaciones, seguido por la mayoría de nuestros países en los decenios pasados.²⁷ También en Perú se ha planteado, en el debate del Plan Túpac Amaru,²⁸ la presencia de un modelo similar al bautizado como “secundario exportador”, dado el intento de restringir el mercado interno —mediante la reducción del salario real, la liberación del comercio exterior, la fuerte recesión, etc.— y de promover la adecuación de la economía al mercado internacional por medio de incentivos a la producción de los bienes elaborados que éste demande. En otras palabras, este modelo sometería a la economía nacional a las condiciones que imponen las actuales características del proceso de internacionalización del capital. Aún más, el mismo surgimiento del “modelo” sería parte de este proceso de redefinición de la división internacional del trabajo, protagonizado por las empresas transnacionales, y su expresión ideológica más coherente sería la combinación del neoliberalismo económico con el autoritarismo político y cultural presente en algunos de nuestros países.

Una revisión de las medidas de estabilización que se vienen aplicando en Perú desde junio de 1975²⁹ y que se complementan con algunos “reajustes” de las reformas y la orientación general del Plan Túpac Amaru, parecen confirmar la similitud entre las características que asume la política

27. La caracterización más completa y detallada de este “nuevo modelo” la ha realizado Carlos J. Valenzuela en “El nuevo patrón de acumulación y sus precondiciones. El caso chileno: 1973-1976”, en *Comercio Exterior*, vol. 26, núm. 9, México, septiembre de 1976, p. 1010. Nos remitiremos a ella para no extender demasiado este artículo.

28. Véase la “Declaración del Partido Socialista Revolucionario frente al Proyecto del Plan Túpac Amaru”, en *La Prensa*, Lima, 29 de abril de 1977.

29. Los ya célebres “paquetes” de medidas de política económica con que el Gobierno peruano trata de estabilizar y recuperar la economía se implantaron en junio de 1975 (reajuste de precios y remuneraciones), septiembre de 1975 (primera devaluación del sol en 16%), enero de 1976 (nuevo reajuste de precios y un vasto conjunto de medidas restrictivas en prácticamente todos los campos de la política económica), junio de 1976 (segunda devaluación del sol en 45%, alzas de precios, supresión de subsidios, etc.) y septiembre de 1976 (instauración de la política de minidevaluaciones). A mediados de mayo de 1977, ante la persistencia de la crisis fiscal y de balanza de pagos, junto con la inflación y la recesión, al surgir desacuerdos con una Comisión del Consejo de Ministros encargada de estudiar un nuevo “paquete”, el ministro de Economía, Luis Barúa, renunció, siendo remplazado por el empresario privado Walter Piazza, quien pronto anunciaría su propio “paquete” de medidas de política económica. Entre marzo y mediados de mayo, cuando renunció Barúa, se produjeron grandes debates y especulaciones en torno a las recomendaciones que el FMI hizo al Gobierno en marzo-abril para prestar su concurso financiero.

económica y de desarrollo de Perú y las líneas básicas que caracterizarían una política de corto plazo coherente con un modelo de largo plazo como el descrito en los textos citados.³⁰

En efecto, la política económica puesta en práctica desde mediados de 1975 tiene las siguientes características básicas:

a] El punto de partida es un diagnóstico que señala como causa inmediata de la crisis un exceso de demanda interna. Este exceso de demanda o gasto, presente desde 1973, tendría uno de sus orígenes fundamentales en el déficit del sector público y habría determinado el déficit de la balanza comercial y el proceso inflacionario.

b] Su objetivo básico es eliminar el exceso de demanda. Para ello se reduce el salario real, el gasto público y las importaciones. Toda su racionalidad es el “cierre de las brechas interna y externa”. La recesión resultante de la disminución del gasto público y de la disminución del poder adquisitivo de la mayoría de la población afectada por la práctica congelación de las remuneraciones frente al alza incesante del nivel de precios, obviamente ha generado presiones por el lado de los empresarios para despedir trabajadores. De ahí que la inminente supresión de la Ley de Estabilidad Laboral sea una exigencia esencial de la actual política económica.

c] Además, para mantener o aumentar la producción y las exportaciones se confía en la maduración de los grandes proyectos públicos y privados, especialmente en la minería, y en los incentivos y concesiones crecientes a los empresarios privados y el capital extranjero.

Entre mediados de 1975 y 1977, en medio de los avatares de la crisis y de los sucesivos “paquetes” de medidas de política económica, aparece cada vez más clara la renuncia práctica a continuar el proceso revolucionario: las transgresiones a sus postulados no serían circunstanciales o transitorias, sino que estaría emergiendo un nuevo proyecto nacional, la versión peruana del modelo “concentrador y excluyente”.³¹

Sin embargo, la viabilidad de este proyecto debe relativizarse en función de las peculiaridades de la estructura y el nivel de desarrollo del capitalismo peruano. ¿Habría aún “espacio” para continuar el proceso de crecimiento industrial por sustitución de importaciones? ¿Qué papel tendrá el campesinado después de la reforma agraria? ¿Será posible que pueda absorber, como en otras ocasiones, el mayor costo de la crisis? ¿Qué función política asumirá la clase obrera en ascenso organizativo durante los pasados nueve años y cuál desempeñarán las capas medias sensibilizadas y beneficiadas durante el gobierno del general Velasco?

Lo que no está claro, en última instancia, es si la actual crisis económica de Perú es “suficientemente estructural” como para que su superación implique una redefinición radical o sólo parcial del actual patrón de desarrollo.□

30. En otro artículo sobre la política económica y los estilos de desarrollo en Perú abordaremos en detalle este punto.

31. Así parecen indicarlo varios pronunciamientos como el mencionado.