

LOS NUEVOS DUEÑOS DEL PERÚ

Francisco Durand

** (Quehacer, octubre-noviembre 2004)*

La curiosidad reina cuando quienes poseen la riqueza en grado sumo se afanan por demostrar en privado lo que tienen y esconder al público cuanto tienen. La acicatea el hecho que son y se sienten poderosos al extremo y porque esa isla de prosperidad en medio de un mar de pobreza constituye un problema. Los ricos temen ser tocados, rodeados, acosados, abrumados, atacados, o alabados -interesada o sinceramente-, por el pueblo que trabaja o depende de ellos. Por lo tanto, mejor ocultarse.

Poderes ocultos

Lo que sabemos de ellos es poco. La propiedad anda repartida entre varias ramas de las grandes familias, o manejada por holdings -compañías que controlan compañías-, ese ingenioso invento norteamericano de los años 20 para esconder lo que se tiene, y también porque es controlada por muchas corporaciones extranjeras. Si no fuera por la bolsa de valores, y la obligación de reportar al público quien tiene qué -en tanto algún derecho informativo existe para poder comprar acciones-, y de la internet -que socializa la información-, estaríamos en una oscuridad mayor. Aún así, muchas empresas no operan en bolsa y permanecen cerradamente familiares. De otras sabemos poco porque operan en el extranjero. Además, cambian de manos con frecuencia, lo que dificulta un seguimiento.

El Estado ciertamente conoce mucho, sea porque recibe las declaraciones juradas de impuestos, o por contar con información sobre propiedades e inversiones. Pero la guarda celosamente; muy rara vez sale a la luz. No sabemos, por ejemplo, quiénes son los principales pagadores del impuesto a la renta, aunque sospecho que encontraremos nombres como Dionisio Romero Seminario y Pedro Brescia Caferatta, dos conocidos jefes de los grupos de poder económico (GPE) nacionales de mayor peso. Ni siquiera los contratos de estabilidad tributaria, ese ejemplo de privilegios legales en la era de la globalización económica, que obliga a los Estados más que a las empresas, y concede por escrito rentas a los “grandes inversionistas”, contratos a veces abusadamente interpretados, -caso de las eléctricas Luz del Sur y Edelnor-, se publican. Son leyes secretas hechas para los grandes poderes que los demás no deben conocer, menos criticar.

La prensa informa de sus negocios, cierto, pero suele alabarlos en lugar de criticarlos. Si por ahí un periodista audaz, o un director amargado, echan un leña al fuego que consume a quienes critican a los dueños corporativos del Perú, la poca crítica se ahoga rápidamente en un mar de publireportajes y

contracampañas a las cuales se prestan muchos. En tiempos de paz el silencio se paga con publicidad.

Poderes revelados

Pero la curiosidad termina predominando y siempre hay alguien dispuesto a hacer revelaciones. Para satisfacer esa insaciable interés sobre quién posee qué, investigadores amateurs y profesionales, empíricos y científicos, se han esforzado por revelar los secretos mejor guardados de la sociedad capitalista.

Uno de los primeros en hacerlo fue Ricardo Lagos, el actual presidente del vecino país prusiano, quien en 1961 publicó el libro *La concentración del poder económico: su teoría, realidad chilena*. Imprimió cinco ediciones en seis años. Otros le siguieron. En el Perú, Carlos Malpica escribió allá por 1965 el ahora famoso *Los dueños del Perú*.

En esos años el poder de los “barones del algodón y del azúcar”, todavía relucía, a pesar de estar cada vez más a la sombra de las multinacionales, y compitiendo con nuevos empresarios nacionales de origen europeo. El caso más conocido fue el de Luis Banchemo Rossi, el magnate de la pesca al que se le negó entrada en el exclusivo y hereditario Club Nacional. Estos empresarios emergentes blancos siguieron insistiendo en ser invitados a los saraos de las mansiones de Miraflores y San Isidro y los clubes exclusivos, hasta que un general, Velasco, acabó con sus propiedades y abrió las puertas del poder económico a otra generación, quienes de pronto pasaron a ser los más fuertes representantes del sector privado nacional.

Tres ediciones de esta obra famosa se agotaron en dos años. Fue incluso popular entre los propios *dueños*, quienes, según me relatara el propio Malpica, le pedían autógrafos o lo criticaban por haber cometido la terrible omisión de no considerarlos en la lista siendo, según insistían, *vecinos notables*, parte cierta, comprobada de las *grandes familias* de valles alejados.

No han faltado similares esfuerzos en otros países, que muchas veces siguieron la claridad denunciativa e informativa del peruano. Este se limitó a listar familias, haciendas, y empresas, con rigurosidad de ingeniero, descubriendo que la riqueza habla por si misma. En Colombia, Silva Colmenares publicó *Los verdaderos dueños de Colombia* (1977). En otros lares, Hughes y Quintero editaron *Quiénes son los dueños de Panamá?* (1987). En México Concheiro, Gutiérrez y Fragozo publicaron *El poder de la gran burguesía* (1979). Rosario también hizo lo suyo en el Caribe con *Dueños de la República Dominicana* (1988). En el Uruguay, Stolovich, Bértora y Rodríguez sacaron el muy popular libro *El poder económico en el Uruguay actual* (1988). Acevedo lo hizo en la Argentina con *Quién es quién: Los dueños del poder económico* (1990), seguido por Majul, con *Los dueños de la Argentina* (1992).

Volvamos al Perú. En tiempos más recientes, y luego del estéril afán expropiatorio del alocado presidente García en 1987, una ola de información se filtró desde el ejecutivo para atacar a la “nueva oligarquía” liderada por los GPE. El Instituto Nacional de Planificación iba a filtrar información con su última acción de importancia antes de que el presidente Fujimori lo cerrara para siempre. Esos actos audaces fueron seguidos por acuciosas investigaciones del Congreso, desde donde el entonces senador Malpica volvió a la carga con más bríos, exigiendo información y demandando documentos. De allí salió otra generación de sus libros titulada con menos acierto *El poder económico en el Perú* (1989) y publicada en varios tomos. Acompañaron al ya legendario investigador el texto más analítico de Alcorta, *Concentración de capital en el Perú* (1987), con información compilada en la Bolsa de Valores de Lima, y el de Anaya, *Los grupos de poder económico* (1991), basado en datos de Contribuciones. También destacó el esfuerzo multidisciplinario de Campodónico, Castillo y Quispe, investigadores de DESCO, con el sugerente título *De poder a poder* (1993). En cuanto a la adaptación de los GPE a los nuevos tiempos, eso que algunos llaman reingeniería, la obra más elaborada es la de Vásquez, *Estrategias del poder: grupos económicos en el Perú* (2000).

Reconfiguración del poder económico

Dado que un título bueno ayuda a la diseminación de ideas, me atengo a la temprana inspiración malpiquiana. Debemos entender los cambios profundos ocurridos desde 1990. Ese nuevo mapa es fundamental para ubicar a las elites económicas de la sociedad peruana del siglo XXI, quienes se han convertido en el actor político más influyente. Lo dicho no debe sorprender pues en nuestro siglo sucede acá y acullá. Como dijera un multimillonario norteamericano, “es cierto que existe la lucha de clases y la estamos ganando nosotros”.

El análisis del nuevo mapa del poder económico también sirve para contrarrestar la prédica neoliberal vigente, que usa términos vagos como *fuerzas de mercado* y *grandes inversionistas*. Además, insisten en mantener discutibles supuestos teóricos como el del *equilibrio general* y la *competencia perfecta*. Estos conceptos con datos cargados, a los cuales se añade un nuevo, el *ruido político* –que implícitamente admite que no se debe espantar a los inversionistas–, ocultan más que explican la realidad vigente y desvían nuestra atención de la realidad propietaria de nuestro tiempo.

La transformación ocurrida en parte nos asemeja a lo que el país era cuando, antes de la revolución velasquista de 1968, y en plena etapa oligárquica, Malpica sacó su primer libro. El país vivía con un Estado pequeño y una economía dominada por el sector privado nacional, liderada por las grandes familias oligárquicas y algunas multinacionales (MN). A diferencia del pasado, hoy se configura una nueva y dura realidad: existe un predominio sofocante de las MN, combinado con la entrada agresiva de GPE de países latinos, entre los cuales destacan las provenientes del vecino prusiano, y se observa el debilitamiento o

desplazamiento de los GPE nacionales. Este desequilibrio no ha sido todavía revertido con la aparición de nuevas fortunas aunque han emergido algunos aspirantes.

Hoy tenemos un capitalismo más institucional e internacional, mas gerencial también, y definidamente corporativo, que se combina con el remanente de la vieja estructura patrimonial de familias propietarias poderosas de origen rural o urbano. Entre uno y otro momento -1965, 1995-, como se ilustra en el gráfico No. 1, el país ha ido pasando por ajustes y transformaciones sucesivas que al principio apuntalaron al Estado y el capital nacional. Luego -1975, 1985-, caminaron en dirección opuesta, hacienda a un lado tanto al Estado como al capital nacional, mientras las nuevas EM se “adueñan” del país. Este desequilibrio es más fuerte en el Perú que otros países, aunque no es único. Bolivia, Ecuador y Argentina se le asemejan.

Seis procesos

Desde 1990, año en que entra Alberto Fujimori al poder, varios procesos internacionales y nacionales económicamente determinantes y determinados - globalización, privatización, oligopolización, reprimarización, desnacionalización, consumismo-, se desataron sin mayor resistencia. Luego Alejandro Toledo y Pedro Pablo Kuczynski, su ministro de economía vinculado a Wall Street, lo profundizan, aunque enfrenta mayores dificultades al aparecer diversos focos de protesta social. Los seis procesos han reconfigurado el poder económico y las relaciones inter-clase e intra-clase en el Perú.¹

Se trata, primero que todo, de la llamada globalización económica. Este megaproceso está dirigida por las EM, comandada por el Grupo de los 7 (EUA, Canadá, Japón y los cuatro grandes europeos) y los organismos financieros internacionales. La triada del poder mundial busca “civilizar” al mundo para crear un solo mercado mundial de capitales, mercancías, conocimiento, y en menor medida de fuerza de trabajo, que operan con reglas más a o menos similares y que es tutelado militarmente.

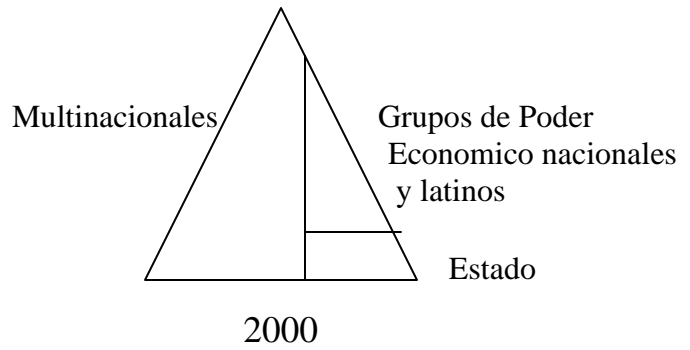
La globalización se acelera a escala nacional con políticas económicas neoliberales y a nivel continental con tratados de libre comercio. Ambos influyen en privatizar más la economía, que es el segundo proceso desatado, y que redefine el conflicto capital-trabajo al mismo tiempo que abre otros nuevos. Esta predominio hegemónico de la propiedad privada conduce al achicamiento del Estado y al arrinconamiento extremo de la vieja propiedad comunitaria andina y amazónica. A medida que las corporaciones buscan materias primas en los lugares más apartados para extraer minerales, gas, petróleo, madera, plantas, o animales exóticos, la privatización llega a todos los rincones, hecho que genera

¹ Para un estudio más detallado, ver del autor “Fuego y humo: reconfiguración de la clase empresarial y cambios políticos en la globalización”, Aportes al Debate No. 11, Fundación Friedrich Ebert (2004).

resistencias y protestas. Y en tanto los nuevos dueños se apropian de los servicios públicos, enfrentan críticas y hasta rechazo de los usuarios.

La política de privatización de empresas estatales, combinada con el enorme poder financiero, y la mayor capacidad competitiva, de las grandes corporaciones, que “te quiebran o te compran”, han dado lugar a una estructura oligopólica. Este tercer proceso implica que cada vez menos unidades producen una mayor cantidad de bienes y servicios en ramas claves de la economía: financiera, minera, energética, industrial de exportación, comunicaciones. La nueva estructura corporativa tiene la enorme limitante de no generar mayores eslabonamientos con la economía local y ser muy intensiva en capital: tiende a generar poco empleo directo e indirecto. Además, una vez que se logra “la captura del Estado”, la nueva clase corporativa pierde interés en las reformas institucionales. Esto es algo que, como diría Julio Cotler, no se ha dicho, y por lo mismo conviene insistir: evita adrede la creación de una tecnoburocracia pues cuestionaría el rol de los asesores privados y los grandes estudios de abogados, que participan en el diseño de normas en calidad de consultores.

Grafico No. 1. Cambios en la cúpula del poder económico según tipos de propiedad: 1965 a 1999



La reprimarización, el cuarto proceso, ocurre con la apertura de una economía rica en recursos naturales y pobre en salarios, incentivada por el propio Estado, que abandona el desarrollo industrial nativo y privilegia, vía contratos de estabilidad jurídica, y concesiones tributarias, los megaproyectos primario-exportadores. Con ello, la economía vuelve sobre su eje colonial y republicano temprano, aunque combinada con algunas exportaciones industriales, mayormente concentrada en el área textil y de confecciones.

Como consecuencia de los procesos anteriores, ocurre un quinto que también es preocupante: se desnacionaliza la economía peruana. Por primera vez desde la colonia, la riqueza del país no está mayormente en manos de nacionales ni volverá a ser recuperada, al menos no en el futuro inmediato. Lo dicho no quiere decir que los grandes capitalistas nacionales hayan dejado de existir, sino más bien que ha ocurrido, según los casos, una quiebra y un desplazamiento que ha puesto a los GPE peruanos en un lugar menos importante.

Antes se les podía denominar grandes GPE. Hoy algunos siguen siendo grandes -caso de Romero y Brescia-, pero son cada vez menos. Como algunos de sus gerentes me lo admitieron en conversaciones sostenidas, comparado al poder acumulado por EM y algunos GPE latinoamericanos, los grupos peruanos que quedan están en la categoría de “medianos”. Ello representa un problema en la medida que la ausencia de casos de éxito nacional debilita al modelo, le impide a los nuevos dueños del Perú alcanzar legitimidad y dificulta elaborar un “proyecto de desarrollo”, pues este no puede venir de las EM sino del Estado y las empresas nacionales, que ahora está subordinadas.

Finalmente, el sexto proceso es la implantación tipo injerto de un estilo de vida basado en logos, que incorpora a todos a un patrón de consumo dictado por las MN, y a otro de información global manejado por las corporaciones de comunicaciones, que justifica el actual orden internacional. En los rincones más remotos va imperando lo moderno sobre lo tradicional, la economía de mercado sobre la de subsistencia. De ese modo se incorporan todos los pueblos y clases al mercado, así no tengan los ingresos como para satisfacerlo. Con ello se borra la distinción entre necesidades y deseos. Al mismo tiempo, las multitudes usan la red para conectarse. Tienden a reproducir sus propios valores culturales articulando la ciudad y el campo, el país y el mundo, lo que facilita formas de resistencia cultural y hasta de protesta cibernética.

Cada proceso, por tanto, tiene sus propias limitantes y genera contradicciones.

Desnacionalización

El proceso de desnacionalización de la economía es un aspecto que conviene analizar en más detalle. Ha ocurrido una entrada masiva de capital extranjero

atraída primero por las políticas de privatización acelerada de empresas estatales -a partir de 1994, con la venta de Telefónica-, y luego por las oportunidades de nuevas inversiones mineras, energéticas y financieras –banca y pensiones-, y en el area de servicios públicos –luz, telefonía, puertos, aeropuertos-. Este proceso se acelera en la crisis de 1998, que desplaza con más fuerza al capital nacional debido a la abrupta salida masiva de capitales – US\$500 millones en una semana- que quiebra el espinazo de casi toda la banca nacional -Wiese, Latino, y muchos otros menores-, lo que la concentra y desnacionaliza más. También por la caída de la actividad de obras públicas que pone en problemas a los grupos constructores –Graña y Montero, Piazza-. Este nuevo mapa de poder se revela en el ranking de las principales empresas del país que se presenta en el cuadro No. 1. Queda en claro quien manda. Añadamos que las inversiones extranjeras recientes en el Gas de Camisea y Las Bambas refuerza ese predominio exógeno.

CUADRO No. 1. RANKING DE 30 PRIMERAS EMPRESAS ORDENADAS SEGUN VOLUMEN DE VENTAS (en millones de nuevos soles), 2004

Ranking	Empresa	Tipo de empresa EMN o GPE nacional o latinoamericano	Ventas (millones de Nuevos Soles)	Empleados
1	Telefónica	EMN	4,238,284	5,325
2	Refinería La Pampilla	EMN	2,793,487	334
3	Souther Peru CC	EMN	2,040,378	4,432
4	Minera Yanacocha	EMN/G.	1,639,300	n.d.
5	Occidental Petroleum	Benavides	1,511,552	508
6	Perupetro	EMN	1,463,540	n.d.
7	Alicorp	EMN	1,400,422	1,565
8	Mobil Oil	G. Romero	1,146,355	176
9	Shell	EMN	1,025,615	134
10	Luz del sur	EMN	940,446	651
11	San Ignacio de M.	EMN	931,065	1,661
12	Cargill Peru	G. Arias	923,665	43
13	Backus	EMN	895,905	n.d.
14	Edelnor	G. Bavaria	890,361	772
15	Peruana de	(Col).	854,594	53
16	Combustibles	EMN	852,220	n.d.
17	Barrick	Nacional	682,462	1,340
18	Ferreyros	EMN	661,333	1,984
19	Molinos Mayo	G. Ferreyros	659,160	850
20	Gloria	EMN	656,275	660
21	GyM	G. Rodriguez	630,731	980
22	Química Suiza	G. Graña y	620,923	24
23	Repsol YPF	Montero	590,187	2,537
24	Santa Isabel	EMN	553,367	237
25	supermerc.	EMN	541,768	353
26	Nestle	EMN	535,511	n.d.
27	Procter & Gamble	EMN	524,867	544
28	Saga Falabella	EMN	513,246	85
29	Refinería de Zinc-	G. Falabella	488,619	418
30	Cajam	(Chile)	485,050	345
	Consorcio Minero	EMN		
	Minsur	EMN		
	Cementos Lima	G. Brescia Familia Rizo Patrón		

Fuente: Lanota. Com de Colombia, Abril 19, 2004. <http://lanota.com/cifras/pe/real>.
Elaboración propia

La desnacionalización se revela no solo en ramas antes importantes como la manufactura, sino entre los GPE peruanos, que han perdido posiciones en la punta de la pirámide o que, simplemente, han dejado de existir en el shock competitivo. Es una constatación interesante. De las 30 empresas con mayor volumen de ventas al 2003, un total de 19 son MN, en una importante un GPE nacional es copropietario -Yanococha, Benavides-, dos son GPE latinoamericanos -Chile, Colombia- y solo ocho pertenecen a GPE nacionales -Brescia, Ferreyros, Romero, Rodríguez, Graña y Montero, Benavides, Arias- o a las grandes familias -Rizo Patrón-. Observemos que de los 25 gigantes para los cuales se tiene información de empleo, el promedio alcanza a la modesta cifra de 1,040 empleados. Pies de barro tiene el gigante.

La desnacionalización extrema de las bases del poder económico se explica por una serie de razones, entre las que destacan las siguientes:

a) Comparado a países de similar tamaño, el Perú tuvo un desarrollo industrial más reciente y débil que otros. Cuando el Estado en 1968 finalmente se decidió a industrializar, privilegió la empresa estatal e impuso controles y reformas en la propiedad y el trabajo que dieron señales contradictorias al industrial nacional, inhibiendo su rol. Cuando llegó la apertura en 1990 no se había desarrollado mayormente, lo que confirma que los países de desarrollo tardío tienden a ser más vulnerables a la globalización.

b) El Perú es uno de los países latinoamericanos que, con la probable excepción de Argentina, ha ido de crisis en crisis, a promedio de más de una cada diez años, coincidiendo fatídicamente en los años ocho, -1968, 1978, 1983, 1988, 1998-, proceso que ha generado un fuerte debilitamiento del capital nacional, haciéndolo más vulnerable al shock competitivo. Ha existido más destrucción masiva que la “destrucción creativa” que predicen los neoliberales.

c) El gobierno de Fujimori, en particular los ministros Boloña y Camet, pusieron en marcha una de las liberalizaciones económicas más extremas de América Latina, la segunda después de Bolivia. Este proceso favoreció a los grandes inversionistas y el capital extranjero con bajas contribuciones y rentas de tipo tributario, que desnivelaron la cancha a favor de la nueva clase corporativa, predominantemente extranjera.

d) El capitalista peruano se caracteriza por un fuerte patrimonialismo: la predominancia del capital familiar y la ausencia de gerentes no propietarios fuertes. El familismo en varios casos los hizo más vulnerables a la competencia de las corporaciones extranjeras más competitivas pues no tenía, salvo excepciones, ni el conocimiento ni los reflejos para enfrentarlo. Varias crisis de sucesión llevaron a la caída o debilitamiento de GPE nacionales -Lanata Piaggio, Delgado Parker, Arias Dávila-.

La trayectoria errática de éxito de algunos, resultados discutibles en otros, y fracaso empresarial de muchos, que comienza en 1990, se resume en el cuadro No. 2. Nos indica que de los Doce Apóstoles quedan prácticamente solo tres grandes -Romero, Brescia y Benavides de la Quintana- más dos en calidad de medianos -Raffo, Ferreyros-. Nicolini fue absorbido por Alicorp del grupo Romero. Olaechea vendió su brazo financiero al Sudameris. Lanata fue absorbido por Bentin, quién a su vez perdió el control de Backus a manos del el grupo colombiano Bavaria. Picasso y Wiese quebraron en la crisis de 1998. Delgado Parker ha quedado debilitado por pleitos de sucesión al morir uno de los hermanos y enfrentarse el resto. Entre los grupos emergentes menores, los fortalecidos son básicamente dos -el grupo lácteo y cementero de los Rodríguez, y el comercial de Wong-. Ambos resistieron bien la competencia internacional, saliendo adelante en la “guerra de las leches” y la “guerra de los supermercados”. Varios han quedado debilitados -el pesquero Galski, los constructores Graña y Montero y Piazza-. Con la quiebra financiera nacional de 1998 se debilitaron Lucioni -Banco Orión- y varios otros, incluyendo el grupo judío-peruano de los Levy. Igual le pasó a Galski, que perdió su brazo financiero con la quiebra del NBK. Curiosamente, los grupos de origen chino, han podido salir adelante, caso del grupo comercial importador Wu y de Wong, ya mencionado.

**CUADRO No. 2. DESAPARICION PROGRESIVA DE LOS “DOCE APOSTOLES” Y
OTROS GRUPOS MENORES, 1986-2004**

	1986	1996	2004
Los Doce Apóstoles:			
1. Benavides (Buenaventura) (asociado a EMN)	x	x	x
2. Bentin (Backus) por Bavaria	x	x	comprado
3. Brescia (Minsur, Rimac) EMN)	x	x	x (asociado a
4. Delgado Parker (Panamericana) debilitado)	x	x	x (muy
5. Ferreyros (E. Ferreyros)	x	x	x
6. Nicolini (Nicolini Hnos.)	x	absorbido por Romero	
7. Lanata Piaggio (Pilsen)	x	absorbido por Bentín	
8. Olaechea (Tacama, Bco de Lima) vende banco	x	x	
9. Picasso Salinas (Vista Alegre) parcial	x	x	quiebra
10. Raffo (San Cristobal)	x	x	x
11. Romero (BCP, Alicorp)	x	x	x
12. Wiese (AF. Wiese, Bco Wiese) quiebra banco	x	x	
Otros GPE peruanos:			
13. Arias (San Ign. de Morococha) comprado por EMN	x	x	
14. Galski (Sindicato Pesquero)	x	x	debilitado
15. Graña y Montero	x	x	debilitado
16. Lucioni (Carsa) banco	x	x	quiebra
17. Piazza (Cosapi)	x	x	debilitado
18. Rodríguez (Gloria) x	x	x	
19. Wong (E. Wong, Paramonga)	x	x	x
20. Wu (Yi Chang) x	x	x	

Fuentes: varias. Elaboración propia.

Para muestra, un grupo

Para no cargar la mano al pesimismo, veamos un caso exitoso. El grupo Romero es uno de los que ha capeado bien el temporal competitivo, fortaleciéndose en el campo financiero -aunque perdiendo su presencia en los lucrativos y seguros fondos de pensiones-, en el industrial, y en la economía de exportación. El mapa actualizado de este megagrupo, elaborado principalmente en base a un trabajo del investigador japonés Tatsuya Shimuzu –IDE, Tokio- y otras fuentes, se observa en el Gráfico No. 2.

La modernización y fortalecimiento del gigante agroalimentario Alicorp ha estado comandada por un gerente, Leslie Pierce. Su poder es inmenso. Alicorp es el resultado de varias fusiones y absorciones que comenzaron con Anderson Clayton en los 70 –ahuyentado por Velasco- la quiebra de Nicolini a principios de los 90 –endeudada con el BCP-, y la compra del grupo La Fabril fines de los 90 –cuando el grupo argentino Bunge & Born se restructure y se retira del Perú-. Cada una de esos conglomerados fue en su momento un GPE, así que se pueden imaginar el poder corporativo del que estamos hablando: son cuatro grupos en uno. La salida del grupo chileno Luchetti el 2002 ha fortalecido su presencia en el ramo harinero. Buena fortuna hasta ahora.

Luego está el BCP, modernizado bien, enfrentando la competencia española, invirtiendo en el exterior -Bolivia, El Salvador, Chile, Colombia, EUA-, y creando holdings en el exterior que controlan la propiedad de este banco. El BCP es a su vez un grupo de poder, en tanto controla varias compañías. El 2004 compró incluso el Banco Santander Central Hispano, que se batió en retirada por decisiones ajenas al Perú que se tomaron en Madrid. Dionisio Romero, y un hábil gerente, Raymundo Morales, han sido responsables de tal evolución. Hoy el BCP es considerado uno de los mejores bancos de Latinoamérica.

El complejo textil algodónero y aceitero se mantiene con Textil Piura y Universal Textil, Palmas del Espino e Industrial del Espino. Pero lo más importante, asunto que preocupa a la Federación de Trabajadores Portuarios, es que Romero ha armado de a pocos un complejo exportador y de transporte que incluye almacenes, empresas aduaneras, puertos, navieras y compañías de aviación. Ganó el Puerto de Matarani siendo único postor, comparten el de Arica con los grupos chilenos Claro y Appen, y se alistan a dar la pelea por adquirir el premio mayor: el Callao. También poseen Aerotransporte, la empresa de los aviones que han transportado interesadamente a varios presidentes –García entre ellos-, muchos políticos –sobretudo en las campañas- y al propio Vladimiro Montesinos -al que se le facilitó su salida cuando se fue rumbo a Panamá el fatídico mes de septiembre del 2000-.

Es así que Romero, el antiguo hacendado algodónero piurano que figuraba en un lugar modesto cuando Malpica sacó su primero libro, es hoy, por derecho propio, buen aprovechamiento de circunstancias, gracias a un persistente apoyo

del Estado, y buenas relaciones con todos los gobiernos, en los cuales siempre lograron “colaborar” -colocando a sus gestores o gerentes en altos niveles decisorios, principalmente el MEF-, uno de los grandes dueños del Perú.

Dionisio aún conserva sus instintos empresariales y su sangre fría para los negocios y la política. La manera como derrotó limpiamente el intento expropiador bancario de García es su mejor logro. Pero este cocodrilo fue sacudido el 2000 cuando el Congreso se atrevió a sacar el vladivideo con su conocido Montesinos, el mismo personaje que asesoraba a narcos en Tocache, donde se encuentra otra empresa del grupo, Palmas del Espino. El asunto del vídeo trajo y trae cola. La pérdida de reputación del gran Dionisio fue tan fuerte que incluso sus socios extranjeros en Credicorp cuestionaron su liderazgo. Esa crisis sorda, que sacudió al grupo y su mundo de relaciones internacionales, llevó a adelantar el recambio generacional. El hijo único del gran jefe, Dionisio Romero Paoletti, pasó al mando de Alicorp, mientras el alicaído padre se mantuvo en el BCP. Allí se quedó capeando la crisis: fraguando un costoso cambio de imagen –con nuevos colores institucionales-; cambiando, para manejar su juicio por tráfico de influencias, de sala y de juices; y armando con Rafael Rey, uno de sus gestores, una sospechosa campaña de acoso al agonizante régimen toledista, quien todavía deja actuar a los juices anticorrupción.

Dueños peruanos

La trayectoria del grupo Romero nos muestra ciertos rasgos interesantes; está más internacionalizado que antes, bien posicionado en la banca, con propiedad asegurada por holdings en el extranjero, que la protegen de cualquier veleidad expropiatoria; tiene importantes socios estratégicos en Chile con los cuales busca compartir el manejo comercial exportador del Pacífico sur; y ha manejado bien los retos de la sucesión compartiendo el poder con gerentes. Queda por ver qué pasara cuando Dionisio padre finalmente se retire.

No es el único dueño del Perú que tendrá que enfrentar los retos que el tiempo exige a las grandes familias. En el caso de los Brescia, probablemente el más rico, Alex Fort Brescia, se perfila como sucesor y pronto habrán cambios mayores. Los Rodríguez Banda no tienen aún a nadie en el relevo, pero todavía le quedan años por delante a los dos hermanos que heredaron y expandieron el negocio camionero del padre. El grupo platero de los Benavides de la Quintana sigue liderado por Don Alberto, pero ya Roque se perfila como sucesor y pronto asumirá el mando con su hermano. Juega además a la política con el APRA. Los Wong cuentan con los hijos de Don Erasmo, todavía jóvenes y bien entrenados. Con los Raffo, como con los Wu, las empresas se han abierto a miembros de las nuevas generaciones pero manteniéndose el liderazgo de los viejos jefes. Ferreyros hace tiempo que está dirigida por Oscar Espinoza, un gerente con más peso y maña que el sucesor. Olaechea ha encontrado un nuevo líder familiar que está promocionando el único vino peruano competitivo además del pisco.

La suerte de los dueños peruanos del Perú, hoy en posición minoritaria si uno ve el panorama de conjunto de la economía peruana, dependerá del mercado, y también de la capacidad de adaptación al cambio de las nuevas generaciones propietarias que, o tendrán que compartir el poder con gerentes, o deberán dejarlos al mando. El capitalismo actual ha generado el conocimiento como un factor de producción más y ello implica reclutar más allá de las grandes familias. No hay otra, y todo dependerá del grado de talento empresarial en las familias que, como sabemos, tiende a disminuir.

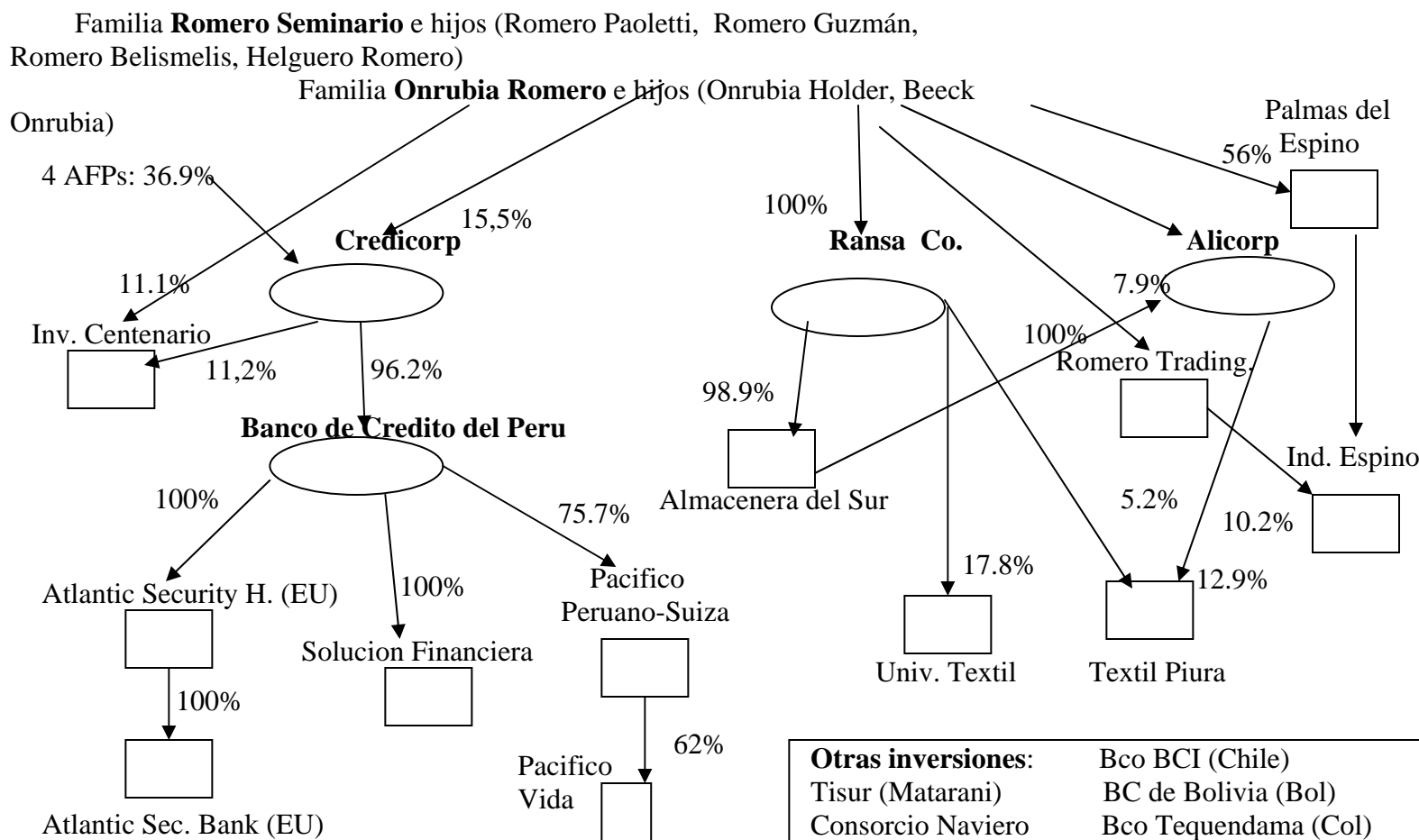
Mientras tanto queda por ver si el nuevo modelo económico dará lugar a nuevas generaciones de empresarios competitivos con capacidad para formar con el paso del tiempo grandes conglomerados que compitan por la hegemonía perdida. Queda también por ver si los GPE peruanos desarrollaran una visión del país y una capacidad de manejo que vaya más allá de la renta y los privilegios.

Será esa la intención de Roque Benavides y Raymundo Morales, dos prominentes miembros del Patronato, de colocar a Felipe Ortiz de Zeballos, "su rector", al mando de la Universidad del Pacífico? Porque ciertamente ese

liderazgo no va a venir de Nueva York, Madrid, Toronto o Londres, ni puede hacerse sin intelectuales y técnicos.

Los nuevos dueños del Perú peruanos deberían ser algo más que propietarios. En eso, el país sigue esperando porque la fortuna genera obligaciones. De no ser así, se trata de un predominio inmerecido.

Grafico No. 2. El grupo Romero al 2004.



Elaboracion propia.
Fuentes: T. Shimizu, CONASEV, y *Peru: The Top 10,000 (2001)*.