

ECONOMÍA

Revista del Departamento de Economía
Pontificia Universidad Católica del Perú

Volumen XXVII, n.^{os} 53-54, junio-diciembre 2004

Contenido

Artículos	Área de Libre Comercio para las Américas: ¿emulación integracionista y construcción de actores? JAVIER IGUÍÑIZ ECHEVERRÍA	9
	Divergencia y convergencia regional en el Perú: 1978-1992 EFRAÍN GONZALES DE OLARTE Y JORGE TRELLES CASSINELLI	35
	<i>El centro y la periferia</i> , una aproximación empírica a la relación entre Lima y el resto del país GIOVANNA AGUILAR Y GONZALO CAMARGO	65
	¿Cuál es el destino de los países abundantes en recursos minerales? Nueva evidencia sobre la relación entre recursos naturales, instituciones y crecimiento económico CECILIA PERLA	99
	Country Risk: an empirical approach to estimate the probability of default in emergent markets GONZALO CAMARGO CÁRDENAS Y MAYKO CAMARGO CÁRDENAS	173
	Indicadores líderes, redes neuronales y predicción de corto plazo JAVIER KAPSOLI SALINAS Y BRIGITT BENCICH AGUILAR	213
	Competencia y circulación de las elites económicas: teoría y aplicación al caso del Perú ADOLFO FIGUEROA	255
Reseñas	Blim, Michael, <i>Equality & Economy. The global challenge</i> HÉCTOR OMAR NOEJOVICH	295

Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp. <i>Industrialización y estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra</i> LUIS MIGUEL ESPINOZA BARDALES	300
Quiroz, Alfonso W., <i>Domestic and foreign finance in modern Peru 1850-1950. Financing visions of development</i> MATTEO STIGLICH	306
Vásquez Huamán, Enrique, <i>Estrategias del poder. Grupos económicos en el Perú</i> JUAN CARLOS SOTO	309

Competencia y circulación de las elites económicas: teoría y aplicación al caso del Perú¹

Adolfo Figueroa²

RESUMEN

En el presente estudio se busca entender el comportamiento de las elites económicas. Y para lograrlo, en este documento se presentan dos teorías relacionadas, una sobre las redes sociales y la otra sobre las elites económicas. Las mencionadas teorías se construyen en un contexto de dos tipos diferentes de sociedades capitalistas, que corresponderían al Primer Mundo y al Tercer Mundo. A continuación, en el documento se examinan los datos empíricos del Perú para ver si estos son consistentes con las predicciones de la teoría de la elite; efectivamente, sí lo son. A pesar de que las pruebas estadísticas están todavía pendientes de aplicación, la teoría de las elites económicas parece promisoría para explicar algunos hechos del Tercer Mundo. Las elites económicas no circulan en forma endógena y, adicionalmente, reformas en la combinación mercado/estado de la economía no inducen a esta circulación. Si el crecimiento económico depende de la competitividad de la economía, lo que a su vez depende de unas elites más emprendedoras, se requieren políticas para ayudar a la circulación de las elites (competencia en esta esfera, una meta-competencia).

ABSTRACT

This study aims at understanding the behavior of economic elites in the Third World. Because economic elites concentrate the property of physical capital in society, their actions influence the living conditions of the masses. The literature on the elite's behavior is, however, very limited. This study is an attempt to take some steps to fill this gap. The behavior that is emphasized is the investment in social capital. A theory of social networks is thus proposed. A prediction of the theory is that the accumulation of social capital depends on the same set of factors that explain the accumulation of physical capital. Therefore, the economic elites do not circulate endogenously. The case of Peru is examined in the light of this theory. The results show consistency with the predictions of the theory. The conclusion of this study is not in accord with the usual optimism laid down on social capital as the instrument for economic development of the masses.

¹ Documento original en idioma inglés, expuesto en la "Conferencia sobre Regulación, Competencia y Distribución del Ingreso: Experiencias Latinoamericanas" organizada por la Universidad de Illinois, Universidad de Manchester y Universidad de Sao Paulo, Paraty (Brasil), entre el 18 y 21 de noviembre del 2005. La traducción al castellano estuvo a cargo de Jan-David Gelles, profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

² Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Introducción

Las elites económicas constituyen el núcleo de la clase capitalista. Sin embargo, el comportamiento de las elites económicas está relativamente poco estudiado en la literatura. Por ejemplo, el tema de la movilidad social no incluye estudios sobre el grado de movilidad hacia la cumbre de la pirámide social. ¿Están protegidas las elites frente a los recién llegados? ¿Está esa protección basada en barreras naturales o acaso está construida por las propias elites? En general, ¿qué hacen las elites económicas para mantener su posición social? ¿Qué cambios, si los hay, ha traído consigo el proceso de globalización y liberalización en la circulación de las elites y en la competencia? Ese tipo de preguntas son las que se pretenden responder en el presente estudio, teórica y empíricamente.

Las construcciones teóricas por presentar están basadas en dos supuestos generales sobre las economías capitalistas. En lo que respecta al sistema de mercados, se asume que estas economías operan tanto con mercados walrasianos como con mercados no walrasianos. El mecanismo de racionamiento funciona a través de los precios en el primer caso y a través de las cantidades en el segundo.

El segundo supuesto se refiere a la existencia de dos tipos de sociedades capitalistas que difieren entre sí en sus condiciones iniciales. Los individuos que participan en el proceso económico están dotados de activos económicos y sociales. De acuerdo al grado inicial de desigualdad en las dotaciones individuales de estos activos, bajo los cuales las sociedades nacieron al capitalismo, se distingue entre dos tipos de economías capitalistas. La sociedad relativamente menos desigual recibirá el nombre de *sociedad epsilon* y la que es relativamente más desigual recibirá el nombre de *sociedad sigma*. Los activos económicos, políticos y culturales están distribuidos en forma desigual entre los individuos de la sociedad sigma, por razón de un episodio fundacional caracterizado por una conquista o colonización de las poblaciones que habitaban su región geográfica. El legado de dominación colonial es tal que los descendientes de las poblaciones aborígenes están sujetos a exclusión política y cultural. Los países del Primer Mundo, supuestamente, se parecen a la sociedad epsilon y los países del Tercer Mundo a la sociedad sigma (Figueroa 2001a).

En la sociedad ϵ , la movilidad social debería ser muy significativa. En esa sociedad, uno esperaría que los individuos no hereden su posición en la distribución del ingreso. La matriz de transición entre generaciones debería mostrar una tendencia hacia la igualdad en la distribución de los ingresos. El proceso de distribución del ingreso sería similar al proceso biológico estudiado por Francis Galton sobre la relación entre la altura de los niños y la de sus padres. Como sabemos, Galton demostró que, con el paso del tiempo, “hay una regresión hacia la media”; vale decir que, a través de las generaciones, las alturas tienden hacia la igualdad.

En el Primer Mundo, sin embargo, el grado de movilidad social todavía es algo que está en debate. Los estudios empíricos iniciales de los ingresos intergeneracionales de padres e hijos tendieron a demostrar que la correlación era, de hecho, muy baja. Así, basado en estudios hechos en Europa y los Estados Unidos, Gary Becker concluyó que la “regresión hacia la media en los ingresos en los países ricos parece ser rápida [...] en todos esos países, los bajos ingresos no se transmiten de los padres a los hijos” (Solon 1992: 394).

Un estudio detallado basado en una muestra de residentes de Connecticut (EEUU), que utilizó el enfoque de matriz de transición, cuestionó aquella visión y mostró que los hijos tienden a ocupar las posiciones de sus padres en la distribución del ingreso (Menchik 1979). Estudios más recientes para el caso de Estados Unidos indican que la correlación entre los ingresos de los padres y los de sus hijos son positivos y muy superiores a los cálculos mostrados en los estudios previos (Solon 1992; Zimmerman 1992). La conclusión de esos estudios es que la movilidad intergeneracional del ingreso en los Estados Unidos es más débil que lo que sugerían los estimados previos. No existen, al parecer, estudios similares para países del Tercer Mundo.

En este artículo se introduce la red social como otro componente de las dotaciones de recursos de los individuos. La definición adoptada aquí es la siguiente: la red social es el tamaño y la fuerza del conjunto de relaciones personales del individuo. La red social constituye un activo porque le permite al individuo tomar ventaja de las oportunidades económicas. Se asume adicionalmente que las redes sociales están

distribuidas de forma desigual entre los individuos. El tema central de este artículo es el rol que juegan las redes sociales en la reproducción de la desigualdad inicial.³

El contenido de este artículo se puede resumir de la siguiente manera. La teoría de las redes sociales se desarrolla en la sección 1 y la teoría de las elites, en la sección 2, donde el contexto macro se refiere a una sociedad ϵ . Estas teorías se presentan para una economía σ en la sección 3. Las predicciones empíricas de la teoría de las elites en una sociedad σ se confrontan, como una primera aproximación, con los datos para el Perú. En la sección 4 se presentan los principales resultados. El artículo termina con una sección de conclusiones.

1. Una teoría de las redes sociales en una sociedad ϵ

En la economía estándar, el intercambio de mercado constituye un tipo particular de relación social. Es impersonal y no requiere lazos sociales adicionales más allá del intercambio de bienes. Para estar seguros, el intercambio de mercado se define por sus cuatro principales características: (1) es voluntario; (2) es impersonal; (3) el motivo subyacente de los individuos para intercambiar bienes es el interés propio; (4) el único limitante que enfrentan los individuos para intercambiar bienes es su dotación de recursos. Las implicancias principales de este tipo de intercambio incluye: (a) un precio relativo único prevalecerá para todas las personas en el intercambio de cada par de bienes; (b) el balance de cada intercambio es cero.

Además de los intercambios de mercado, la gente es sociable, entabla amistades y contactos sociales. ¿Hay alguna motivación *económica*

³ Hay que hacer una distinción entre *red social* y *capital social*. Este último concepto se refiere al grado de confianza existente entre los individuos en un grupo social; luego, algunos grupos generan una alta confianza (operan con bajos costos de transacción), mientras que otros generan una baja confianza (operan con altos costos de transacción). La literatura sobre el capital social es vasta (véase Coleman 1990; Putnam 1993). En el presente artículo el *capital social* es un rasgo de las redes sociales, como se demuestra más adelante. En un nivel agregado, la sociedad debe ser vista como una gran red social, donde el grado de confianza y los correspondientes costos de transacción dependerán muy probablemente del grado existente de desigualdad.

subyacente en esos contactos sociales? En la teoría aquí propuesta se asume que las redes sociales generan un retorno económico. Las actividades dirigidas a construir y mantener las redes sociales son parte de la lógica económica de los individuos, porque las redes sociales generan un retorno económico. La motivación del interés propio es la que induce a los individuos a buscar redes sociales.

Pero, ¿por qué necesitarían los individuos tener amigos en una economía de mercado? Está claro que la amistad no puede generar retornos económicos significativos en una situación de mercados walrasianos perfectos –donde participan un número grande de compradores y vendedores, todos son tomadores de precios, todos cuentan con información perfecta, y donde el precio de un bien es el mecanismo de racionamiento que sirve para asignar las cantidades de bienes entre los compradores y los vendedores.

En el caso de mercados no walrasianos, donde el mecanismo de racionamiento está basado en las cantidades, creándose de esa manera exclusiones, tener amigos puede ayudar al comprador o al vendedor a tener acceso a esos mercados. Los mercados no walrasianos surgen por la naturaleza particular de algunos bienes, como las normas sociales que pueden determinar un precio de mercado fijo, información asimétrica, o dotaciones mínimas de recursos necesarias para realizar una transacción.

En particular, los mercados laborales, de crédito y de seguros operan en forma no walrasiana. Debido a que esos mercados son muy significativos en la reproducción de la desigualdad, se les denominará *mercados básicos* aquí. El supuesto es que existe una jerarquía de mercados en el sistema de mercado y que los mercados básicos ocupan la parte superior del ordenamiento. No todos los mercados tienen la misma importancia en los procesos de producción y distribución. Los individuos, por lo tanto, necesitan relaciones sociales (amigos y redes sociales) para participar en los mercados básicos.

Hay entonces que notar que la característica del intercambio de mercado como una relación social impersonal de la economía estándar corresponde únicamente a los mercados walrasianos. Los mercados no walrasianos requieren relaciones personales y redes sociales. Sin

embargo, tanto los mercados walrasianos como los no walrasianos comparten las otras características del intercambio mercantil indicadas anteriormente.

En otros casos, los mercados no existen. Tomemos el caso de la protección contra riesgos. El mercado de seguros está limitado únicamente a transacciones de riesgos asegurables. Los riesgos que no son asegurables en el mercado requieren de algún otro tipo de solución, basado en las redes sociales. Por lo tanto, las fallas del mercado –incluyendo aquí a bienes que son transados en mercados no walrasianos y bienes para los cuales no existen mercados– inducen al desarrollo de redes sociales.

Las fallas del mercado pueden ser resueltas a través de la intervención del estado. El bien en cuestión puede ser retirado del mercado y distribuido a la gente en la forma de un bien público. El supuesto que se hace acá es que la oferta de bienes públicos siempre es limitada y no puede resolver las fallas del mercado, así la oferta de bienes públicos fuese neutral con respecto a la desigualdad. Las fallas del estado también inducen a la formación de redes sociales.

Otra manera de resolver la falla del mercado y la falla del estado es a través de intercambios fuera del mercado. ¿Qué formas puede adoptar este intercambio? Consideremos el intercambio recíproco: la gente intercambia bienes, sujeto a normas de reciprocidad, que se refiere al intercambio de favores a través del tiempo. Expresiones como “hoy por ti, mañana por mí” (*“you scratch my back and I’ll scratch yours”*, en inglés) sirven para ilustrar la lógica del intercambio recíproco.

Al igual que en el caso del intercambio mercantil, el intercambio recíproco sigue siendo voluntario y está basado en una motivación de interés propio del individuo. Pero en contraste con el intercambio de mercado, el intercambio recíproco incluye como norma la reciprocidad como otra limitación. El intercambio recíproco opera bajo relaciones sociales de tipo personal, lo que requiere una red social. Las implicancias del intercambio recíproco incluyen: (i) los precios relativos en el intercambio de bienes no necesariamente tienen que ser uniformes para todos los participantes; (ii) en cada transacción, el balance del intercambio se logra en el largo plazo, no necesariamente en el

corto. Los resultados positivos o negativos se pueden balancear en los siguientes intercambios. Bajo la modalidad del intercambio recíproco, una sola transacción entre dos personas es como una estrella en un cielo de muchas transacciones.

En los casos en que tanto los intercambios mercantiles como los recíprocos son posibles, los individuos escogerán entre ellos haciendo una evaluación de los beneficios netos relativos. Si usar el mercado es menos rentable que usar la red, los individuos tendrán incentivos para usar esta. Por lo tanto, unos costos de transacción más elevados en los intercambios de mercado crean incentivos para la formación de redes sociales; situaciones donde los mercados están subdesarrollados o no existen también crearían incentivos para la formación de redes sociales.

En suma, en la economía ϵ , la falla del mercado, la falla del estado y los intercambios recíprocos generan incentivos para el desarrollo de redes sociales. Tanto el intercambio en mercados no walrasianos como el intercambio recíproco requieren de relaciones sociales de tipo personal y, luego, de redes sociales. El intercambio en mercados walrasianos no requiere de redes sociales.

Las redes sociales generan retornos económicos a través de varios mecanismos. Algunos ejemplos son:

- (a) Las redes sociales incrementan el grado de confianza entre los individuos y, de esa manera, reducen los costos de transacción. Debido a la existencia de *mercados básicos*, el individuo tiene que ser alguien conocido y digno de confianza para obtener un crédito, un seguro o un trabajo. Las redes sociales permiten a los individuos acumular más capital físico.
- (b) Las redes sociales son valiosas allí donde los mercados no existen. Los individuos reciben protección contra posibles pérdidas que surgen por riesgos *no asegurables*, aquellos que el mercado no puede asegurar por los problemas de riesgo moral y selección adversa. Debido a que las ganancias empresariales no se pueden asegurar, los mercados no protegen a la gente contra la quiebra.

- (c) Las redes sociales permiten a la gente tener un acceso más eficiente a oportunidades de negocios debido a economías de escala en la información y complementariedades en las dotaciones de factores de los individuos.

En razón de que la red social genera un retorno económico, se le puede considerar como un activo en la dotación de recursos del individuo. Si se le va a considerar un activo, un bien de capital, debe satisfacer las siguientes propiedades:

- (1) La red social es un *stock*, el *stock* de conexiones sociales.
- (2) Provee un retorno económico.
- (3) Puede ser acumulada a través de la inversión.
- (4) Requiere de mantenimiento para evitar la depreciación.

Conceptualmente, la red social cumple con esos requerimientos.

La teoría de las redes sociales puede así ser formulada más exactamente como se hace a continuación. Los individuos participan en los procesos económicos dotados, no solamente de activos económicos, políticos y culturales, sino también dotados de redes sociales como otro activo. La gente busca invertir en las redes sociales para maximizar su retorno económico (los retornos promedio más altos con el menor riesgo), sujeta a restricciones dadas por la dotación inicial de recursos. La gente invierte en las redes sociales con la expectativa de obtener retornos económicos.

Pero, ¿de qué depende este retorno? El supuesto es que este retorno depende de las dotaciones de recursos del grupo. La red social es un activo que es complementario (no sustituto) de otras formas de capital. A mayor *stock* de capital físico y humano, mayor será el retorno de la red social y de la inversión en este activo. Existirán mayores oportunidades de obtener ganancia para aquellos individuos que son parte de una red social y además están dotados de grandes *stocks* de capital. Habrá mayor protección social contra riesgos no asegurables cuando el *stock* de capital del grupo es grande. Por otro lado, a mayor tamaño del *stock* de redes sociales, mayor será el re-

torno de los activos económicos. Otro factor que influye en los retornos económicos de las redes sociales es el grado de la falla del mercado y del estado en la sociedad.

De acuerdo a esta teoría, la gente pobre tendría incentivos para convertirse en miembro de la red social de la gente rica, pero no al revés. El intercambio de favores solo opera entre iguales. Por lo tanto, los pobres formarán redes sociales con otra gente pobre y los ricos con gente rica. Los incentivos económicos traen consigo una segregación en la formación de las redes sociales.

Los individuos no pueden *comprar* amigos en un mercado. No hay un mercado para amigos. Las oportunidades de éxito económico descansan en las redes sociales. Sin embargo, las redes que acrecientan las oportunidades no se pueden comprar en el mercado. La formación de redes sociales es pues un asunto de negocios. Los individuos pueden todavía escoger a sus amigos, pero sujetos a las dotaciones de recursos que poseen. Esta teoría de las redes sociales predice segregación por ingresos entre los grupos sociales.

Bajo un enfoque teórico distinto, la teoría neoclásica de la elección, Akerlof (1997) y Becker y Murphy (2000) han construido modelos de elección basados en interacciones sociales. Refiriéndose al caso de la economía norteamericana, una sociedad sin un legado colonial importante, pero con un legado de minorías étnicas, ellos han mostrado que los individuos eligen sus redes sociales y que esa elección trae consigo segregación en los ingresos y en los vecindarios entre grupos étnicos distintos (*blancos y negros*). A pesar de que esos resultados coinciden con las predicciones alcanzadas aquí, los factores causales son diferentes: preferencias subjetivas en la teoría neoclásica y retornos económicos objetivos en la teoría presentada aquí.

En suma, dos predicciones empíricas se pueden derivar de la teoría de las redes sociales: la inversión en redes sociales será mayor cuando (i) el grado de falla del mercado y del estado es mayor y (ii) las dotaciones de activos económicos del grupo son mayores. El tamaño de la red social es, pues, endógeno. La existencia de segregación es otra predicción empírica de la teoría.

En una sociedad capitalista ϵ , las redes sociales pueden jugar roles diferentes dependiendo de la clase social de los individuos. La mayoría de los trabajadores está excluida del mercado de crédito y del mercado de seguros, mientras que una fracción menor está excluida de los mercados laborales. Estos casos de falla del mercado no se compensan por la oferta de bienes públicos que brinda el estado. Por lo tanto, los trabajadores buscarán satisfacer sus necesidades de sustento de vida –una necesidad humana primaria en la teoría maslowiana–, no sólo a través de los mercados o el estado, sino también a través de las redes sociales; ellos tratarán de invertir en estas como parte de su estrategia de supervivencia. Esta protección es el retorno económico básico de las redes sociales.

¿Qué se puede decir acerca del comportamiento de las elites económicas en lo que respecta a la inversión en redes sociales? ¿Qué tipos de retornos buscan ellos cuando se unen a redes sociales? Estas preguntas se analizan en la siguiente sección.

2. Las elites económicas en una sociedad ϵ

En la literatura estándar, las elites económicas se definen como aquellos grupos sociales que se encuentran en la cima de cualquier escala jerárquica de poder social (Bodley 1999: 596). La escala jerárquica incluye varios tipos de activos, tal como económicos o sociales. Las elites son importantes para comprender la sociedad, porque tienen poder social. El poder social se refiere aquí a “la habilidad de un grupo de individuos de imponer su voluntad sobre otros”. Ésta es la conocida definición de Max Weber del poder social. En esta definición, sin embargo, el poder social aparece sin restricciones.

En economía, el poder social está sujeto a restricciones. Tomemos el caso de la teoría del monopolio. El monopolista actúa guiado por una motivación –la maximización de la ganancia– y tiene la habilidad de imponer un precio de mercado a los consumidores, pero sujeto a las condiciones de demanda y de costos de producción. De hecho, dadas esas restricciones y dada la motivación de maximización de ganancias, el monopolista podría usar su poder para fijar, digamos, el precio más elevado, pero no lo hace. El monopolista se ve obligado

a elegir un precio que satisfaga su objetivo de maximización de la ganancia. Hay un precio y solo uno que satisface su objetivo de maximización de la ganancia. Ese precio no puede ser escogido en forma arbitraria. Si las condiciones de demanda o costos cambian, el monopolista escogerá otro precio. En un mercado monopólico, entonces, el precio se determina endógenamente.

El caso del monopolio ilustra que la estructura de poder puede ser exógena al proceso económico o político, pero que las acciones particulares tomadas para ejercer ese poder son endógenas. Así, el poder social es un poder interpersonal. En el presente estudio, el poder social de las elites se considerará como un poder constreñido. La definición de Weber incluirá, ahora, las acciones y reacciones de la gente sobre las cuales las elites ejercen su poder. Debido a que el poder tiene un propósito, las elites se encuentran prisioneras de sus objetivos, tan igual como el monopolista.

Hace muchos años, Bottomore propuso una hipótesis teórica acerca de la existencia de las elites. El supuesto que hizo fue que en cada sociedad existe, y tiene que existir, un pequeño grupo que gobierna sobre el resto de la sociedad. Ese grupo es la elite (Bottomore 1964).

Pero, ¿por qué las elites constituyen grupos pequeños? En su estudio clásico sobre las elites económicas, Mosca presentó una hipótesis empírica interesante: el tamaño de las elites políticas no se incrementa en proporción al tamaño de la sociedad. Por lo tanto, la proporción del cuerpo gobernante en relación al total de la población, declinará a medida que la población se incrementa. Esta relación implica que el poder de la elite política también se incrementa a medida que la población se incrementa. Mosca, sin embargo, no explicó las razones (la teoría) que subyace a su hipótesis empírica (Bottomore 1964).

Una proposición teórica que se ha desarrollado ampliamente en la literatura se basa en la biología y los procesos bio-culturales. La memoria restringe el número de personas que pueden gobernar. De hecho, el manejo de información y la toma de decisiones se hace inherentemente más difícil en grupos grandes. Esto se resume de la

siguiente manera: “Si los miembros de una elite que toma decisiones tienen que interactuar cara a cara, esperaríamos que esta nunca exceda el número de 500 personas, independientemente del tamaño de la sociedad [...]. Las elites políticas necesariamente se convierten en una proporción más pequeña y poderosa de cualquier sociedad a medida que el tamaño de la misma se incrementa, tal como lo había predicho Mosca”⁴ (Bodley 1999: 596).

El mismo principio se debe aplicar para las elites económicas, como Bodley ha sostenido. Como todos sabemos, Pareto definió a la elite económica por la concentración de recursos económicos. Por lo tanto, sigue que “la elite de Pareto será casi invariablemente una minoría muy pequeña y muy poderosa ante un aumento, sea en el tamaño de la sociedad o en su riqueza” (Bodley 1999: 596). De acuerdo a lo anterior, las elites económicas tienen que existir en una sociedad y tienen que estar compuestas de grupos pequeños de individuos que gobiernan sobre el resto de la sociedad en el proceso económico.

En la literatura de las ciencias políticas, se propone usualmente que las elites políticas pueden afectar los resultados políticos en forma sustancial y regular (Higley y Gunther 1992: 8). En forma similar, se puede establecer la proposición que las elites económicas afectan el ingreso de mucha gente, porque concentran un gran capital físico y grandes flujos de ingresos en la forma de ganancias. El comportamiento de las elites económicas, en lo que respecta al uso que éstas le dan a las ganancias –consumo, inversión extranjera, inversión doméstica–, afecta el nivel de los ingresos de las masas en forma sustancial y regular. En sociedades modernas y complejas, el ejercicio del poder económico y sus consecuencias operan a través del sistema de mercado. Luego, y a diferencia de otros sistemas económicos como la esclavitud y el feudalismo, el poder económico bajo el capitalismo democrático es impersonal.

⁴ Granovetter (2005) también propone la siguiente hipótesis: “Los grupos grandes tienen una densidad de red menor porque la gente tiene límites cognitivos, emocionales, espaciales y temporales sobre el número de relaciones que puede mantener.” Otro argumento para tener un grupo de elite pequeño es que es más fácil hacer cumplir las normas contra los *gorreros* y, de esa manera, se hace más probable que la acción colectiva tenga éxito.

La implicancia empírica de esta teoría, en la cual se sostiene que las elites tienen que existir y tienen que ser pequeñas, es que el único cambio que las elites atraviesan es el de cambio en la membresía a través del tiempo. Esta es la hipótesis de *la circulación de las elites*. ¿Cómo podría ocurrir esto? “La elite atraviesa cambios en su membresía ordinariamente por el reclutamiento de nuevos miembros individuales de las capas bajas de la sociedad, algunas veces por la incorporación de nuevos grupos sociales, y ocasionalmente por el reemplazo completo de la elite establecida por una “contra elite”, como ocurre en las revoluciones” (Bottomore 1964: 12). Bottomore se refiere aquí al concepto de elite política, pero también se aplica al estudio de las elites económicas. Ahora bien, ¿es la circulación de las elites endógena o exógena? Una respuesta teórica se brinda más adelante.

Respecto a las motivaciones individuales de las elites económicas, el supuesto propuesto aquí es que las elites económicas en una sociedad ϵ buscan no solamente maximizar las ganancias, sino también mantener su posición privilegiada en la sociedad; además, entre ambos objetivos, las elites tienen preferencias lexicográficas, por lo cual, mantener su posición social es una prioridad. Ellos prefieren más ganancias a menos, pero sin perder su posición social; vale decir, ellas no están dispuestas a sustituir más ganancias por una caída en su posición social.

¿Cuáles son los mecanismos que reproducen la posición privilegiada de las elites en una sociedad ϵ ? Esto se logra a través de varios mecanismos:

- (a) Las elites económicas invierten en proyectos que tienen altos retornos, inclusive, si estos están sujetos a altos riesgos, porque estos grupos tienen la capacidad económica de soportar esos riesgos.
- (b) Ellos utilizan el mercado de seguros para proteger su *stock* de capital frente a riesgos asegurable.
- (c) Además de las ganancias, ellos utilizan su acceso al mercado de capitales para financiar su inversión.

(d) Influyen sobre la política del gobierno.

(e) Se protegen contra riesgos no asegurables.

El primer mecanismo proviene del legado inicial de capital físico de las elites. El gran tamaño de su riqueza brinda a las elites una significativa ventaja económica por sobre otros grupos. Los mecanismos (b) y (c) hacen referencia al acceso privilegiado a mercados básicos. Lo mismo se puede afirmar sobre el penúltimo mecanismo, porque la política es una cuestión de dinero en grande y de grandes conexiones. El mecanismo (e) proviene del efecto directo de las redes sociales de la clase alta.

Las redes sociales tienen un rol significativo en la reproducción de las elites económicas, ya sea directa o indirectamente a través del sistema de mercado. La movilidad social se bloquea por el mecanismo de las exclusiones de mercado, las cuales facilitan la reproducción social de las elites económicas. Las exclusiones de mercado se pueden ver como barreras *naturales* a la movilidad social, porque se construyen en el proceso económico. El sistema político es un mecanismo adicional. En lo que respecta al mecanismo directo, las redes sociales le brindan a las elites un grado de protección social mayor, reduciendo grandemente el riesgo de un desastre económico, tal como ser expulsado de la elite. Los miembros de las firmas que quiebran pueden mantener su membresía en la elite económica. De hecho, la firma puede desaparecer, pero el capitalista no. De esta manera, las elites económicas construyen barreras adicionales a la movilidad social hacia la cumbre.⁵

⁵ Una ilustración simple de esta teoría se puede presentar como un modelo modificado de la teoría de la firma monopólica. El conjunto de ecuaciones relevantes se puede representar como sigue:

$$\text{Maximizar } P_j = P_b Q_b - H(Q_b; V)$$

Sujeto a

$$P_b = G(Q_b; Z), G_j < 0$$

$$Q_b = F(K_j, L_j, N_j), F_i < 0$$

La primera expresión muestra la ecuación de ganancias de la firma monopólica, donde P_j representa las ganancias nominales, P_b es el precio nominal de B , Q_b es la cantidad producida del bien B , y H es la función de costo. La firma busca que maximizar sus ganancias sujeto a la demanda inversa del bien B y a la función de producción, que aparece como la

3. Redes sociales y elites en la sociedad sigma

La sociedad sigma no solamente es una sociedad de clases, sino también una sociedad multiétnica y multicultural. Los grupos étnicos no tienen las mismas dotaciones políticas y culturales, lo que implica diferentes grados de ciudadanía. La estructura social de una sociedad sigma simple está representada en el cuadro 1 del anexo. La columna 1 muestra a los n individuos que conforman la sociedad, ordenados de acuerdo a sus dotaciones de recursos. Los individuos 1 a m constituyen la clase capitalista como grupo de elite y el resto son los trabajadores. Los trabajadores están dotados con cantidades desiguales de capital humano, cuyo ordenamiento aparece en la tercera columna. La cuarta columna muestra la desigualdad en términos de derechos, llamados aquí el grado de ciudadanía. Hay tres grupos étnicos en la sociedad. Estos se encuentran ordenados acorde con sus dotaciones de ciudadanía y derechos sociales en tres categorías A, Y, y Z, de manera tal que $S_A > S_Y > S_Z$. La clase capitalista pertenece a la categoría A, los trabajadores $m+1$ y hasta r son calificados y pertenecen a la categoría Y, y los trabajadores $r+1$ y hasta n son no calificados y pertenecen a la categoría Z. La categoría Z está constituida por los descendientes de las poblaciones aborígenes y esclavas, resultado del legado colonial.

Las condiciones de la sociedad sigma son: (i) la desigualdad inicial en la distribución de los stocks de activos económicos y sociales generará a su vez desigualdad en la distribución de los flujos del ingreso nacional. (ii) El grupo Z será el más pobre. La pregunta es si la desigualdad inicial tiende a reproducirse o si tiende a desaparecer en el proceso de crecimiento económico.

tercera ecuación. La producción depende del capital físico K_j , del trabajo L_j y de la red social N_j a la cual pertenece el propietario de la firma j . La red social aparece como un insumo en el proceso de producción. Mientras más grande sea el insumo N (una red social de mayor tamaño y poder), mayor será la cantidad producida y, para cantidades dadas de capital e insumos de trabajo, mayor será el retorno para estos recursos (como promedio y riesgo). Los términos V y Z representan variables exógenas al sistema. Las ganancias dependen ahora de la red social de los propietarios y una parte de las ganancias puede ser vista como un retorno proveniente de las redes sociales.

En general, la teoría de las redes sociales desarrollada para la economía ϵ también aplica para la sociedad σ . En particular, tanto el intercambio en mercados no walrasianos como el intercambio recíproco requiere de redes sociales. Hay, sin embargo, una diferencia importante. Debido al mayor grado de falla del estado en la sociedad σ , las redes sociales juegan un rol más importante en la estrategia de supervivencia de los trabajadores y en la reproducción de la desigualdad inicial. Al igual que en el caso de la sociedad ϵ , los incentivos económicos llevan a una segregación en la formación de las redes sociales en la sociedad σ . Dada la estructura social jerárquica de la sociedad σ , las redes sociales no pueden modificar la desigualdad inicial en las dotaciones de activos. Los grupos étnicos sujetos a altos grados de exclusión no tendrán más alternativa que formar redes sociales separadas. El grado de segregación en la sociedad σ será mucho más marcado que en la sociedad ϵ . En gran medida, la segregación en la sociedad σ es exógena.

Esta conclusión se representa en el cuadro 1. En la sociedad σ , las dotaciones de redes sociales entre individuos también están distribuidas en forma desigual. De esa manera, las redes sociales refuerzan la reproducción inicial de la desigualdad. En el proceso de crecimiento del ingreso de los individuos, hay una dependencia de la trayectoria; vale decir, las condiciones iniciales cuentan. La última columna muestra precisamente dos redes sociales (*I* y *II*) en cada uno de los segmentos de la estructura social para indicar que cada red social incluye solamente individuos de la misma clase y de la misma extracción étnica.

En el proceso de crecimiento económico, la movilidad social puede darse, pero dentro de la misma clase y grupo étnico. No existen redes sociales que atraviesen las clases sociales o los grupos étnicos. La segregación es una característica general. La segregación no es resultado de una elección económica —ya sea en la forma de una elección individual independiente o en la forma de una elección individual bajo interacciones sociales, como las estudiadas por Akerlof (1997) y por Becker y Murphy (2000)—, sino, más bien, es resultado de la exclusión social, una imposición social. La segregación está determinada exógenamente.

En las sociedades épsilon, también existen muchos grupos étnicos, pero todos ellos comparten el mismo grado de ciudadanía. Así, en el cuadro 1, la relación se convierte en $S_A = S_Y = S_Z$. La última columna no está segmentada ahora y simplemente refleja la desigualdad en las dotaciones de capital. Por eso, en el proceso de crecimiento económico puede haber movilidad inclusive hacia la cima, es decir, al grupo de elite. Las elites económicas se ven fuertemente desafiadas porque no hay exclusión social. La hipótesis de la circulación de las elites se deriva entonces lógicamente.

En contraste, el desafío a la posición que ostentan las elites económicas no es tan fuerte en las sociedades sigma. Los bloqueos son efecto, no solamente de las exclusiones de mercado, sino también de las exclusiones sociales. Étnicamente, los hombres de negocios aborígenes pueden ser exitosos, pero eso no los hace inmediatamente miembros de las altas redes sociales en la sociedad. La hipótesis empírica que emerge es que, en las sociedades sigma, la circulación endógena de las elites raramente ocurre.

Haciendo una evocación del famoso diálogo entre los escritores Fitzgerald y Hemingway, uno puede concluir que la sentencia que dice que "la única diferencia entre los ricos y los pobres es el dinero" es una sentencia que aplica a las sociedad épsilon, pero no a las sociedades sigma. En términos de la movilidad social, se podría también concluir que, en las sociedades épsilon, tenemos que "el dinero lo puede todo"; mientras que, en las sociedades sigma, "el dinero no lo puede todo".

En la sociedad sigma, las elites están altamente dotadas de todo tipo de activos, incluyendo las redes sociales, y tienen preferencias lexicográficas en lo que respecta a la posición social y a las ganancias (como en la sociedad épsilon); sin embargo, en la sociedad sigma, las elites operan en una sociedad llena de bloqueos a la movilidad social. De estos supuestos, se desprenden dos predicciones empíricas de la teoría de las elites. La primera predicción es que la red social es un factor que contribuye a la reproducción de la posición social de la elite (como en la sociedad épsilon). La segunda predicción es que las elites no circulan endógenamente, sino solamente como resultado de revoluciones en la sociedad (contrario a la sociedad épsilon).

4. El comportamiento de las elites económicas en el Perú

La información empírica necesaria para someter a prueba las hipótesis presentadas anteriormente para el Tercer Mundo no está disponible. Algunos datos básicos han sido construidos para el caso del Perú, lo que nos va a permitir presentar alguna evidencia sobre el comportamiento de la elite en la formación de redes sociales.

4.1 Definición empírica de la elite económica

El Perú es una sociedad muy desigual. La elite económica, por lo tanto, representa una fracción muy pequeña de la población. Utilizando inclusive una muy amplia definición de las familias de la elite, que incluya a los propietarios de grandes empresas (con 20 ó más trabajadores) y a los profesionales con títulos universitarios, el estimado que uno obtiene es de alrededor de solo uno por ciento (Figueroa 2001b).

La muestra particular de familias de la elite escogida para este estudio proviene de una lista de peruanos que tienen participación en la propiedad de las grandes empresas del Perú. El universo es el conjunto de empresas que clasifican entre las primeras 40, de acuerdo a su nivel de ventas, en cualquier año, durante el período 1992-1998. Este conjunto contiene 93 empresas. Los propietarios son definidos como los miembros del directorio de cada empresa a febrero del 2000. Esa información está disponible a través de la oficina de registros de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV). En el período de análisis, muchas empresas pasaron por cambios de propiedad (fusiones y adquisiciones) (8), otras fueron adquiridas por corporaciones multinacionales (11), otras fueron empresas estatales (2) y otras no mostraban información (33); por lo tanto, el número total de empresas estudiadas es solamente de 39 (Figueroa 2001b).

El siguiente paso consistió en identificar al conjunto de directores de las 39 empresas. Considerando 10 directores diferentes por empresa, en promedio, esto implicaría un conjunto cercano a las 400 personas. Sin embargo, el tamaño del grupo estimado de peruanos es

solo de 37. Parte de la brecha se explica por la presencia de corporaciones multinacionales en la economía, lo que a su vez implica la presencia de extranjeros en los directorios; otra parte se debe a información incompleta sobre los directores por empresa, pero la razón más notable es el *pronunciado entrecruzamiento* en los directorios. La conclusión es inevitable: dado el umbral escogido para la clasificación de las firmas, la elite económica local es muy pequeña en el Perú (la población del Perú es de alrededor de 27 millones, unos cinco millones de familias).

Dentro del grupo de las 1,000 empresas más grandes del Perú, las primeras 40 empresas (4%) concentraron el 36% del total de ventas brutas y 64% del total de ganancias antes de impuestos para el período 1993-1998. Esto se representa en el cuadro 2 del anexo. Esas cifras muestran el alto grado de concentración empresarial en el Perú, aun dentro de las empresas más grandes. Alrededor de 40 familias peruanas y unas pocas corporaciones multinacionales concentran una magnitud grande de ventas y ganancias.⁶ Otro estimado basado en información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) muestra que el 0.4% más grande de los contribuyentes (alrededor de 6,000 empresas) respondió por el 92% del total de ingresos por concepto de impuesto general a las ventas en 1994 (Durand 2003: 99, Tabla 2.3).

4.2 Redes sociales como membresías entrecruzadas en los directorios

¿Cuál es la organización económica adoptada por las familias de la elite en el Perú? La teoría de la elite antes presentada es consistente con la visión de que las familias de la elite operan formando grupos económicos. El concepto de grupo económico se refiere a un grupo de familias que son propietarias y controlan un grupo de empresas y que operan como una sola unidad económica. El trabajo clásico de Leff (1978 y 1979) lanzó la hipótesis de que las familias de

⁶ En lo que respecta al grado de concentración de las ganancias, el coeficiente de Gini promedio dentro de las 100 empresas más grandes con ganancias positivas dentro del período 1997-1999 fue de 0.88 (!).

la elite en el Tercer Mundo operan bajo la forma de grupos económicos. La teoría de Leff asume que esa es la manera racional de superar las imperfecciones en los mercados de factores que caracterizan al Tercer Mundo, donde los mercados de capital y crédito no existen o están subdesarrollados.

Las redes sociales de la elite serán medidas aquí por el grado de coincidencias en las membresías de los directorios, también denominados directorios corporativos entrecruzados en la literatura sobre organización empresarial (véase Mizruchi y Stearns 1988). Esto es algo claramente observable.

En el cuadro 3 del anexo se muestra las redes de relaciones sociales entre la elite medida por los entrecruzamientos en los directorios corporativos de las empresas más grandes del Perú. En el cuadro 3, las mismas personas se presentan en forma horizontal y vertical, y de esa manera cada entrada nos dice si dos personas comparten el control y la propiedad de por lo menos una firma o no; si la celda esta marcada con el 1, es afirmativo, y si está marcada con el 0, es negativo. Por ejemplo, la persona 1 está conectada con 18 peruanos en el control y propiedad de varias empresas. Esa información se puede leer ya sea horizontal o verticalmente. La persona 25 está conectada con otros 5 peruanos. La persona 37 no está conectada con ninguno, exceptuando consigo mismo, y la diagonal está marcada con el 1, al igual que lo hacen todas las diagonales.

El cuadro 3 muestra la existencia de un grupo donde la red es muy densa, el grupo 1-25. Ese es un grupo con un entrecruzamiento alto. El grupo 29-31 constituye un sub-grupo separado (la industria pesquera). Y el grupo 32-37 está hecho de propietarios aislados de empresas individuales, sin conexiones con el resto de la elite peruana.

Si no hubiera redes sociales entre los individuos, las celdas marcadas con el 1 aparecerían únicamente en la diagonal del cuadro 3. Si todos los individuos formasen una única red, todas las celdas tendrían marcado el número 1. Por lo tanto, un índice simple del grado de densidad (d) en una red social se puede establecer de la siguiente manera:

$$(1) \quad d = (m - n) / (n^2 - n)$$

El término m es el número de celdas en la matriz con el número 1, vale decir, donde los nodos están presentes; el término n es el número de individuos. Este índice varía desde cero (ninguna red, donde $m=n$) hasta uno (todos pertenecen a la misma red, donde $m=n^2$).

Para el total de 37 familias de la elite peruana, el cálculo del cuadro 3 arroja un $d=0.20$; para el grupo de familias 1-25, se obtiene $d=0.43$; para el grupo de familias 1-10, el valor es $d=0.60$. Estos resultados sugieren que el grupo 1-10 opera como un grupo económico muy denso; el grupo 1-25, como un grupo económico menos denso; y el total de 37 familias, como un grupo económico débil.

La última columna del cuadro 3 muestra las conexiones de la elite peruana con las corporaciones multinacionales. Solamente 8 de 37 familias no muestran relaciones directas con alguna corporación como miembros en el consejo directivo de alguna firma. Pero las relaciones indirectas existen, porque sus socios peruanos están conectados a las corporaciones a través de los consejos directivos. De esa manera, la elite peruana está fuertemente conectada a las corporaciones multinacionales.

En relación a las hipótesis propuestas anteriormente, los grupos económicos —no las empresas familiares— parecen ser la principal forma de organización empresarial de la elite económica peruana. Luego, las familias se juntan para establecer una organización industrial multi-familiar y multi-firma.⁷

Parecería entonces que la razón principal detrás de la formación de grupos económicos es el efecto de red social positivo sobre los riesgos no asegurables. Las redes sociales son parte de una estrategia

⁷ Hay que notar que la legislación peruana utiliza una definición diferente para designar a los grupos económicos: grupo de *empresas* que están bajo el control de una empresa o de individuos que operan como una unidad de decisión única. Esa definición tiene como propósito establecer límites al crédito bancario a las empresas en particular. La literatura sobre grupos económicos en América Latina también utiliza esa definición. En el presente estudio, el grupo económico se refiere a un grupo de *familias*, vale decir, se refiere a los agentes económicos.

de sobrevivencia de las elites para protegerse contra los desastres económicos y también como una estrategia de desarrollo, simultáneamente. De hecho, la elite peruana actual ha sobrevivido a todas las vicisitudes de la sociedad, como la hiperinflación, las profundas recesiones y la violencia política de los años ochenta, ésta última también en la primera parte de los noventa, además de la crisis política del 2000-2001.

La evidencia comúnmente citada en la literatura sobre que el promedio de desaparición de grandes empresas es mucho menor que el correspondiente a las pequeñas empresas parece ser el otro lado de la moneda. Las elites económicas están socialmente mejor protegidas frente a los desastres económicos. La mayoría de las 26 familias que Alcorta identificó como la elite en 1983 (Alcorta 1992) también pertenece al núcleo de la elite económica cerca al año 2000. Los miembros de la elite económica pueden perder el control de una empresa o pueden cerrar una empresa, pero, como agentes económicos, difícilmente desaparecerán.

4.3 La circulación de las elites

El trabajo de Thorp y Bertram (1978) presenta la historia económica general del Perú para el período 1890-1977. La historia económica de ese período es principalmente la historia de las familias oligárquicas.

Gilbert (1982) estudió tres de las familias más tradicionales de la elite económica peruana: los Prado, Aspíllaga y Miró Quesada. Él mostró que el comportamiento de las empresas familiares tenía lazos sociales fuertes con otras familias de la elite. Los matrimonios al interior de la elite también eran la norma. Los Prado y los Aspíllaga desaparecieron en los años sesenta, mientras que la familia Miró Quesada maneja uno de los principales diarios del Perú hasta el presente. Otro hallazgo del estudio de Gilbert es la identificación de casi treinta familias como el núcleo del sistema político-económico oligárquico del Perú en la década de 1960.

Un estudio más reciente se ha hecho sobre la familia Prado, una de las más duraderas familias tradicionales del Perú (Portocarrero

1995). Esa familia tuvo un rol significativo en la economía peruana en el período 1890-1970. Los activos económicos de esa familia incluían empresas en diferentes sectores, incluyendo a un banco. La familia se reprodujo a sí misma siguiendo ciertas reglas, tal como el matrimonio al interior de la elite peruana, la asignación de algunos miembros de la familia a sectores particulares para tener control sobre las empresas del imperio y dando a los varones primogénitos el liderazgo del imperio.

La revolución del General Velasco (1968-1975) marcó el fin de la vieja oligarquía, que se basaba mayormente en la propiedad de la tierra. La oligarquía agraria prácticamente desapareció como resultado de la reforma agraria. La elite económica de hoy incluye pocos sobrevivientes de esas familias tradicionales; en su mayor parte, incluye a nuevas familias que emergieron después de esa revolución.

La revolución de Velasco también marcó el fin del período de la economía con una mayor combinación mercado/estado e inició un nuevo contexto con una interacción más baja. Alrededor de 50 grandes empresas estatales fueron creadas, en su mayoría como parte de un programa de estatización del capital extranjero (Perú, Banco Central, *Memoria 1977*: 43-44, Tabla 14). Se otorgó protección al sector industrial. El gobierno del presidente Fujimori empezó en 1990 un programa de reformas económicas liberales para incrementar la combinación mercado/estado. La mayoría de las empresas estatales fueron privatizadas y adquiridas por empresas extranjeras. Hoy existen pocas empresas en manos del estado. Las empresas estatales más grandes incluyen a: PETROPERU, ELECTROPERU, SEDAPAL (servicios de agua y desagüe) y CENTROMIN (minería) (Perú, Banco Central, *Memoria 2004*: 239, anexo 61). Los bancos estatales de desarrollo fueron cerrados. Los mercados de tierras fueron abiertos. El grado de apertura de la economía se incrementó, particularmente el mercado de capitales. De esa forma, el Perú ha completado una especie de ciclo completo de reformas económicas desde 1950.

¿Han tenido algún efecto las reformas neoliberales sobre las elites económicas del Perú? Ninguno significativo. El nuevo núcleo de la elite peruana que apareció después de la revolución de Velasco ha podido sobrevivir las reformas neoliberales. Como se muestra en el

cuadro 3, la estrategia fue la de unirse a las corporaciones multinacionales que adquirieron muchas empresas estatales y abrieron nuevas empresas en el Perú. La proporción de peruanos de la elite en la propiedad del capital probablemente haya declinado, pero permanecen como el grupo doméstico de elite y también como un grupo pequeño.

En el Perú, así, ha habido una circulación de las elites debido a shocks exógenos –una revolución militar nacionalista– y no debido a las reformas económicas neoliberales. El crecimiento económico, que fue significativo en los años cincuenta y sesenta, tampoco trajo cambios en las elites. Este resultado es conforme con una de las predicciones de la teoría de la elite en la sociedad sigma.

4.4 Acción Colectiva

La teoría clásica de Olson sobre la acción colectiva predice que grupos pequeños tienen una mayor probabilidad de superar el problema del *free-rider* (Olson 1965). El grupo de las elites económicas es pequeño y sus organizaciones deberían, por lo tanto, ser fuertes. ¿Es esa proposición consistente con el comportamiento de las elites económicas?

La principal organización empresarial en el Perú es la Confiep (Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas). A pesar de que también existen asociaciones por sectores económicos, actualmente 26, la Confiep las reúne a todas y, además, es la mayor confederación de organizaciones empresariales en el Perú.

La Confiep fue fundada en 1984. Esta ofrece varios servicios a sus miembros. Pero su fin básico es operar como la voz de la elite económica. De acuerdo a sus estatutos, la Confiep debe cambiar su junta directiva cada año. Para el período 1987-2001, el número de puestos totales llegó a 1,260. Esos puestos fueron llenados por sólo 361 personas. La brecha resultante muestra que existe una concentración en la distribución de los puestos entre la elite económica. Esa concentración es todavía mayor si uno toma en cuenta el hecho de que 243 empresarios participaron en el directorio solamente una vez; eso quiere decir, por solo un año. En suma, solamente 118 empresarios han tenido el control de la Confiep durante 15 años.

La Confiep opera como el principal grupo de presión en la sociedad peruana actual. Esa organización tiene a su cargo la protección de los intereses de grupo de la elite frente a las intervenciones no deseadas del gobierno y frente a las presiones de los trabajadores. La acción colectiva de la elite económica puede ser observada a través del comportamiento de esa organización.

Naturalmente, los miembros de la elite económica también buscan acceder, en forma individual, a los tomadores de decisiones en el gobierno. Esa relación puede tomar muchas formas, incluyendo prácticas corruptas, tal como se hizo público en los años 2000-2001, cuando la población pudo ver en televisión muchos videos en los cuales empresarios importantes (peruanos y extranjeros) aparecieron haciendo arreglos ilegales con Vladimiro Montesinos, el poderoso asesor del presidente Alberto Fujimori.

4.5 Las redes sociales como clubes exclusivos

La elite económica junto con la clase media alta ha creado otras formas de redes sociales que operan como clubes exclusivos.

Los colegios exclusivos son una de ellas. No es raro encontrar a algunas familias que mandan a sus niños a colegios extranjeros. Si sus niños van a estudiar en Lima, existen cerca de quince colegios exclusivos. Esos colegios ofrecen diplomas internacionales, que permiten a los graduados de la secundaria admisión a universidades en el Primer Mundo –y, también, admisión directa, sin examen de ingreso, a las universidades particulares peruanas. (Esos colegios son nueve: uno es americano, tres británicos, dos alemanes, uno francés y uno italiano).

Los clubes sociales exclusivos también constituyen otra forma de red social. Existen cerca de doce clubes sociales exclusivos en Lima. Estos incluyen tres clubes campestres, dos clubes de golf, un club de yates y tres clubes sociales más generales.

Los barrios residenciales también se pueden considerar como parte de las redes. Hay áreas de ciertos distritos de Lima (La Molina, Surco,

San Isidro y Miraflores) donde los ricos y solo los ricos viven. Esas son áreas donde el libre tránsito de automóviles y personas no está permitido. Esas áreas pueden ser vistas como islas de prosperidad en medio de un mar de pobreza. Como es de esperar, esas *islas* se encuentran altamente protegidas y los residentes de las mismas comparten una vida más o menos en común dentro de esos guetos para ricos. Una estructura residencial similar se puede encontrar en el resto de las ciudades más grandes del Perú.

La elite económica peruana también ha construido redes internacionales. Estas tienen la forma de redes de negocios con sus contrapartes extranjeras. Ese es el caso de las *cámaras de comercio e industria* bilaterales. También toma la forma de relaciones de negocios más personales con inversores extranjeros en el Primer Mundo. Es bien conocido que muchas familias de la elite peruana son dueñas de casas en ciudades como Miami, Los Ángeles y Madrid. Parecerían buscar entrada a las redes sociales del Primer Mundo y, de esa manera, tienen que ser dueñas de casas en el Perú y en el extranjero.

4.6 El poder económico y la asignación de las ganancias

El poder económico de la elite se basa en la concentración del capital físico. Pero en la sociedad sigma, esa condición inicial crea una alta concentración en activos políticos y culturales. Como se mostró antes, las redes sociales que son altamente rentables están también concentradas en este grupo.

Las familias de la elite también concentran las ganancias, el flujo de ingreso del capital. Ellos deciden sobre el uso de las ganancias, si se invertirá localmente o en el extranjero. Ellos tienen poder económico en el sentido que imponen su voluntad sobre otros. Por lo tanto, afectan los ingresos de millones de personas en la sociedad. A pesar de la globalización y la libre movilidad de capitales, la inversión privada en el Tercer Mundo depende, en gran parte, de las ganancias domésticas; vale decir, del comportamiento de la elite económica doméstica. La inversión extranjera se da básicamente entre países del Primer Mundo. Como Markusen ha mostrado: “[...] no es sorprendente que los países desarrollados sean la principal fuente de

inversión extranjera directa, pero quizás menos conocido, son también los principales receptores de la misma [...]” (2002: 8).

La concentración del capital implica que la elite económica puede imponer, en último término, su poder sobre el gobierno y los trabajadores amenazando con reducir su inversión. A ese poder se le puede denominar la *amenaza kaleckiana*, porque esa proposición fue inicialmente presentada por Kalecki (1943).

El comportamiento de las familias de la elite, en lo que respecta a la inversión en Perú, no ha sido posible de medir. La información al nivel familiar no está disponible. Al nivel agregado, las cuentas nacionales calculan la inversión privada como un residual de muchos otros cálculos. Por lo que valen, las cuentas nacionales muestran que casi el 75% de la inversión total se originó en las ganancias de las empresas en el período 1960-1974 (Perú, Banco Central 1975, *Cuentas Nacionales*: 20, cuadro 5). Esa información no está disponible para los años siguientes. En el caso de Chile, donde la información es más completa, el 60% de la inversión total se originó en las ganancias de las empresas en el período 1960-1997 (Bennett, Loayza y Schmidt-Hebbel 2002: 53, cuadro 1).

Este conjunto de información sugiere que el comportamiento de la elite local es crítico para la inversión en los países del Tercer Mundo. Ese resultado es sorprendente en vista de la creciente globalización de la economía mundial. Se esperaría que, con la liberalización de los mercados de capitales desde los años ochenta en la economía mundial, los inversores domésticos sean desplazados por la inversión extranjera. Pero eso no parece ser el caso. Paul Streeten ha hecho ciertamente una observación llamativa: “a la luz de la globalización, es un acertijo encontrar que los ahorros domésticos y la inversión están más cercanos unos de otros para la mayoría de países que lo que estaban antes de 1914” (Streeten 2001: 103). Parece ser que la fracción de las ganancias domésticas que fuga al extranjero es, de alguna manera, compensada por los influjos de inversión extranjera directa. Por lo tanto, el comportamiento de la inversión es *como si* la mayor parte de esta proviniera de las ganancias domésticas.

5. Conclusiones

La red social es otra importante dotación de activos con la cual el individuo participa en la sociedad capitalista. Las redes sociales producen un retorno económico; constituyen un activo. Una predicción empírica de la teoría de que los individuos buscan invertir en las redes sociales nos dice que la inversión en las redes sociales será mayor cuando el grado de fallas del mercado y del estado sea más alto en la economía. Otra predicción es que tanto los pobres como los ricos invierten en redes sociales, pero los ricos invierten mayores montos relativos y obtienen retornos más altos. Los pobres invierten en redes sociales mayormente como parte de sus estrategias de supervivencia *física*, mientras que las elites invierten en redes sociales como parte de sus estrategias de supervivencia y desarrollo *social*. En general, por lo tanto, las redes sociales contribuyen a la reproducción de la desigualdad en la sociedad. Como un activo, no son un factor igualador. Los factores extra-mercado tienen un rol significativo en los resultados del mercado, pero estos factores son endógenos (como la inversión en redes sociales).

Esa conclusión se aplica tanto para la sociedad ϵ como para la sociedad σ . Sin embargo, hay una diferencia, en la sociedad σ , las redes sociales tienen un rol mayor en el proceso económico, porque el grado de falla del estado sobre la desigualdad es mayor que en la sociedad ϵ . El grado de segregación y exclusión social es mayor en la sociedad σ que en la sociedad ϵ . Por eso, la contribución de las redes sociales en la reproducción de la desigualdad es mayor en la sociedad σ que en la sociedad ϵ .

Las elites económicas se sitúan en la cima de todos los activos que se pueden clasificar y ordenar. La teoría propuesta aquí es que los miembros de las elites actúan guiados por motivaciones de interés propio que, en el caso particular de estas, incluyen dos objetivos ordenados en forma lexicográfica: buscan mantener su posición privilegiada en la sociedad y, solamente cuando ese objetivo se ha asegurado, buscan maximizar sus ganancias. Las predicciones de la teoría de la elite dependen del tipo de sociedad capitalista: la circulación de las elites es endógena en la sociedad ϵ , pero es exógena en

la sociedad sigma. En una sociedad socialmente heterogénea, donde los mecanismos de exclusión social son importantes, el poder de las elites económicas se encuentra sólo débilmente desafiado por los grupos que no pertenecen a la elite.

Como un primer intento de confrontar la teoría con la realidad, el lado empírico del estudio presenta el caso del Perú. Dados los datos disponibles, el resultado es que la elite económica peruana opera de acuerdo con las predicciones de la teoría de la elite. Para una definición empírica de la elite, utilizando un umbral específico en el ranking de las empresas y utilizando la membresía entrecruzada en los directorios de las firmas más grandes como un indicador del tamaño del grupo de la elite, el tamaño observado de la elite económica es pequeño, y se ha mantenido pequeño y poderoso desde principios de los años setenta, a pesar de varias reformas sobre la combinación estado/mercado que se llevaron a cabo en la economía peruana. La elite ha construido una organización de negocios entrelazada bajo la forma de grupos económicos. Las redes de las elites toman la forma de *clubes exclusivos*. La acción colectiva de las elites es más fuerte que la de las organizaciones de los trabajadores. La acción colectiva también se encuentra entre los pobres, pero es relativamente muy débil debido posiblemente a su fuerte fragmentación física y a la exclusión social.

Como la teoría lo predice, ha ocurrido alguna circulación de las elites en el Perú como resultado de importantes acontecimientos históricos. La reforma agraria aplicada por el gobierno militar revolucionario durante 1969-1974 eliminó a la oligarquía tradicional. La circulación de las elites no se da como resultado endógeno del crecimiento económico y tampoco proviene de reformas a la combinación mercado/estado en la economía. Finalmente, el poder de la elite se muestra en sus decisiones de inversión. La vida de mucha gente depende de esas decisiones. A pesar de un mayor grado de globalización en la economía mundial, incluyendo la liberalización de los mercados de capitales, la inversión doméstica todavía depende, en alto grado, de la asignación de las ganancias por parte de la elite económica doméstica. La inversión extranjera directa todavía se origina predominantemente en el Primer Mundo y también se dirige predominantemente al Primer Mundo.

El crecimiento económico rápido requiere de una economía competitiva, lo que a su vez requiere de una elite constituida por emprendedores de tipo schumpeteriano, lo que a su turno requiere de competencia entre los grupos de la elite. Lo último es una especie de meta-competencia. La circulación endógena de las elites, la competencia potencial por integrar las elites, es previa a la competencia en los mercados. Dado que reformas en la combinación mercado/estado no cambian la composición de las elites en una dirección hacia unos agentes más emprendedores, el grado de competitividad de la economía no se incrementará significativamente con esas reformas.

No obstante de que se requiere más trabajo empírico, las implicancias para la política de la teoría presentada aquí desafía la visión convencional del desarrollo. Los pobres y los ricos buscan acumular redes sociales. Pero ellos forman diferentes redes sociales con diferentes retornos económicos en relación al ingreso promedio y a la reducción del riesgo. En términos de la reducción del riesgo, los pobres utilizan las redes sociales como parte de su estrategia de supervivencia física. El grupo de la elite lo utiliza como un instrumento para mantener su posición social de privilegio en la sociedad y para expandir la acumulación de capital.

En el Primer Mundo, las elites económicas están dotadas de cantidades más grandes de activos económicos y sociales, lo que les otorga la capacidad de construir unas redes sociales más ventajosas. La superioridad en las redes sociales genera barreras adicionales a la movilidad social y contribuye a la reproducción de la desigualdad del ingreso. Como en la teoría de la formación de capital humano en las escuelas, el *efecto de los pares* en las redes sociales es positivo y más fuerte en el caso de las elites. Esa conclusión no corresponde a la visión más optimista sobre el potencial de las redes sociales para luchar contra la desigualdad que se encuentra en la literatura. Por ejemplo, en el *World Development Report of 2001/2002*, el Banco Mundial dice, "las redes sociales son activos claves en el portafolio de activos [para los pobres y los ricos], pero su relativa importancia es mayor para la gente pobre" (World Bank 2001: 129). Esa visión errónea se origina, al parecer, del *enfoque sobre la pobreza para el desarrollo* seguido por el Banco Mundial; un *enfoque*

sobre la desigualdad, como el seguido en el presente artículo, nos lleva a conclusiones diferentes.

No obstante de que todavía están pendientes las pruebas estadísticas, la teoría de las elites económicas parece promisoría para explicar algunos hechos del Tercer Mundo. Las elites económicas no circulan endógenamente; adicionalmente, reformas en la combinación mercado/estado de la economía no inducen la circulación. Si el crecimiento económico depende del grado de competitividad de la economía, lo que a su vez depende de unas elites más emprendedoras, se necesitan urgentemente políticas para ayudar a la circulación de las elites –lo que equivale a decir, competencia en la esfera económica. Por lo tanto, los cambios en la desigualdad de las dotaciones individuales de activos económicos y sociales en los países del Tercer Mundo contribuirán más para su desarrollo que reformas en la combinación mercado/estado o solamente programas sociales para intentar incrementar las redes sociales de los pobres. Eso es lo que los resultados teóricos y prácticos presentados aquí sugieren.

Referencias bibliográficas

AKERLOF, G.

1997 «Social Distance and Social Decisions». En *Econometrica*, vol. 65, N° 5, pp. 1005-1027.

ALCORTA, L.

1992 *El nuevo capital financiero: grupos financieros y ganancias sistémicas en el Perú*. Lima: Fundación F. Ebert.

BECKER, G. y K. MURPHY

2000 *Social Economics. Market Behavior in a Social Environment*. The Belknap Press of Harvard University Press.

BENNETT, H., N. LOAYZA y K. SCHMIDT-HEBBEL

2002 «Un estudio del ahorro agregado por agentes económicos en Chile». Morande, F. y R. Vergara (ed.) *Análisis empírico del ahorro en Chile*. Santiago: Banco Central de Chile.

BODLEY, J.

1999 «Socio-economic Growth, Culture, Scale and Household Well-Being; A Test of the Power-Elite hypothesis». En *Current Anthropology*, vol. 40, N° 5, diciembre, pp. 595-620.

BOTTOMORE, T. B.

1964 *Elites and Society*. Penguin Books.

COLEMAN, J.

1990 *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press.

DURAND, F.

2003 *Riqueza económica y pobreza política. Reflexiones sobre las elites de poder en un país inestable*. Lima: Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú.

FIGUEROA, A.

2001a «Social Exclusion as Distribution Theory». Gacitua, E., C. Sojo y S. Davis (eds.) *Social Exclusion and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*. Washington D. C.: The World Bank.

2001b *Reformas en sociedades desiguales. La experiencia peruana*. Lima: Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú.

GILBERT, D.

1982 *La oligarquía peruana: historia de tres familias*. Lima: Editorial Horizonte.

GRANOVETTER, M.

2005 «The Impact of Social Structure on Economic Outcomes». En *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, N° 1, Winter, pp. 33-50.

HIGLEY, J. y R. GUNTHER (ed.)

1992 *Elites and Democratic Consolidation in Latin America and Southern Europe*. Cambridge University Press.

KALECKI, M.

- 1943 «Political Aspects of Full Employment» reproducido en sus *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*, Cambridge University Press, 1971.

LEFF, N.

- 1978 «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Group». En *Economic Development and Cultural Change*, vol. 26, N° 4.
- 1979 «Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited». En *Journal of Economic Literature*, vol. XVII, marzo, pp. 46-64.

MARKUSEN, J.

- 2002 *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. MIT Press.

MENCHIK, P.

- 1979 «Intergenerational Transmission of Inequality: An Empirical Study of Wealth Mobility». En *Economica*, 46, pp. 349-362.

MIZRUCHI, M. y L. STEARNS

- 1988 «A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates». En *Administrative Science Quarterly*, 33 (2), junio, pp. 194-210.

OLSON, M.

- 1965 *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

- 1975 *Cuentas Nacionales*. Lima.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

- 2004 *Memoria*. Lima.

- 1977 *Memoria*. Lima

PORTOCARRERO, F.

- 1995 *El imperio Prado 1890-1970*. Lima: Universidad del Pacífico.

PUTNAM, R.

1993 *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*.
Princeton University Press.

SOLON, G.

1992 «Intergenerational Income Mobility in the United States». En *The American Economic Review*, vol. 82, N° 3, junio, pp. 393-408.

STREETEN, P.

2001 *Globalisation. Threat or Opportunity?* Copenhagen; Denmark:
Copenhagen Business School Press.

THORP, R. y G. BERTRAM

1978 *Peru 1890-1977*. Macmillan.

WORLD BANK

2001 *World Development Report. Attacking Poverty*. Washington D. C.

ZIMMERMAN, D.

1992 «Regression Toward Mediocrity in Economic Stature». En *The American Economic Review*, vol. 82, N° 3, pp. 409-429.

Anexo

Cuadro 1
Estructura social en la sociedad sigma

Individuo	Dotación			Redes Sociales
	Capital físico	Capital humano	Ciudadanía	
1	K_{b1}	K_{h1}	S_A	N_A (I) N_A (II)
2	K_{b2}	K_{h1}		
.	.	.		
.	.	.		
m	K_{bm}	K_{hm}		
m + 1	\emptyset	$K_{h(m+1)}$	S_Y	N_Y (I) N_Y (II)
m + 2		$K_{h(m+2)}$		
.		.		
.		.		
r		K_{hr}		
r + 1	\emptyset	$K_{n(r+1)}$	S_Z	N_Z (I) N_Z (II)
r + 2		$K_{n(r+2)}$		
.		.		
.		.		
n		K_{nn}		

Cuadro 2

Perú: porcentaje de las primeras 40 empresas en las ventas totales y en las ganancias totales dentro de las primeras 1,000 empresas

Año	Ventas brutas	Ganancias antes de impuestos
1993	32.6	74.0
1994	33.8	56.0
1995	35.3	28.0
1996	36.3	72.7
1997	37.4	63.8
1998	37.5	88.0
Promedio	<u>35.5</u>	<u>63.8</u>
(1993 – 1998)		

Fuente: Figueroa (2001b: 45, cuadro 2.1; 52, cuadro 2.3)

Cuadro 3
Perú: Las elites como grupos económicos

Familias	Romero	Graña	Miró Quesada	Moreyra	Fort	De La Puente	Wiese	Onrubia	Brescia	Nicolini	Montero	Picasso	Bentín	Benavides	Bustamante	Woodman Pollit
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Romero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Graña	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Miró Quesada	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Moreyra	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Fort	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
De La Puente	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wiese	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Onrubia	8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Brescia	9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Nicolini	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Montero	11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Picasso	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Bentín	13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Benavides	14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Bustamante	15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Woodman Pollit	16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Raffo	17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Piazza	18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Berckemeyer	19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Llosa Barber	20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Beoutis Ledesma	21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Rizo Patron	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Montori	23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sotomayor	24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cilloniz	25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ferreyros	26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Michell	27	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wong Lu	28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Batievsky Spack	29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Matos Escalada	30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Galsky	31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Lucioni	32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Rodríguez Rodríguez	33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Custer	34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ikeda	35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cogorno	36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Arias Dávila	37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Competencia y circulación de las elites económicas: teoría y aplicación al caso del Perú

	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37																
	Raifo	Piazza	Berckemeyer	Lisa Barber	Beoutis Ledesma	Rizo Palton	Montori	Sotomayor	Clitoniz	Ferreyros	Michell	Wong Lu	Batievsky Spack	Matos Escalada	Gaisky	Lucioni	Rodriguez	Rodriguez	Custer	Keda	Cogorno	Arias Dávila	Multinational Corporations														
1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
8	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0														
15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0														
16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0														
17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0														
18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0														
19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0														
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0														
21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0														
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0														
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1														
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1													
25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1												
26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1											
27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1										
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1									
29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1								
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1							
31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1						
32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1					
33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1			
35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1		
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
37	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

