



# En defensa del mercado interno. Importación japonesa y empresarios textiles en el Perú, 1929-1939<sup>1</sup>

FRANCO LOBO COLLANTES

*El Colegio de México*

jfloblo@colmex.mx

*Resumen.* El presente artículo analiza el impacto de la crisis de 1929 y de la fuerte importación de textiles japoneses en el sector de textiles de algodón peruano en la década de 1930, y cómo las empresas líderes del sector enfrentaron esta situación mediante la gestión de medidas de protección ante el Gobierno. Para comprenderlo, primero se contextualiza presentando las características de las empresas que lideraban la industria textil antes de 1929. Se plantea que la crisis de 1929 y el incremento de la importación japonesa crearon pérdidas en el sector textil que impulsaron a las empresas líderes a movilizar su capacidad de influenciar en el Gobierno y lograr su protección, situación que no se habían dado en los períodos previos.

*Palabras clave:* industria textil; Perú; importaciones; Japón; proteccionismo, crisis financiera mundial, 1929.

## **In defense of the domestic market. Japanese import and textile entrepreneurs in Peru, 1929-1939**

*Abstract.* This article analyzes the impact of the financial crisis of 1929 and large Japanese textile imports on the Peruvian cotton textile sector in the 1930s, and how leading enterprises defended themselves. We start by describing the characteristics of the enterprises that led the textile industry before 1929. We then suggest that the 1929 crisis and the increase in Japanese

---

1 Versión mejorada y adaptada de la sección 2.2 de la tesis de licenciatura «La construcción de las políticas industriales en el Perú, 1930-1939», defendida en 2013 en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

imports led textile entrepreneurs to mobilize their capacity to influence the government in order to protect their companies, something that had not occurred in previous periods.

*Keywords:* Textile industry; Peru; imports; Japon; protectionism, global financial crisis, 1929.

## Introducción

La relación empresa-Estado ha despertado diversas controversias en la historia económica latinoamericana. Las posiciones que ven positivamente esta relación, en la medida en que promueve el crecimiento empresarial y, por ende, el empleo y la innovación, gestionando con efectividad el cambio institucional, han sido tradicionalmente minoritarias. Por el contrario, la visión negativa de este vínculo, que lo concibe como un acaparamiento gubernamental de intereses privados, ha sido la de mayor consenso. Sin embargo, más allá de las distintas interpretaciones, la relación empresa-Estado se puede observar con claridad en el mundo contemporáneo. Durante el siglo XIX y buena parte del XX, esta relación se consideraba más directa, ya que los mismos empresarios participaban en política, como parlamentarios, gobernantes locales o presidentes de la República en algunos casos. A medida que avanzó el siglo XX, esta tendencia fue reduciéndose más bien a una relación indirecta, con mecanismos como el financiamiento de campañas electorales, y se hizo menos visible.

Sin embargo, hay casos en los que las empresas siguen otros mecanismos más institucionalizados que buscan cambiar algunas reglas de juego para defender sus intereses. Para Douglass North (1993), estas modificaciones se entienden como cambio institucional, es decir, un proceso que deriva de las demandas de «empresarios» por alterar, en diversos ámbitos, el marco institucional existente dentro del contexto de los costos percibidos por ellos. Las fuentes que incentivan el cambio pueden ser exógenas (cambios en precios relativos o en preferencias) o endógenas (proceso de aprendizaje o adquisición de habilidades). Siguiendo a North, los cambios de las reglas formales (leyes y normas escritas que forman parte de las reglas de juego dentro de una organización gubernamental pública) son consecuencia de la acción de agentes en la arena política. Adicionalmente, el autor plantea que la dirección de este cambio está influenciada por la trayectoria de la dependencia (*path dependence*), una trayectoria previa, resultado de externalidades, aprendizaje y un desarrollo histórico que refuerzan su curso. En nuestro caso de estudio de historia económica y empresarial, este elemento nos parece clave para entender los cambios, las continuidades y los alcances que permiten comprender el origen y las implicaciones de algunas medidas económicas en la historia peruana. A pesar de la amplia literatura neoclásica sobre el comercio exterior y la política económica en la economía neoclásica, consideramos que, a la luz de las fuentes que hemos obtenido para el trabajo, el enfoque de la nueva teoría institucional nos permite explicar con mayor coherencia la problemática planteada.

Tomando como referencia el enfoque señalado, el presente artículo tiene por objetivo analizar las acciones emprendidas por los productores de textiles de algodón en el Perú para protegerse en el contexto particular de la década de 1930, que tuvo como elemento singular la fuerte llegada de importación japonesa para competir con el productor nacional. Con base en fuentes gremiales, textos de época y las propias normas promulgadas, reconstruimos la gestión e implementación de medidas que buscaron proteger esta industria, y sus posibles efectos a largo plazo. Planteamos que la crisis de 1929 y la fuerte importación japonesa generaron combinadamente perjuicios a las empresas que lideraban la producción de textiles de algodón en el Perú: las casas comerciales extranjeras. Estas circunstancias empujaron a dichas empresas a desarrollar mecanismos institucionales para que el Gobierno estableciera cuotas de importación para la protección a sus fábricas, circunstancia que no se había dado en décadas anteriores. Sin embargo, la recuperación de las exportaciones hacia la segunda mitad de la década renovó los intereses de estas casas comerciales con el comercio exterior que existió previamente a la crisis (trayectoria de la dependencia), lo que redujo su capacidad de presión sobre la política de proteccionismo industrial.

### **1. Los empresarios y la industria textil del algodón antes de la crisis de 1929**

Durante el auge exportador vivido en el Perú desde finales del siglo XIX hasta la crisis mundial de 1929, el algodón fue uno de los principales productos de exportación y logró posicionarse en el segundo puesto en 1929, antes de que la crisis golpeará la economía peruana (Contreras, 2011). Según Martín Monsalve (2011), dada la disponibilidad de esta materia prima, la especialización en la industria textil fue muy difundida, debido a que, en un contexto de estrechez del mercado interno y escasez de mano de obra, solo las industrias que contaran con acceso a abundantes fuentes de materia prima prosperarían. De esta manera, además de abaratar sus costos, a la larga podrían exportar sus productos. En estas condiciones, y sumadas al contexto de protección que se dio gracias al alza de aranceles y a la devaluación de la moneda de plata, la industria de textiles de algodón lideró el proceso de sustitución de importaciones que ocurrió en la última década del siglo XIX y principios del XX (Thorp & Bertram, 2013). Por ello, de las siete fábricas textiles de algodón establecidas en el país en 1905, seis fueron creadas entre finales del siglo XIX y 1903 (Monsalve, 2011).

Existieron tres tipos de empresarios que incursionaron en la industria de textiles de algodón aprovechando estas condiciones, que ilustran las modalidades de inversión en esta rama en su trayectoria desde finales del

siglo XIX hasta inicios de la década de 1930. El primer grupo estuvo integrado por la élite nativa, quienes lideraron el proceso de recuperación y crecimiento económico desde finales del siglo XIX hasta principios del XX (Thorp & Bertram, 2013). De este grupo destacaba la familia Prado, en la que Mariano Ignacio Prado y Urgarteche lideró la administración de las diversas inversiones familiares. Las inversiones de los Prado se especializaron en la industria textil, con la fundación de la Fábrica Nacional de Tejidos de Lana (1892) y la fábrica de textiles de algodón San Jacinto (1896). Además, tuvieron inversiones en el complejo textil y eléctrico Santa Catalina. Sin embargo, a pesar de esta especialización, su portafolio de inversiones era muy amplio: servicios de fluido eléctrico, empresas ferroviarias, urbanizadoras, etc. Además, la inversión en la banca fue clave para su desarrollo: fueron los principales accionistas del Banco Popular y de Seguros La Popular, lo que se sumaba a las acciones minoritarias que tenían en el Banco Italiano y el Banco de Perú y Londres (Quiroz, 1990). Para Alfonso Quiroz (1990), de quien tomamos la reconstrucción detallada de las inversiones de estas familias, esta actitud de fuerte diversificación hacia el mercado interno de la élite local es una consecuencia de lo que él denomina «efecto demostrador», es decir, el aprendizaje e imitación de las estrategias empresariales de las compañías extranjeras que llegaban al país, con el objetivo de competir contra ellas y defender sus intereses. De esta manera, siguiendo a Quiroz, la élite nativa iba formándose como «grupos económicos de inversión», definidos por su amplia diversificación, los cuales tenían al sector bancario como elemento fundamental para realizar las transferencias intersectoriales en búsqueda de una mayor eficiencia económica de sus inversiones. Fue así como la industria textil de algodón pudo obtener financiamiento para su posible expansión, en un contexto en el que escaseaban los créditos para el sector productivo por el limitado desarrollo del mercado de capitales (Monsalve, 2011).

El segundo grupo estuvo integrado por los inmigrantes, en el que destaca el caso de los italianos para la industria. Hacia 1908, la ciudad de Lima contaba con 172.000 habitantes, de los cuales 6.000 eran europeos, grupo en el que los italianos constituían más del 50%. En cuanto a su importancia en la industria, los italianos eran dueños, o participaban asociados con capitales peruanos, de 86 establecimientos industriales de bienes de consumo e intermedios, de los cuales tres eran importantes participaciones en fábricas de textiles de algodón (Durand, 2004). El ejemplo más ilustrativo de este tipo de empresarios fue Gio Batta Isola Canessa, natural de Génova, capitán de la marina mercante y dueño de veleros. Como tal, transportaba cargamentos de carbón de Liverpool al Callao, donde pudo observar grandes posibilidades de negocio (Durand, 2004). En 1883, llegó al Callao acompañado de Giacomo

Gerbolini, con quien fundó una empresa dedicada al comercio de carbón. El éxito de la empresa fue de tal prosperidad que le permitió expandir sus negocios hacia el mercado interno, aprovechando las condiciones señaladas párrafos arriba. De esta manera, fundó la fábrica de tejidos de algodón San Jacinto, asociado con la familia Prado, en la que el italiano era propietario mayoritario, además de ser uno de los principales accionistas del Banco Italiano y de Seguros Italia, entre otras varias inversiones en compañías de diverso tipo (Portocarrero, 2014). De acuerdo con Francisco Durand (2004), la colonia italiana tuvo tres elementos claves en su estrategia de posicionamiento en el mercado industrial. Primero, los industriales más destacados contaban con experiencia previa en el campo industrial y comercial, o con una educación especializada. Segundo, aprovecharon este conocimiento para identificar nichos de mercado poco explorados por negociantes nacionales y se posicionaron en nuevos espacios del mercado urbano. Tercero, la fuente de financiamiento fue una ventaja competitiva, ya que, a pesar de que la mayoría no llegaron con fortuna previa, los pequeños negocios establecidos o el ahorro como asalariados calificados les permitieron contar con los recursos para montar pequeñas fábricas. Sin embargo, para sostenerlas en el tiempo y expandirse, fue importante la fundación del Banco Italiano por la colonia, ya que creó los fondos suficientes para apoyar y consolidar las primeras iniciativas industriales.

El éxito de las inversiones en el sector industrial textil del algodón atrajo al tercer grupo de empresarios que invirtieron en el sector, y que para finales de la década de 1920 tuvo la mayor participación en la producción textil de algodón en el Perú: las casas comerciales extranjeras. Hablamos específicamente de la estadounidense W. R. Grace & Co., la de mayor participación, y la británica Duncan Fox & Co., la segunda en participación, que se caracterizaron por su gran capacidad de diversificación a los sectores más rentables de la economía. W. R. Grace & Co. inició su fortuna con la adquisición de la hacienda Cartavio en 1882, pero recién inició su producción de algodón para la exportación en 1891. En esa misma década, adquirió la fábrica de textiles de algodón Vitarte, y luego, en 1903, fundó la fábrica de tejidos Inca. De igual manera, la casa comercial Duncan Fox & Co. comenzó su crecimiento al dominar el mercado de exportación de algodón en la costa norte del Perú, específicamente en la región Piura, para luego adquirir la fábrica de tejidos de algodón El Progreso y fundar, años más tarde, en 1918, una similar denominada La Unión (Durand, 2004; Miller, 2011, 2015). Según Martín Monsalve (2011), los métodos de las casas comerciales para controlar las empresas textiles eran comunes en la época: la casa comercial ofrecía hacerse cargo de las ventas locales y de las necesidades de importación

de la empresa de tejidos; posteriormente, cuando surgía algún problema financiero, la casa comercial compraba parte de la empresa textil, y poco a poco se iba haciendo del control de la fábrica. Monsalbe explica cómo, por medio de esta modalidad, la fábrica de tejidos de algodón La Victoria, de la familia Pardo, fue adquirida por la casa W. R. Grace & Co., luego de que esta se encargara primero de la administración.

La expansión de estas casas comerciales produjo una «desnacionalización» de la industria de textiles de algodón, ya que los telares en operación en esta rama de la industria pasaron del 71% en manos de empresas nacionales en 1910, al 44% en 1918 y, finalmente, al 24% en 1931 (Thorp & Bertram, 2013). De acuerdo con Monsalve (2011), las casas comerciales extranjeras tuvieron dos ventajas competitivas. La primera fue la cadena de distribución, ya que sacaron ventajas gracias a su experiencia en el comercio de la lana y el algodón, lo que les permitió tener contacto con comerciantes mayoristas y minoristas, de los cuales obtuvieron información sobre los gustos y preferencias de los consumidores. La segunda ventaja fue el acceso a crédito, variable que hemos observado en los casos anteriores. La fuerte competencia generaba la necesidad de invertir constantemente grandes cantidades de capital, lo que implicaba un respaldo financiero o acceso al crédito. Por ejemplo, para 1918, el capital invertido en los tejidos de algodón fue el doble del invertido en los tejidos de lana, y para 1933 fue el triple.

En suma, luego de analizar los diferentes actores que invirtieron en los textiles de algodón, encontramos que su éxito dependió de lo siguiente: acceso a la materia prima, aprendizaje del conocimiento especializado, acceso a información del mercado y, fundamentalmente, acceso al crédito en un contexto de poco desarrollo del mercado de capitales que limitaba el financiamiento productivo. Con base en ello, para finales de la década de 1920 e inicios de la de 1930, esta rama industrial era controlada por las empresas que lograron contar con estas características, es decir, las casas comerciales extranjeras W. R. Grace & Co. y Duncan Fox & Co., en una coyuntura en la que la industria textil era uno de los sectores de mayor crecimiento. En 1929, la industria textil constituía el 28% de la producción industrial total del país (Seminario, 2015) y, específicamente, la de tejidos de algodón generaba el 30% del empleo en la industria peruana en su conjunto (Thorp & Bertram, 2013).

## **2. La crisis de 1929 en el Perú**

Thorp y Bertram (2013) definen el impacto de crisis en el Perú como profundo pero breve, ya que la caída de las exportaciones se recuperó rápidamente. Esta caída se debió a la reducción significativa de la demanda de

materias primas que consumían los países industrializados, donde la crisis se originó. Según las proyecciones de Bruno Seminario (2015), el punto más bajo de la crisis fue 1932, cuando el producto interno bruto cayó un 19% con respecto a 1929, mientras que el PBI per cápita cayó un 23%. Estas caídas pronunciadas fueron consecuencia del desplome de las exportaciones, que cayeron un 33% en el período indicado. Sin embargo, para mediados de la década de 1930 estos indicadores ya habían recuperado los niveles anteriores a la crisis: el PBI, en 1934; el PBI per cápita, en 1936; y las exportaciones, en 1935. En el caso específico del algodón, el valor de las exportaciones tuvo una profunda caída del 42% en 1931, pero, de igual manera, una rápida recuperación de niveles previos a la crisis en 1933. Gracias a esta rápida recuperación (y al desplome de la exportación de petróleo), el algodón pasó a ser el principal producto de exportación desde 1933 (Contreras, 2011).

En América Latina, los cambios en los precios relativos y una participación más activa del Gobierno en la recuperación generaron una mayor diversificación de la economía, que sentaría las bases del proyecto regional de la industrialización dirigida por el Estado, que impulsaría la Cepal luego de la Segunda Guerra Mundial (Bértola & Ocampo, 2013). Sin embargo, para Thorp y Bertram (2013), la rápida recuperación de las exportaciones peruanas junto con la reducción de la inversión pública (gracias a la deuda contraída por el presidente Augusto Leguía en la década de 1920) redujeron las posibilidades de iniciar la tendencia hacia un modelo alternativo. De esta manera, si bien el porcentaje de bienes de consumo en las importaciones totales se redujo del 30% en 1928 al 24% en 1935, esta reducción se estabilizó desde mediados de la década, ya que en 1939 era del 23%. Sin embargo, tomando los mismos datos de estos autores para el caso de los textiles de algodón, la tendencia a la caída de la participación porcentual del total de importaciones continuó durante la década: pasó del 11% en 1928 al 9% en 1935 y, finalmente, al 5% en 1939. Esta caída de las importaciones en los bienes de consumo fue suplida en parte por la producción nacional, y, en el caso específico de los textiles de algodón, la producción nacional pasó de cubrir el 57% del consumo total en 1928 al 68% en 1932 (Thorp & Bertram, 2013). Un analista de la época describía la situación de la industria textil en la década de 1930 de la siguiente manera:

Las fábricas son las siguientes: «Inca», «El Progreso», «Vitar-te», «La Victoria», «San Jacinto», «La Unión» y «La Bellota», en Lima; «La Industrial», en Arequipa; «Huáscar», en Cuzco; «Malatesta», en Ica; y «Manufactura Italiana», en Sullana [...] En conjunto representan un capital de más de S/. 40,000,000. Dan ocupación a más de 4,000 obreros, con un promedio de



ganancia horaria de S/. 0.51 (cincuenta centavos), equivalente a 0.37 francos suizos, en que se calcula la de Italia y Polonia [...] Cuenta con alrededor de 4,000 telares y 100,000 husos [...] Su capacidad productiva anual puede estimarse en 800,000 piezas de yardas cada una, con un valor de 1,000,000 de soles [...]. (Desmaison, 1935, pp. 85-86)

Este breve lapso de sustitución importaciones, sumado al colapso del comercio internacional, generó una actitud más positiva hacia la industria de parte de las casas comerciales que dominaban la producción textil. En el período previo a la crisis, los tres tipos de inversionistas en la industria textil mencionados en el primer apartado tuvieron ciertas limitaciones para impulsar el crecimiento industrial o defenderlo mediante la gestión de políticas proteccionistas. Según Alfonso Quiroz (1990), la élite nativa, en búsqueda de defender sus intereses e ir desplazando al capital foráneo en las áreas más rentables de la economía, fortaleció su presencia en entidades financieras para controlar el flujo intersectorial de capital. Sin embargo, para hacerlo, tuvo que mantener una moneda apreciada que evitara la fuga de capitales, lo que logró impulsando el establecimiento del patrón oro. Esta medida desincentivó la inversión en industria al perderse la protección efectiva que se lograba con la devaluación de finales del siglo XIX y principios del XX. Por ello, el autor concluye que la búsqueda de autonomía de la élite local frente al capital foráneo tuvo entre sus costos limitar la diversificación hacia la industria. En el caso de los inmigrantes italianos, Francisco Durand (2004) encuentra ciertas limitaciones para influir en la élite y el Gobierno. Desde una perspectiva social, menciona que los italianos, si bien estaban por encima del indígena peruano y del inmigrante asiático, ocupaba el lugar más bajo del grupo de inmigrantes europeos, por lo que estaban menos integrados a la élite que otros similares, como los ingleses. Para Durand, en general, los industriales fueron vistos marginalmente, pero el ser blancos y europeos les generaba acceso a vincularse con la clase media alta, además del apellido y la educación, lo que les permitió ascender socialmente, pero sin lograr acceder a la élite.

Finalmente, en el caso de las casas comerciales, que acapararon la producción de textiles de algodón definitivamente para la década de 1920, Martín Monsalve (2011) argumenta que era imposible esperar que estas presionaran a los banqueros o al Congreso para emprender modificaciones en la política cambiaria o arancelaria en favor de la industria. Esto se debía a que estas compañías tenían inversiones en importación de productos manufacturados y exportación de materia prima, lo que incurriría en un perjuicio, más que un beneficio. De acuerdo con el autor, para estas compañías, la inversión

en fábricas de tejidos de algodón no representó un proceso de integración vertical, sino simplemente una diversificación de inversiones para controlar el mercado interno y el de exportación. Sin embargo, con la crisis de 1929 esta lógica se alteró, reduciendo el comercio exterior e incrementando la producción de textiles de algodón por medio de la sustitución de importaciones. En ese nuevo contexto, crecían las posibilidades de gestionar ante el Gobierno una defensa de sus intereses frente a cualquier amenaza. Si bien no se ha detectado algún cabildeo empresarial para todo el sector industrial, en el caso de la industria de textiles de algodón, la amenaza llegó desde Asia, con la denominada «avalancha japonesa».

### **3. Importación de textilera japonesa**

La importación de textiles de algodón japoneses en la década de 1930 se logró gracias a una comunidad nipona consolidada en el negocio del algodón desde la década anterior. La llegada de los primeros japoneses a finales del siglo XIX fue una consecuencia de las políticas migratorias desarrolladas por el Imperio japonés ante la presión demográfica de una amplia e inactiva población rural, debido al auge industrial en marcha. Mediante un acuerdo con el Gobierno peruano, entre 1899 y 1924 arribaron 18.000 inmigrantes (15.800 hombres, 2.100 mujeres y un poco más de 200 niños) por medio de compañías navieras japonesas. Durante los cinco años posteriores al término de la inmigración bajo contrato, 7.000 nuevos japoneses ingresaron al Perú para reunirse con sus familiares (Lausent-Herrera, 1991). En 1910, Lima, el puerto del Callao y alrededores albergaban 1.000 japoneses; para 1920, la comunidad creció a 4.622, desplazando a la comunidad china como la presencia asiática más importante; finalmente, en 1936, esta comunidad llegaba a los 22.000 inmigrantes (Lausent-Herrera, 1991).

Hasta 1920, la mayoría de los inmigrantes japoneses llegaron como peones de haciendas algodonerías en la costa peruana, para luego acumular un pequeño capital y convertirse posteriormente en propietarios o arrendatarios de propiedades más grandes. Esta conversión no hubiera sido posible sin el capital brindado por la *tanamoshi*, un sistema de ayuda mutua establecido por comerciantes japoneses para apoyarse entre ellos. Se trataba de una fuente de financiamiento autónoma que les daba una ventaja competitiva importante (Lausent-Herrera, 1991). El éxito japonés se inició en la década de 1920. Los japoneses lograron la hegemonía urbana de los establecimientos de artículos para el hogar, así como en los oficios de barberos y peluqueros. También sobresalieron en suministro de carbón, panaderías y bazares. Precisamente, a través de estos bazares la comunidad japonesa colocaba los

textiles originarios de su país<sup>2</sup>. Además del negocio urbano, adquirieron gran importancia en la producción de algodón en la década de 1930. En 1934, la colonia japonesa controlaba más del 15% de la producción de algodón en el Perú, y su mayor participación era en los valles cercanos a la capital, donde controlaron casi el 50% de la cosecha algodonera (*Industria Peruana*, 1934a). Para Isabelle Lausent-Herrera (1991), la estrategia japonesa fue el uso intenso de la publicidad, generar ofertas excepcionales y la liquidación de existencias. Esta política de reducir los precios empujó a la competencia a hacer lo mismo, pero el respaldo financiero a bajo costo de la *tanamoshi* dio a los japoneses la posibilidad de sostener estos precios y sacar ventaja frente a otros comerciantes que tenían acceso a crédito a tasas muy elevadas. Además de la cadena de distribución y el acceso a crédito a bajo interés, otra ventaja de la importación de textiles japoneses estuvo en el diseño de los productos, ya que «[...] aun cuando su resistencia es inferior (en razón, especialmente, de materia prima menos fuerte y seleccionada) gozan, en cambio, del atractivo de una vistosa presentación» (Desmaison, 1935, p. xxx).

Gracias al éxito de los negocios japoneses en el Perú, para 1936-1937, las divisas enviadas del Perú a Japón lo posicionaron como el quinto país en envío de remesas al país asiático, solo superado por los Estados Unidos, Manchukuo, Brasil y Canadá (Lausent-Herrera, 1991). Sumado a ello, el flujo comercial entre ambos países se incrementó exponencialmente durante la década de 1930, con la particularidad de que era deficitario para el caso peruano. Isabelle Lausent-Herrera (1991) ha demostrado este fenómeno entre 1935 y 1939, pero consideramos más ilustrativo observarlo desde antes del impacto de la crisis de 1929 y ver el crecimiento durante los años de la depresión. Si bien los precios están en soles corrientes y los incrementos puede parecer excesivos, la tabla 1 muestra la constante situación deficitaria para el país, que pone de manifiesto que la llegada de textiles y artículos japoneses era constantemente mayor que los posibles envíos de algodón desde el Perú.

Pueden notarse dos elementos resaltantes. Primero, el fuerte incremento del déficit a partir de 1933, que coincide, como veremos más adelante, con las acciones emprendidas por los productores locales para defender la llegada de importación japonesa. Segundo, las implicaciones poco significativas para el comercio peruano, ya que en 1934 representó solo el 3,2% de este. Por ello, el problema suscitado y las acciones tomadas deben limitarse a los efectos negativos sobre la industria de textiles de algodón, sobre todo cuando

---

2 No encontramos más referencias sobre la distribución.

un porcentaje importante de esta importación japonesa era de textiles de algodón, como lo muestra la tabla 2.

Tabla 1  
Balanza comercial entre el Perú y Japón, 1929-1934 (en miles de soles corrientes)

Año	Exportación	Importación	Déficit	% del comercio total
1929	99,5	2.356,1	2.256,4	0,5
1930	2,7	2.361,7	2.358,9	0,6
1931	21,4	1.654,9	1.633,4	0,5
1932	37,3	1.259,7	1.222,3	0,5
1933	999,9	5.277,3	4.278,1	1,7
1934	5.084,5	10.225,6	5.414,1	3,2

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Desmaison (1935).

Tabla 2  
Importación de textiles de algodón japoneses por tipos de prendas, 1929-1934 (en miles de soles corrientes)

Año	Hilados	Tejidos	Confecciones	Total (a)	% de textiles de algodón japoneses en las importaciones japonesas totales
1929	1,3	481	600,5	1.083	45,9
1930	4,3	593	622,2	1.219,6	51,6
1931	2,1	398,5	361,9	762,6	46,1
1932	4,4	311,1	371,8	687,4	54,5
1933	5,7	685,9	1.054,2	1.745,8	33,1
1934	37,2	3.532,2	2.864,1	6.433	62,9

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Desmaison (1935).

La participación de los hilados es poco significativa, pero la de tejidos y confecciones termina siendo muy pareja, por lo que la expansión de esta importación golpeó tanto la producción nacional de tejidos simples como la producción de bienes más elaborados. Además, su relevancia en la importación japonesa en general es significativa: osciló entre el 45% y el 55% de 1929 a 1932, tuvo una caída importante al 33% en 1932 y un súbito repunte que la llevó al 62% en 1934, oleada textil que ocasionó la reacción de los productores locales. Este dato se correlaciona con la caída de la participación de la producción nacional de textiles de algodón en el consumo total, que pasó del 68% en 1932 al 55% en 1934 (Thorp & Bertram, 2013). Esto también se evidenció en la reducción de pedidos recibidos por las empresas textiles de algodón en el país, que cayeron en

un 17% entre el primer trimestre de 1932 y el mismo período de 1935 (Desmaison, 1935).

Como se aprecia en el análisis realizado, el perjuicio de la industria de textiles de algodón era evidente, por lo que los empresarios líderes del sector iniciaron un reclamo que llegaría a tener eco en el Gobierno peruano.

#### **4. Primeras reacciones**

En 1934, cuando los estragos de la importación japonesa en la industria local se hicieron notar, la Sociedad Nacional de Industrias, la agremiación representativa del sector industrial, publicó un artículo amplio que nos ilustra sobre la perspectiva de dicha institución frente a la problemática que se vivía. Con el sugerente título de «La infiltración japonesa», el texto se refiere a los perjuicios de la llegada de esta importación y el rechazo total a permitir su vigencia en el mercado local. La agremiación resaltó los problemas que estas importaciones generaban para la economía, y el peligro que representaba por ser una nación competente:

No tiene el Perú, problema, ni más grave, ni más apremiante, ni que afecte más a fondo su constitución, su desarrollo y su independencia económica, que la infiltración japonesa, sabiamente preparada, por uno de los pueblos más previsores de la tierra, metódicamente dosificada para evitar resistencias bruscas y perturbadoras, y favorecidas por la inconsciencia que del peligro han revelado, por mucho tiempo, los particulares y los poderes públicos. (*Industria Peruana*, 1934a, p. 405)

Este llamado de atención respondía a la importancia que adquirió esta comunidad particularmente activa en la capital, ya que la competencia impuesta por los comerciantes japoneses a los bodegueros peruanos, así como el crecimiento del número de peones japoneses en las grandes propiedades algodonerías, generaron fuertes sentimientos de rechazo (Lausent-Herrera, 1991). En ese sentido se entiende la firme oposición de la agremiación a un proyecto de establecer un banco japonés en Lima, ya que:

Un banco japonés vendría a poner a su clientela, japonesa, a cubierto de las restricciones de crédito posible; significaría, además independizar a sus protegidos de toda dependencia de la organización económica del país, y equivaldría, en plena plaza sitiada, a establecer un arsenal para abastecer a los ocupantes. (*Industria Peruana*, 1934b)

Finalmente, la agremiación resaltó la importancia que para el desarrollo del país tenía la relación con inmigrantes de países europeos, que no podría compararse con la relación perjudicial que había con Japón:

El Perú ha conocido, en otras épocas, la hegemonía de diversas influencias extranjeras. Hasta fines del siglo XIX, la hegemonía comercial de Inglaterra, sin desplazamientos ni absorciones parasitarias, fomentó la industria, el comercio y la agricultura nacional, hasta el punto de que puede afirmarse que su progreso se debió casi exclusivamente al apoyo de la banca y del comercio británico. También hemos conocido la hegemonía yanqui, igualmente creadora y explotadora de riquezas improductivas anteriormente, o sólo aprovechadas a medias. Antes de la inmigración japonesa, la colonia italiana era, en el Perú, la más numerosa y económicamente la más fuerte; pero creemos inútil hacer comparaciones entre la asimilación inmediata hasta el punto de la confusión producida en todos los momentos de la vida nacional entre peruanos e italianos definitivamente establecidos en nuestro país, y la impermeabilidad japonesa, fruto de un determinismo insalvable. (*Industria Peruana*, 1934b)

Esta «impermeabilidad» que menciona la cita, característica del hermetismo de la sociedad japonesa, también generó un rechazo de la población. Ante la solicitud de mano de obra japonesa en el Perú, la idea era que estos regresaran a su país con un pequeño capital o, en todo caso, se integraran al mundo rural; sin embargo, el hecho de que se quedaran en la capital y se mantuvieran emancipados de la influencia peruana, además de su apego a Japón, generó una mayor marginación de la colonia. Según Isabelle Lausent-Herrera (1991), el acaparamiento económico y el hermetismo de la comunidad desencadenaron sentimientos racistas hacia la comunidad asiática que subyacían en el rechazo a la comunidad china. Esto se reforzó en el hecho de que el común de las personas no distinguiera entre chino o japonés y tendiera a homogenizar a la comunidad asiática en el país. Este repudio se expresó en un clima de violencia en barrios limeños con un número importante de colonos nipones. Además, este proceso no solo se daba a niveles populares. Según Tirso Molinari (2006), quien analiza la Unión Revolucionaria, partido de gobierno que tuvo la hegemonía durante la década de 1930, el mismo Gobierno desplegabá actitudes racistas y xenófobas contra los migrantes asiáticos.

Este elemento puede ser importante para entender la aceptación rápida del Gobierno de los pedidos de los empresarios nacionales de textiles de algodón, ya que dio legitimidad al proyecto de protección del mercado interno.

## 5. De las palabras a los hechos: la gestación del cambio institucional

Como lo mencionamos en el primer apartado, las casas comerciales extranjeras W. R. Grace & Co. y Duncan Fox & Co. dominaron la producción local de textiles de algodón, por lo que fueron las principales afectadas por la importación japonesa. Precisamente, fue la casa comercial británica Duncan Fox, dueña de las fábricas El Progreso y La Unión, la que lideró el proceso de defensa contra la competencia nipona<sup>3</sup>. Su liderazgo no es casual, ya que fue una de las casas comerciales menos afectadas por la crisis debido a su alta diversificación económica, por lo que el *shock* internacional no mermó significativamente su desempeño (Miller, 2015). El mecanismo elegido por la empresa para iniciar las gestiones fue el gremial, es decir, encauzar el problema a través de la Sociedad Nacional de Industrias, la cual ya había alzado la voz ante los perjuicios que generaba a la industria local. En ese marco, un agente clave del proceso fue George Bertie, representante de la Duncan Fox en la agremiación industrial y presidente del Comité Textil dentro de ella, pues era el nexo visible entre la empresa en la asociación y los pedidos para defender sus intereses.

La gestión de Bertie se realizó a través de dos vías. Primero, pidió la anulación del tratado comercial vigente con Japón y, segundo, elevar las partidas correspondientes a la sección de algodones en la tarifa de derechos de importación. Con respecto a la primera, se refería al Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con el Imperio japonés, firmado en 1924 y ratificado en 1930. A través de la Sociedad Nacional de Industrias, la Duncan Fox, con su representante George Bertie, pidió oficialmente el 24 de agosto de 1934 que se denunciara el tratado ante el Supremo Gobierno. A pesar de que no se cuenta con información sobre las negociaciones, aparentemente la gestión fue tomada de manera positiva por el Gobierno, ya que en octubre del mismo año el Ministerio de Relaciones Exteriores anunció el desahucio del tratado, con la única consideración de que se diera el plazo de un año para que dejara de regir, por lo que en octubre de 1935 se materializó el pedido (Desmaison, 1935; *Industria Peruana*, 1934c).

En paralelo, se fue trabajando en la segunda vía, y en julio de 1934 la Sociedad Nacional de Industrias elevó este segundo pedido, en el que George Bertie argumentó lo siguiente:

Como se trata de la principal industria manufacturera nacional, que elabora materia prima que se produce en el país y da

---

3 Isabelle Lausent-Herrera (1991) ha mencionado el fenómeno, pero sin reconstruirlo al detalle, además de perseguir objetivos diferentes.

trabajo a muchos miles de empleados y obreros, no he vacilado en recurrir a su Despacho, en demanda de las medidas proteccionistas que se opongan eficazmente a la invasión de los competidores, cuyo amparo lo constituyen los ínfimos jornales que se pagan en el Japón, la depreciación de la moneda de ese país y la decidida cooperación que les dispensa su Gobierno [...] La medida más inmediata sería elevar las tarifas arancelarias, aumentando en una proporción adecuada las partidas nos. 25, 26, 30, 32, 39, 40, 51 y 52, que son las de más bajo límite en relación con la calidad y la cantidad de los artículos que comprenden. (*Industria Peruana*, 1934d)

Al tratarse de un pedido que podría tener mayores implicancias, en la medida en que las modificaciones arancelarias podían afectar otros intereses, en el mismo mes que llegó la petición, el Gobierno formó una comisión para evaluar el pedido. Esta comisión estuvo integrada por representantes de las entidades de gobierno pertinentes, como el Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Fomento y las aduanas, así como de los gremios representativos de los involucrados, como la Cámara de Comercio de Lima y la Sociedad Nacional de Industrias. El hecho de que no existiera un representante que defendiera los intereses japoneses y que el representante de la Sociedad Nacional de Industrias fuera el mismo George Bertie sugieren la intencionalidad de la comisión (Desmaison, 1935).

Finalmente, el 18 de septiembre del mismo año, la comisión elaboró un informe en el que se mostró favorable ante la petición de los industriales. En dicho contexto, se elaboraba una nueva tarifa arancelaria por medio del recientemente creado Cuerpo Consultivo de Aranceles, con el cual la comisión había coincidido sobre las tasas proyectadas para la sección algodón, con la única salvedad de ampliar esas tasas a la rama de géneros estampados. Sin embargo, las dificultades no aparecieron en torno a la medida en sí misma, sino a los tiempos que demoraba su implementación (*Industria Peruana*, 1934e). Debido a que la primera vía, el desahucio del tratado comercial con Japón, tomaría un año en entrar en vigor, la comisión esperaba que las tasas pertinentes pudieran entrar en vigor sin esperar la aprobación de la nueva tarifa completa. Esto, sin embargo, no pudo ser aceptado: no por falta de voluntad del Gobierno, sino por el contexto internacional. Durante esos meses se preparaban convenios comerciales que se estaban gestionando con varios países como Gran Bretaña, Chile, Francia y otros, en el contexto del bilateralismo propio de la década de 1930, por lo que cualquier modificación inesperada de las tasas podía poner en riesgo su negociación (Desmaison, 1935).



Ante esta situación de incertidumbre, se buscó una tercera vía. El 29 de noviembre de 1934, George Bertie, en su calidad de presidente del Comité Textil, convocó una reunión en la Sociedad Nacional de Industrias, a la que invitó a los industriales manufactureros de tejidos, representantes de las industrias fabriles más importantes y algunos intelectuales especialistas en el ramo. Bertie expresó el objetivo de la reunión de la siguiente manera:

[...] sometiendo a la consideración de los presentes la medida que, a su juicio y con el carácter de urgente, debería proponerse al Supremo Gobierno, en defensa de nuestra industria textil seriamente afectada con la competencia japonesa. (*Industria Peruana*, 1934f)

La propuesta consistió en recomendar al Gobierno un sistema de cuotas de importación que no solo fuera beneficioso para los productores locales de textiles, sino para la balanza comercial en general y para una mejor relación con nuestros socios comerciales más importantes. Alejandro Desmason, quien describió este proceso con mucho detalle, resumía la esencia de la propuesta del modo siguiente:

Cada país que vende al Perú manufacturas de algodón, sólo podrá hacerlo en cantidad proporcional al algodón (materia prima) que nos haya comprado durante el penúltimo año. La determinación de este año está en función de la fecha de aparición del «Anuario del Comercio Exterior del Perú». Se persigue una razonable compensación: quien quiera vendernos tejidos de algodón, habrá de comprarnos la materia prima. (Desmason, 1935, p. 92)

Una parte fundamental del argumento del representante de la Duncan Fox sobre la balanza comercial favorable fue que los textiles japoneses no solo estaban desplazando al productor local, sino que comenzaban a ganar terreno sobre los textiles ingleses, que abastecían un mercado diferente al del productor local, por lo que la convivencia no era conflictiva. Este fenómeno se tornó especialmente grave en el contexto de las relaciones bilaterales, ya que Gran Bretaña, luego de la Conferencia de Ottawa, gestionaba tratados comerciales con otros países sobre la base de «compro al que me compra». Teniendo en cuenta que Gran Bretaña representaba el 27% de nuestro comercio en 1934, nueve veces más importante que aquel con Japón, era prioritario el establecimiento de la medida (Desmason, 1935). Adicionalmente, de acuerdo con Bill Albert (1982), entre 1934 y 1935 se dieron las negociaciones bilaterales para un acuerdo comercial entre Gran Bretaña y el Perú, en las cuales se discutió la cuota de azúcar que el Perú aportaría al

mercado británico en la medida en que los textiles británicos no perdieran participación en el mercado peruano por la expansión japonesa, por lo que el sistema de cuotas era ampliamente aceptado y promovido por los comerciantes ingleses. De acuerdo con Albert, la propuesta del sistema de cuotas nació como producto de las negociaciones, en las que los representantes ingleses en Lima recomendaron plantearla a la empresa Duncan Fox, y habrían indicado a la casa comercial que la ofreciera como una iniciativa propia, no por recomendación de dichos representantes. Sin embargo, consideramos que ello carece de solidez para explicar la activa participación de la empresa en las medidas previas, que no se discutieron en las conversaciones bilaterales. Además, como indica Rory Miller (2015), la Duncan Fox no tuvo intereses en el azúcar, por lo que el nivel de involucramiento en el acuerdo comercial con Gran Bretaña no era prioritario. Por ello, consideramos que el contexto de elaboración de un tratado comercial influyó en un clima a favor de las cuotas, pero que estas no salieron específicamente de dicho contexto.

Este argumento contenía el elemento adicional de que, al ser la Duncan Fox una casa comercial inglesa, y dada la importancia que tenían para ellos tanto la exportación de algodón y azúcar a Gran Bretaña como la importación de productos ingleses, la lógica de las cuotas de importación la beneficiaba por donde se la mirara.

Gracias al consenso generado en la agremiación, George Bertie elevó, a través de la Sociedad Nacional de Industrias, la propuesta al Ejecutivo, que la recibió a bien y el 28 de febrero de 1935 formó una comisión para analizar el pedido. De igual manera que la formada para analizar la tarifa arancelaria, esta comisión estuvo integrada por diversos representantes de las partes involucradas y, en el caso de la Sociedad Nacional de Industrias, por Augusto Maurer, el presidente de la agremiación, lo que evidencia su grado de compromiso con el problema (Desmaison, 1935).

La comisión trabajó durante los meses de marzo y abril para elevar su informe final al Gobierno, el cual, en un contexto en el que el Parlamento no funcionaba, dio el decreto del 10 de mayo de 1935, que establecía el régimen de cuotas de importación a los artículos manufacturados de algodón. En las consideraciones, el decreto pone énfasis en los efectos no solamente económicos sino sociales de la crisis experimentada por la producción local:

[...] una aguda crisis motivada por la importación en vasta escala de telas extranjeras [...] ha invadido el mercado del país desalojando al similar peruano [...] Que de continuar esas importaciones en aumento se vería seriamente afectada aquella industria, pues traería como consecuencia la paralización completa de las fábricas nacionales y la desocupación de numero-

so personal que utilizan, con grave perjuicio para la economía nacional. (*Industria Peruana*, 1935a)

Para establecer las cuotas se tomó como base el año 1929, argumentándose que se consideraba un año normal, sin que los avatares de la crisis desvirtuaran el desempeño económico (*Industria Peruana*, 1935a). Sin embargo, al igual que Isabelle Lausent-Herrera (1991), consideramos que fue elegido deliberadamente para reducir el comercio con Japón y beneficiar el de los europeos, como lo fue en 1929. El sistema de cuotas se ve en la tabla 3. Esta muestra que, a pesar de estar por debajo de Gran Bretaña, Estados Unidos e Italia, la cuota asignada a Japón era una de las más altas, lo que evidencia la importancia del algodón enviado al país asiático desde el Perú hacia 1929, en consonancia con el posicionamiento de la colonia japonesa en las haciendas algodonerías. Otro elemento que destaca es el predominio de Gran Bretaña, con una cuota bastante alejada de las de los demás países, que era casi el doble de la de los Estados Unidos. Por último, cabe señalar la poca relación comercial de este producto con América Latina, región que, comparada con la europea o la asiática, obtiene un porcentaje insignificante.

Tabla 3  
Sistema de cuotas para la importación de artículos manufacturados de algodón por países en 1934

País	Kilogramos brutos	País	Kilogramos brutos	País	Kilogramos brutos
Gran Bretaña	845.387	Bélgica	154.545	Brasil	3.590
Estados Unidos	476.804	España	68.472	Chile	241
Italia	448.190	Francia	51.471	Panamá	158
Japón	204.238	Hong Kong	20.390	China	66
Alemania	176.680	Países Bajos	7.974	Colombia	3

Fuente: *Industria Peruana* (1935a).

El mismo decreto estableció una vigencia del sistema por seis meses, y que la Superintendencia General de Aduanas se encargaría de velar por el cumplimiento del sistema de cuotas. Para concretar este propósito, decretos posteriores crearon un registro de cuentas corrientes por países y por importadores para controlar las manufacturas. Además, se encargó a los cónsules del Perú en el extranjero que abrieran registros especiales para llevar el cómputo de facturas consulares que ampararan los productos manufacturados de algodón (*Industria Peruana*, 1935b). Por último, el decreto que contiene el sistema de cuotas también prohibió la elevación de los precios por parte de los fabricantes de tejidos nacionales mientras estuviera vigente el régimen, con la posible sanción de que este fuera suprimido (*Industria Peruana*, 1935a).

La reconstrucción de los hechos en este apartado muestra con claridad cómo, gracias a las maniobras emprendidas por George Bertie y a la canalización de la agremiación de industriales, la empresa Duncan Fox logró materializar la defensa de sus intereses mediante medidas gubernamentales que partieron de su propia iniciativa. Se trató de un cambio del marco institucional provocado por factores externos, una competencia inesperada que alteró el equilibrio vivido en el Perú hasta la primera mitad de la década de 1930, lo que creó incentivos para desplegar la capacidad de negociación de las empresas afectadas. Este tipo de victorias pudo ir perfilando un proyecto industrial en el país impulsado por el sector privado. Sin embargo, los cambios del mercado exterior crearon una actitud diferente con respecto al desarrollo industrial debido a la trayectoria de la dependencia.

## **6. Una inesperada flexibilidad: la trayectoria de la dependencia**

Luego de observar cómo la compañía Duncan Fox & Co. buscó por diferentes vías implementar alguna medida que la beneficiara, con una gran persistencia a pesar de que algunos caminos le fueron adversos, uno hubiera esperado que estas medidas permanecieran en el mediano plazo. Sin embargo, las cosas no fueron así. Culminado el mes de noviembre, y con él los seis meses de vigencia del sistema de cuotas, este fue prorrogado durante todo diciembre mientras se elaboraba el nuevo decreto del 30 de diciembre de 1935, que contuvo cambios significativos (*Industria Peruana*, 1936a).

En primer lugar, se dejó de lado un sistema de cuotas integrado para todos los países, y este se centró exclusivamente en la importación japonesa. Para la Sociedad Nacional de Industrias, la única razón que justificaba el sistema de cuotas para todos los países era la vigencia del tratado de comercio peruano-japonés; sin embargo, cuando este llegó a su fin, en octubre de 1935, permitió tratar la problemática con Japón de una manera más específica. Además, la institución comentaba que, como lo indicamos en el apartado anterior, la industria de tejidos nunca se vio afectada por sus similares de los Estados Unidos y Europa, por lo que sostener un sistema de cuotas para todos no tenía sentido en las nuevas condiciones:

Es necesario precisar, una vez más, que la industria nacional de tejidos de algodón nunca fue afectada, ni lo es, por las importaciones de Europa y de los Estados Unidos. Más bien, encontré en ellas estímulo y acicate para lograr la superación que hoy advertimos con íntima complacencia. (*Industria Peruana*, 1936b)

Sin embargo, consideramos más significativo el segundo cambio. La nueva cuota exclusiva para la importación de textiles japoneses fue de 612.714 kilogramos, lo que significó un aumento del 300% con respecto a

la anterior. Según Isabelle Lausent-Herrera (1991), la manera como defendió Japón sus intereses en el Perú frente al primer sistema de cuotas fue que el 70% de los textiles enviados a nuestro país llegaron a manos de japoneses y el resto a comerciantes peruanos. Según la autora, esta condición favorecía a la colonia nipona porque le permitía continuar fijando precios de venta bajos, lo cual seguía perjudicando al productor local. Por ello, ante esta situación, en el segundo sistema de cuotas esto se amplió. Sin descartar este argumento, consideramos que esta flexibilidad ante la importación japonesa respondió a la nueva actitud tomada por la Duncan Fox en el nuevo contexto internacional. Para 1936 y 1937, los valores de las exportaciones de algodón y azúcar se elevaron de manera importante y lograron los picos de venta de la década (Contreras, 2014). Este incremento generó una actitud más atenta hacia el mercado externo que hacia el interno por parte de la casa comercial, como había ocurrido en las décadas anteriores a la crisis de 1929, por lo que la pérdida de interés por la producción local fue notoria. Hacia mediados de 1937, se puso en vigencia otra cuota de importación a la textilería japonesa, esta vez de 850.000 kilogramos, lo que aumentó una vez más la capacidad importadora del país asiático (*Industria Peruana*, 1936c). Además, luego de haber generado una fuerte campaña a través de su revista institucional *Industria Peruana*, la Sociedad Nacional de Industrias, a partir de 1936, dejó de publicar artículos o comentarios sobre el tema. De hecho, la noticia de la nueva cuota en 1937 apareció aislada, como una pequeña nota secundaria. Adicionalmente, las publicaciones de George Bertie, y su activismo característico entre 1934 y 1935, desaparecieron a partir de 1936.

En suma, puede advertirse que, con base en lo expuesto en este apartado, la lógica que Monsalve (2011) describe para las décadas previas, según la cual las casas comerciales invirtieron en industria más por una diversificación de sus actividades para controlar el mercado interno que por una franca integración vertical, aún seguía vigente en la década de 1930, lo que redujo mucho el alcance de las cuotas de importación, y se aleja de ser concebida como una política industrial. La trayectoria de la dependencia de las casas comerciales llevó a que retornaran a sus estrategias ligadas al comercio exterior, que gran ventaja les habían generado, por lo que el proteccionismo industrial volvió a quedar en un apartado secundario.

## 7. Conclusiones

El caso de los empresarios productores de textiles de algodón y los mecanismos implementados para defenderse de la competencia extranjera, pone a la vista cómo permite incluir como parte de su estrategia la relación que tenían con el Gobierno, lo que suma nuevas aristas sobre la relación

Estado-empresario y sobre hasta qué punto se pueden imponer las lógicas privadas en la esfera pública. Desde esta perspectiva, planteamos algunas conclusiones a partir del caso expuesto, desde un enfoque neoinstitucional.

En primer lugar, en las primeras tres décadas del siglo XX en el Perú, diversos empresarios pertenecientes a la élite local, población inmigrante y casas comerciales extranjeras implementaron distintas estrategias empresariales que, para la década de 1920, terminaron posicionando a las casas comerciales como el grupo empresarial dominante en el sector de la industria del algodón. Sin embargo, esto la condicionó a un papel secundario dentro de las inversiones de este tipo de empresas, ya que, como su misma denominación lo evidencia, las casas comerciales tenían sus principales negocios en la exportación e importación de diversos productos, lo que limitaba el liderazgo de una posición industrialista en los grupos dominantes del sector, algo que consideramos clave para comprender las decisiones posteriores influidas por la trayectoria de la dependencia.

En segundo lugar, el impacto de la crisis de 1929, a pesar de su corta duración, abrió una pequeña ventana para promocionar las actividades ligadas al mercado interno, ya que la caída del comercio exterior hizo que las casas comerciales miraran con mayor interés actividades como la industria, para compensar las pérdidas sufridas en las otras actividades. Sin embargo, como indica Douglass North (1993), a pesar de que diversos factores pueden incentivar el cambio institucional, esto está condicionado a la esfera de los costos, por lo que, si las alteraciones creadas por perturbaciones externas no compensan el costo del cabildeo, el cambio institucional no logrará efectuarse, por más que la situación de los empresarios involucrados no sea la óptima. En ese sentido, la crisis de 1929 no creó en el Perú las perturbaciones suficientes como para promover un cabildeo empresarial que alentara la industrialización.

En tercer lugar, si bien la crisis de 1929 generaba un incentivo para proyectar los esfuerzos de las casas comerciales hacia sus inversiones en el mercado interno, el fuerte incremento de la importación japonesa fue el resorte que impulsó la decisión de defender sus cuotas del mercado interno por medio del cambio institucional. A pesar de que el comercio con Japón representaba un porcentaje poco significativo del total de nuestro comercio exterior, la mayoría de sus importaciones eran de textiles de algodón que, gracias a sus bajos precios y las cadenas de distribución creadas por la comunidad inmigrante en el país, constituían una fuerte amenaza para la producción local controlada por las casas comerciales.

En cuarto lugar, el rechazo de los industriales locales evidenció el contenido racial generalizado entre la población contra esta colonia inmigrante.

Tanto por el incremento en la participación de la economía urbana y rural, como por su hermetismo y poca integración, el rechazo se hizo notorio en varias esferas de la sociedad. Esta variable fue clave para legitimar el reclamo de los productores nacionales, lo que les permitió generar consensos con mayor facilidad.

En quinto lugar, las medidas fueron propuestas desde la compañía británica Duncan Fox, una de las dos casas comerciales que tenían mayor participación en la producción local de textiles de algodón. Mediante las gestiones de George Bertie, su representante en la Sociedad Nacional de Industrias, la agremiación de industriales permitió a esta casa comercial canalizar su propuesta hasta el Gobierno, lo que llevó al establecimiento de un sistema de cuotas que limitó la importación japonesa y benefició la europea, sobre todo inglesa, conciliando sus intereses con la industria local y con el comercio exterior.

Finalmente, en sexto lugar, la flexibilidad que mostraron la Duncan Fox y la Sociedad Nacional de Industrias con la importación japonesa poco después de la implementación de las cuotas de importación se explica por la recuperación del comercio exterior, específicamente la exportación agrícola, en la que la Duncan Fox tenía inversiones, por lo cual su interés volvió a dirigirse hacia este tipo de negocios y dejó de lado la protección de la industria local del algodón. Este revés se explica por la trayectoria de la dependencia, ya que la principal articulación de estas casas comerciales con la economía peruana era a través del comercio exterior, por lo que tenían su aprendizaje y ventajas comparativas en dicho sector, de ahí que la inversión industrial fuera secundaria en sus estrategias.

A partir de estas conclusiones, consideramos que es fundamental que la historiografía ponga más atención a la relación empresario-Estado desde una perspectiva que articule la economía con la política (como el enfoque neoinstitucional), con un trabajo de fuentes que permita reconstruir el proceso y, de esta manera, llegar a deducciones que logren analizar este vínculo y comprender su eficiencia. Con ello, podremos acercarnos a conocer mejor la influencia de estos vínculos en el desarrollo de las economías latinoamericanas, la naturaleza de su gobierno y el proceso de legitimación de las élites.

## Referencias

- Albert, B. (1982). Sugar and Anglo-Peruvian trade negotiations in the 1930s. *Journal of Latin American Studies*, 14(1), 121-142. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bértola, L., & Ocampo, J. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Contreras, C. (Ed.). (2011). *Compendio de historia económica del Perú* (tomo IV: *Economía de la primera centuria independiente: anexos*). Lima: Banco Central de la Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos.
- Contreras, C. (Ed.). (2014). *Compendio de historia económica del Perú* (tomo V: *La economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar*). Lima: Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos.
- Desmaison, A. (1935). *El sistema de contingentes en el comercio internacional*. Lima.
- Durand, F. (2004). *El poder incierto. Trayectoria económica y política del empresario peruano*. Lima: Congreso de la República del Perú.
- Industria Peruana*. (1934a). La infiltración japonesa. *Industria Peruana*, p. 405. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1934b). Banco japonés. *Industria Peruana*, p. 408. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1934c). Tratado de Amistad, Comercio y Navegación. *Industria Peruana*, p. 454. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1934d). Petición del comité textil. *Industria Peruana*, pp. 495-6. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1934e). Cuerpo Consultivo de Aranceles. *Industria Peruana*, p. 510. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1934f). Comité textil. *Industria Peruana*, p. 550. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1935a). Decreto de 10 de mayo de 1935. *Industria Peruana*, p. 188.
- Industria Peruana*. (1935b). Superintendencia General de Aduanas. *Industria Peruana*, p. 235. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1936a). Cuotas de importación. *Industria Peruana*, p. 1. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1936b). La industria textil. *Industria Peruana*, p. 7. Sociedad Nacional de Industrias.
- Industria Peruana*. (1936c). Cuotas de importación. *Industria Peruana*, p. 42. Sociedad Nacional de Industrias.
- Lausent-Herrera, I. (1991). *Pasado y presente de la comunidad japonesa en el Perú*. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos.
- Miller, R. (2011). *Empresas británicas. Economía y política en el Perú, 1850-1914*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos.
- Miller, R. (2015). The British commercial houses in Peru and Chile between the two world wars: success and failure. *Estudios de Economía*, 42(2), 93-119. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Molinari, T. (2006). *El fascismo en el Perú: La Unión Revolucionaria, 1931-1936*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales.



En defensa del mercado interno. Importación japonesa y empresarios textiles en el Perú, 1929-1939

- Monsalve, M. (2011). Industria y mercado interno, 1821-1930. En C. Contreras (Ed.), *Compendio de historia económica del Perú* (tomo V: *Economía de la primera centuria independiente*). Lima: Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Portocarrero, F. (2014). *Grandes fortunas en el Perú: 1916-1960*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Quiroz, A. (1990). *Banqueros en conflicto: estructura financiera y económica peruana, 1884-1930*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Seminario, B. (2015). *La economía peruana en la era moderna*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Thorp, R., & Bertram, G. (2013). *Perú, 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Universidad del Pacífico.

