

## **Contenido**

<b>Artículos</b>	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
<b>Reseñas</b>	Blim, Michael, <i>Equality &amp; 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

# RESEÑAS

**Vásquez Huamán, Enrique, *Estrategias del poder. Grupos económicos en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, 2000.**

Esta obra de Enrique Vásquez, profesor del Departamento de Economía de la Universidad del Pacífico, puede catalogarse dentro de una creciente rama de la historia económica: la historia empresarial. Formando parte de una serie de libros aparecidos desde el célebre *Los dueños del Perú*, que Carlos Malpica escribió en 1965, siguieron al legendario investigador el texto más analítico de Ludovico Alcorta, *Concentración y centralización del capital en el Perú* (1987), con información compilada de la Bolsa de Valores de Lima; de ahí, el del entonces senador Malpica, *El poder económico en el Perú* (1989), publicada en tres tomos; y, finalmente, el libro de Eduardo Anaya, *Los grupos de poder económico* (1990), basado en datos de información tributaria. Después de una década de liberalización y apertura económica, el libro de Vásquez busca retratar a la *nueva oligarquía* del poder económico en el actual escenario peruano.

Se trata de una obra bien planteada sobre un tema especialmente complejo, cuyo texto inicial constituyó su tesis doctoral en la Universidad de Oxford, Inglaterra. Analiza a los más importantes grupos económicos del Perú, reconstruyendo la génesis a través de sus respectivas historias familiares y empresariales, describiendo paralelamente sus habilidades o capacidades para relacionarse o, mejor dicho, para *acomodarse* con el poder político de turno y el régimen económico vigente. Entre las historias analizadas, figuran varios de los grupos vinculados a la industria agroalimentaria y aquellos que acumularon capitales desde el último cuarto del siglo XIX.

El libro consta de tres partes y doce capítulos. La primera parte titulada *El contexto económico y político, y el rol de grupos*, presenta una introducción al tema, ubicando a los grupos económicos en medio de

la reformas velasquistas, describiendo las estrategias de respuesta durante la década de 1970 y el contexto bajo el cual tuvieron que operar a partir de entonces hasta finales de los años ochenta.

La segunda parte tiene como base su tesis de Licenciatura en Economía presentada en la Universidad del Pacífico, que es un estudio de caso del Grupo Romero (1886-1990); en el libro presenta, además, las historias detalladas de tres grupos económicos familiares: los Brescia (1889-1990), Wiese (1902-1990) y Bentín (1870-1990), y breves discusiones sobre la vida y evolución empresarial de otras cinco familias: los Piaggio, Bunge & Born, Ferreyros, Raffo y Cosapi. Señala Vásquez, que los grupos económicos son muy heterogéneos entre sí en sus diferentes dimensiones: el origen de los fundadores, las fuentes de ganancias, la trayectoria de los procesos de integración vertical y horizontal, los criterios de diversificación de las inversiones corporativas, la personalidad de cada generación frente al tipo de régimen político y económico, y la capacidad de desarrollar una estructura organizativa flexible que les permita enfrentar el estatismo de Velasco, el intervencionismo de García y el liberalismo de Fujimori.

El libro incluye un extenso capítulo final que cubre toda la década de 1990. De manera que en la tercera parte, titulada *Los grupos entre la intervención del estado en la economía y los intentos de instaurar una economía de libre mercado: 1985-2000*, se muestra el margen de maniobra y reacomodo de los grupos económicos y su impacto en el diseño de políticas económicas. Tanto bajo el intervencionismo estatal del gobierno de García, donde los grupos económicos encararon políticas económicas pendulares durante 1985-1990, capitalizando en lo posible sus propias fortalezas organizativas y aprovechando oportunidades de mercado creadas por la intervención sobre las principales variables macroeconómicas; como durante el gobierno de Fujimori, cuando después de un ajuste estructural inicial, se fue mostrando la interacción de una gama más amplia de grupos económicos de los principales sectores, ya inmersos en un contexto de estabilización económica, privatización de empresas, apertura de mercados y reinserción en el sistema financiero internacional, enfrentando cambios de su estructura organizativa, y la relación con el capital internacional, representado en diferentes esferas por nuevas empresas transnacionales.

Para la elaboración y documentación del libro, el autor tuvo como principales fuentes de información primaria a los archivos de los Registros Públicos de Lima, la Bolsa de Valores de Lima, la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, la Superintendencia de Banca y Seguros, la Corporación Financiera de Desarrollo, el Instituto de Comercio Exterior, Descos, al Centro de Desarrollo, diarios locales y extranjeros, balances y anuarios de las empresas de los grupos económicos, y una serie de 50 entrevistas personales a altos ejecutivos y funcionarios del sector privado y público, como también del mundo académico; además, por supuesto, de la profunda revisión de una extensa y prolija bibliografía.

Define al grupo económico como el "conjunto de firmas relacionadas por lazos de propiedad y gestión corporativa común, cuyo tamaño de capital y diversificación sectorial de su cartera de inversión le ha permitido alcanzar posiciones prominentes en las esferas políticas y económicas". El autor analiza la evolución de los principales grupos económicos, enfocándose especialmente en la sostenibilidad del tipo de negocio, el desempeño financiero y la calidad de la colocación de sus inversiones. No es intención de esta reseña entrar en detalles sobre las oportunidades específicas que disfrutaron los grupos económicos, pero sí dar algunas pautas generales sobre la línea argumental del libro. Observando las decisiones de inversión desde un panorama global, el autor plantea que los negocios de la mayoría de las empresas de estos grupos económicos se orientaron a un estrecho e imperfecto mercado interno, y hacia un alto grado de participación y dependencia de insumos y tecnología importados en sus estructuras de costos, creando una situación que expresaba un grado de vulnerabilidad importante.

Así, por ejemplo, para el periodo 1986-1990, el grupo Romero solo exportó, en promedio, \$88 por cada \$100 que importó (Vásquez 2000: 347). Es más, sorprende que durante este mismo período, los cinco principales productos de exportación de este grupo a duras penas llegaron a sumar treinta millones de dólares anuales. Los grupos Bentín, Nicolini, Bunge, Ferreyros y Piaggio tenían un perfil exportador aun más bajo. Una excepción la constituyen los grupos Brescia y Wiese, debido fundamentalmente a que ingresan a la minería, que constituye el principal sector de exportación y que representa algo

más de la mitad del total exportado por el Perú. Por ello, no resulta extraño ver a los grupos alabar el esquema de promoción industrial de Velasco, así como también verlos en estado de shock ante la instauración de una economía de libre mercado en los años noventa.

Del párrafo anterior se desprenden las siguientes preguntas: ¿acaso los directores de estos grupos económicos ignoran esta situación de vulnerabilidad y que la mejor estrategia era exportar?, ¿por qué siguieron apostando por el mercado interno? Existen al menos tres respuestas a esta inquietud que Vásquez da a entender. En primer lugar, la rentabilidad del mercado interno era mayor en el corto plazo al del mercado internacional, debido a la protección que otorgaba el gobierno. En segundo lugar, existían intereses creados de ciertos grupos por cerrar la economía y que esto se mantenga, pues su negocio fundamental era la importación y comercialización de productos extranjeros. En tercer y último lugar, los sobrecostos antitécnicos que sufren las empresas no les permitió orientarse decididamente hacia la exportación.

Quedando manifiesta esta vulnerabilidad y debilidad, Vásquez explica mejor así los shocks económicos a los que tuvieron que hacer frente los grupos económicos, como la crisis de la deuda externa a finales de los años setenta, el fenómeno del Niño en 1982, la hiperinflación aprista, el ajuste económico en 1990, el efecto *tequila* en 1994, la crisis asiática en 1997, la crisis rusa y el fenómeno del Niño en 1998. Además de los shocks políticos, como los vaivenes de regímenes políticos entre dictaduras y democracia, el intento de estatización de la banca en 1987, el autogolpe de Fujimori en 1992 y su intento de re-reelección, impactos que tuvieron una repercusión en los ingresos que afectaban sustancialmente al mercado interno, el cual estaba abastecido fundamentalmente por las empresas de los grupos económicos, según explica el autor.

Si bien, a lo largo de la obra, Vásquez describe detalladamente las estrategias individuales de poder de cada grupo económico, le falta un análisis de conjunto de estos grupos de poder, frente a su función y rol dentro de la sociedad peruana, respecto a las desigualdades en la distribución del ingreso, y, por ende, al desarrollo de la economía y sociedad peruana. La persistencia de altos niveles de desigualdad en

la economía peruana y el efecto que esto tiene sobre el reducido tamaño del mercado interno repercute sobre los intereses de los grupos económicos, en su objetivo de ser menos vulnerables, en el sentido que Vásquez presenta: a través del crecimiento del mercado interno con consumidores con un PBI per cápita cada vez mayor. Es decir, Vásquez no presenta las *estrategias de poder* de los grupos económicos para ampliar el mercado interno, pues si este no se amplía y la distribución del ingreso se mantiene o deteriora, se tendría solo amenazas constantes de una peligrosa inestabilidad política.

Por lo demás, la obra de Enrique Vásquez presenta una perspectiva histórica de los grupos económicos, que permite comprender mejor el espectro empresarial actual del Perú en su interrelación con los acontecimientos del pasado, que es mucho más compleja por su nueva configuración, y por los nuevos procesos, sucesos y relaciones que se dan entre los diferentes actores de la economía peruana.

Juan Carlos Soto  
Departamento de Economía  
Pontificia Universidad Católica del Perú