

Poderes empresariales y conflictos agrarios. Apuntes conceptuales desde el enfoque de los recursos de poder en estudios de caso: Ley Moratoria de Transgénicos (2011) y el conflicto del paro agrario de 2020*

Marcelo Axel Armas Gonzales

marce.armasgonzales@gmail.com

Universidad Antonio Ruiz de Montoya (Lima, Perú)

 <https://orcid.org/0000-0002-6591-2161>

Resumen

La investigación sobre élites empresariales y poder económico tiene notables hallazgos en las ciencias sociales del Perú. Sin embargo, la aplicación teórica de este poder político no ha sido utilizada, especialmente en contextos de conflictos agrarios. El objetivo propuesto en el presente ensayo teórico, centrado en el enfoque de los recursos del poder, es mejorar la descripción teórica y explicar con detalle la teoría del poder empresarial, sus mecanismos instrumentales y estructurales, y la aplicación estratégica de recursos de poder. De esta manera, se abordan cuestiones fundamentales sobre el poder del empresariado organizado en gremios en las instituciones estatales y conflictos que se desarrollan contra otros grupos. Para lograr este objetivo, se comparan dos casos peruanos: la aprobación de la Ley Moratoria de Transgénicos (2011) y el conflicto del paro agrario de 2020, a través de hallazgos de investigaciones previas y notas periodísticas respecto del “poder empresarial”. Finalmente, el ensayo proporciona algunos alcances conceptuales y propone continuar la investigación en torno al “poder empresarial” desde el enfoque de los recursos para que se pueda comprender de manera más compleja los conflictos sociales y el Estado peruano.

Palabras clave

Poder empresarial, teoría de los recursos del poder, paro agrario, conflictos agrarios, ley de los transgénicos.



Recibido: 22/05/2022. Aprobado: 7/11/2022.

<https://doi.org/10.18800/lacolmena.202201.004>

* Un agradecimiento a dos profesores, Carlos Alberto Adrianzén y Rodrigo Gil Piedra por sus comentarios y revisiones a la primera propuesta de este trabajo. Asimismo, han contribuido en la discusión del tema Antenor Escudero, Alberto Castro, Derek Osain y Manuel Cáceres.

Business powers and agrarian conflicts. Conceptual notes from the approach of power resources in case studies: Moratorium Law on Transgenics (2011) and the conflict of the agrarian strike of 2020

Marcelo Axel Armas Gonzales

marce.armasgonzales@gmail.com

Universidad Antonio Ruiz de Montoya (Lima, Perú)

 <https://orcid.org/0000-0002-6591-2161>

Abstract

Research on business elites and economic power has notable findings in the social sciences of Peru. However, the theoretical application of this political power has not been used, especially in contexts of agrarian conflicts. The aim proposed in this theoretical essay, focused on the power resources approach, is to improve the theoretical description and explain in detail the theory of business power, its instrumental and structural mechanisms, and the strategic application of power resources. Thereby, fundamental questions about the power of business organized in unions in state institutions and conflicts that develop against other groups are addressed. To achieve this objective, two Peruvian cases are compared: the approval of the Transgenic Moratorium Law (2011) and the conflict of the agrarian strike of 2020, through the findings of previous investigations and journalistic notes regarding “business power”. Finally, this essay provides some conceptual scope and proposes to continue the research on “business power” from the resource approach so that social conflicts and the Peruvian State can be understood in a more complex way.

Keywords

Business power, theory of power resources, agrarian strike, agrarian conflict, law of transgenics.

1. Introducción

En el Perú, existen valiosos aportes desde las ciencias sociales sobre el estudio de las élites empresariales y su poder económico. Desde autores como Julio Cotler y Francisco Durand, se han realizado propuestas teóricas para trabajos de investigación, especialmente en la ciencia política, como recientemente lo demuestran los trabajos de Urteaga (2017), Mora Wiesse (2018) y Trujillo (2018). El planteamiento más conocido de esta área de estudio sería la del sociólogo Francisco Durand, quien sostiene que “las reformas neoliberales de los años 90 beneficiaron principalmente a los sectores empresariales financieros y exportadores de materias primas dotándolos de más recursos para influenciar en la esfera política hasta el punto de capturar al Estado” (2012, pp. 27-28). En efecto, el actual Estado peruano, en gran medida, depende de las acciones de agentes privados, intereses comerciales extranjeros y de los movimientos financieros del mercado, todo ello dentro del aparato constitucional que respalda esta participación del empresariado en la política y actividad productiva (Durand, 2019). Sin embargo, este proceso político y económico tiene ciertos matices. Puesto que, si bien el Estado tiene instituciones que reflejan la distribución desigual de recursos de poder en la estructura económica, para Durand (2019) también hay procesos de conflicto en los que las élites empresariales confrontan un arreglo institucional, como los decretos supremos, regímenes legales, etc., u otros actores políticos (Block, 1994; Korpi, 1985). De esta manera, en el Estado se puede plasmar un complejo entramado de conflictos y relaciones políticas entre distintos sectores de la sociedad. Esta idea última, en palabras del sociólogo griego Nicos Poulantzas (1979), sería la apariencia de “autonomía relativa” para reforzar la legitimidad política y reproducir la posición privilegiada que tienen grupos sociales en la estructura económica.

En ese sentido, un tema pertinente es comprender la forma en que influyen los grupos empresariales en conflictos políticos o situaciones que confrontan sus intereses económicos en el contexto peruano. Por ello, el presente ensayo se enfoca principalmente en dar algunos alcances analíticos y teóricos para comprender las dinámicas políticas de los grupos empresariales agremiados en la formulación de leyes y situaciones de conflictos sociales, específicamente, en casos agrarios. La selección de casos agrarios obedece a que los estudios sobre conflictos de este tipo se han centrado más en la acción colectiva de sectores de trabajadores agrarios y pocos, en la influencia de los grupos de poder económico¹. Asimismo, el análisis teórico planteado es apropiado para conocer estas influencias de grupos empresariales con el fin de identificar su participación política en la formulación de leyes y diseño de políticas públicas. Por último, se pretende ampliar la discusión vigente en la política nacional peruana en el marco del programa gubernamental de la Segunda Reforma Agraria 2021 (SRA) y los presentes paros en el sector.

Dada la problemática teórica antes descrita, surge la siguiente interrogante: ¿cómo se emplean y relacionan los mecanismos y recursos que conforman los poderes empresariales

1 El estudio de Damonte, Gonzales y Lahud (2016) esclarece la relación entre la dominación de agroexportadoras y la escasez de recursos hídricos en el valle de Ica y Villacurí, y cómo perpetúa las desigualdades sociales. Es importante señalar que con el artículo se mantiene sostenida la idea de que acumular y concentrar recursos económicos, a expensas de otros grupos sociales, dota a los grupos económicos de capacidad de ejercer influencia en la esfera política.

en situaciones de conflicto agrario? Para responder la pregunta, se realiza una revisión teórica sobre el “poder empresarial” desde el “enfoque de los recursos del poder” (Korpi, 1985). Paralelamente, se utilizaron los contextos del poder empresarial durante la aprobación de la Ley Moratoria de Transgénicos en el gobierno de Alan García (2006-2010) y el conflicto por la vigencia de la Ley del Régimen Laboral Agrario (2020). De esta forma, utilizando la teoría revisada, se busca comparar las distintas formas en que se relacionan los recursos y mecanismos utilizados por los sectores empresariales organizados gremialmente.

2. Revisión de antecedentes históricos y teóricos sobre el poder empresarial

Partiendo de las ideas del sociólogo Francisco Durand (2012), desde la década de 1990, la puesta en marcha de la economía de libre mercado ha sido un tema central en la agenda política peruana. Tema consensuado por los gobiernos como “prioridad impostergradable”, ya que sostienen que es la única forma de modernizar y que prospere el país². La raíz de este “proyecto político impostergradable” se encuentra en las radicales reformas económicas centradas en el ideal de desarrollo del libre mercado en el gobierno de Fujimori (1990-2000), que cambiaron el modelo del Estado peruano y la posición de los grupos económicos en la estructura de producción. En gran medida, la mirada de F. Durand tiene muchos elementos de la percepción instrumentalista del sociólogo marxista Ralph Miliband, quien sostenía que las clases capitalistas poseedoras de los medios de producción pueden utilizar al Estado como instrumento de dominación (Block, 1994; Míguez, 2010). De igual forma, Durand comprende este proceso como “captura del Estado”, en la cual las élites económicas concentran el poder político y determinan los temas en agenda política, como en el bloqueo de políticas públicas (PP), o refuerzan PP e instituciones para justificar la acumulación de capital y privilegios que han adquirido estos grupos de poder económico (Durand, 2006; 2012).

En cambio, otro autor peruano, Julio Cotler (1998), señala que aquellos cambios del Estado y en la producción han creado conjuntamente comportamientos ambivalentes en las élites empresariales del Perú. En primer lugar, el empresariado se ha posicionado a favor de las reformas políticas y económicas que ha tenido el Perú con la Constitución política de 1993, ya que el cambio del modelo económico les permite tener un rol más importante y obtener mayores ganancias ofrecidas por el mercado internacional. En segundo lugar, no hay un consenso claro entre los sectores empresariales con los instrumentos estatales y procedimientos políticos porque pueden favorecer a cierto sector del empresariado a costa de otro; por ejemplo, en el caso estudiado por Urteaga (2017), la regulación de semillas transgénicas beneficiaba a empresas gastronómicas y perjudicaba al rubro agroindustrial. En ese sentido, ciertos sectores empresariales también pueden crear situaciones de conflicto hacia el Estado y sus instituciones a pesar de que, en gran medida, las condiciones que establece el modelo económico les son favorables. Esta característica

2 Véase lo señalado por el ex presidente del consejo de ministros Fernando Zavala tras un año de gestión del gobierno de Pedro Pablo Kuczynski (Zavala, 2016).

muestra parcialmente otra perspectiva marxista opuesta a Miliband, la estructuralista del sociólogo Nicos Poulantzas (1979), quien sostiene que la vigencia de la acumulación de recursos económicos se debe a que el Estado posee una “autonomía relativa” para darle legitimidad al poder político de sectores dominantes de la esfera económica.

Resumiendo estas ideas y perspectivas, tanto de J. Cotler como de F. Durand, se puede señalar que la política peruana está inserta en un aparato constitucional de influencia neoliberal que cambió el rumbo de la política económica, primando las bases de una economía de libre mercado y el crecimiento económico. Asimismo, el heterogéneo empresariado peruano ha podido tener una incorporación política en el aparato estatal y sus instituciones al punto de tener selectivamente una primacía importante en la elaboración de políticas, con algunas diferencias, ya que no todos los sectores empresariales cuentan con alguna representación directa de sus intereses a través de partidos políticos.

Si bien ambas perspectivas pueden explicar a grandes rasgos el contexto en que el empresariado empieza a tener un rol protagónico en la política peruana y presentar mecanismos para capturar al Estado, en la actualidad muchas de las ideas esbozadas por ambos autores ya no son las únicas formas de tener influencia en la política. Por ejemplo, la poca regulación de financiamiento privado directo a campañas políticas era una forma de ejercer influencia; sin embargo, actualmente los partidos políticos reciben el financiamiento público, por lo que el empresariado busca otras formas de ejercer ese poder a través de otros medios y mecanismos.

En lo que concierne a la influencia política de grupos económicos en la agricultura y sus consecuencias, autores como Rueschemeyer, Stephens Huber y Stephens (1992) sostienen que los legados institucionales en el desarrollo de economías agrarias en Latinoamérica siempre han presentado obstáculos en la democratización de sus sistemas políticos, que han formado las estructuras políticas actuales. Así, países con fuerte dependencia en mercados primarios exportadores han fortalecido el poder de la influencia de actores del mercado transnacional y obstaculizado la participación de sectores obreros y trabajadores agrarios, retardando el proceso de incorporación de partidos políticos con fuerte relación a clases populares y movimientos sindicales. En los resultados del estudio comparado de Rueschemeyer et al. (1992), de los países con crecientes economías agrarias de exportación surgieron procesos de institucionalización democrática a la par de formación de relaciones políticas como caudillaje, redes clientelistas y patrimonialismo. Especialmente, en los lugares de agricultura intensiva donde domina el sector exportador, las élites regionales se resisten a la participación política plural y ampliación de ciudadanía. En la historia peruana, solo a fines del siglo XX se producirían grandes configuraciones en el sector agrario peruano, sobre todo con la reforma radical durante la primera fase del gobierno revolucionario de las Fuerzas Armadas (1968-1975). Estas reformas tenían como características principales el debilitamiento de la oligarquía terrateniente, la formación de colectivos agrarios y la intervención del Estado. También se reemplaza la administración de la propiedad por cooperativas (Avendaño, 2017). Siguiendo esta línea, en el trabajo de investigación de Damonte et al. (2016), se constata que el “boom agroexportador peruano” en el 2000 trajo consigo una nueva configuración el sector agrario: aumento del control de territorio agropecuario, regímenes laborales precarios, nuevos intereses comerciales

con la exportación de productos no originarios, y explotación legal de recursos hídricos por parte de las empresas agroexportadoras que dejan en situación de escasez de agua y vulneración de la seguridad alimentaria a la ciudadanía del valle de Ica, Villacurí y Lanchas, quienes por lo general subsisten de la agricultura.

Actualmente, las políticas económicas neoliberales han llegado a un punto crítico acompañado de conflictos y acelerados cambios políticos por fenómenos sociales, como la crisis sanitaria de la COVID-19. No obstante, el heterogéneo empresariado ha tenido dificultad de mantener su poder económico en sus diversos sectores (agrario, comercial, financiero, etc.). Por ello, ha actuado con notoriedad en momentos críticos y conflictivos, ya que utilizaron sus recursos para dar forma a las “políticas estatales” que benefician sus propios intereses (Block, 1977; Fairfield, 2015; Korpi, 1985).

Así, el “poder empresarial” se entiende como el conjunto de interacciones instrumentales y estructurales que tienen estos actores económicos en la esfera política (Korpi, 1985; Fairfield, 2015). Estas dinámicas consisten en aplicar *recursos* estratégicamente para cumplir sus objetivos o consolidar escenarios deseados en la esfera política. Esta elección estratégica es de acuerdo con sus creencias en el entorno “fáctico e interrelacional” (Korpi, 1985, p. 34); en otras palabras, se eligen acciones planificadas tomando en cuenta qué actores se les enfrentan o apoyan en el entorno político, ya sean sindicatos, partidos políticos, gremios, etc.

En este aspecto, es necesario utilizar el enfoque de la teoría de los recursos de poder (TRP). Para Campillo y Sola (2020), consiste en estudiar los desequilibrios de poder entre distintas clases sociales para explicar las diversas formas de conflicto político y desarrollo económico particular en países con estados de bienestar, puesto que ha sido una teoría y metodología propuesta por politólogos de Suecia en los años 80. De esta manera, el enfoque de TRP permite visualizar las dinámicas de desigualdad de poder y capacidad de disponer de recursos en países capitalistas y con regímenes democráticos.

Siguiendo a su máximo exponente, Walter Korpi (1985), los “recursos del poder” de los sectores empresariales son atributos acumulados de la esfera económica que les permiten “incentivar o presionar a otros actores” en el entorno político (Korpi, 1985, p. 35). Cabe destacar que estos recursos son también parte de los legados institucionales de las características particulares del desarrollo económico, en este caso, las fuertes redes clientelares y patrimoniales, y la dependencia del comercio primario exportador del sector agrario. Aquellos atributos se transforman en recursos políticos a través de la participación de dos o más actores interdependientes en la esfera política. Por ello es relacional. Siguiendo a este autor, el conflicto político se da en la medida en que se percibe que los recursos de uno de los actores comienzan a equiparar a aquellos del adversario (Korpi, 1974). El conflicto es alcanzado en una situación de percepción de equivalencia de recursos de poder, especialmente cuando grupos sociales ajenos al interés del sector empresarial obtienen la capacidad de aplicar recursos y organizarse como movimientos sociales (McCarthy y Zald, 1977).

Para comprender cuáles son los mecanismos de los sectores empresariales y cómo aplican sus recursos en la esfera política, se debe recurrir a dos conceptos que forman parte de los poderes empresariales. Aquellas categorías conceptuales tienen como origen

la discusión teórica entre los marxistas Miliband-Poulantzas sobre las relaciones de poder y el Estado: el poder instrumental y el poder estructural (Fairfield, 2015; Míguez, 2010).

- El primer tipo de mecanismos se categoriza como “poder instrumental”. Se comprende como el involucramiento deliberado de actores empresariales en el sistema político (Fairfield, 2015, p. 148). Sus mecanismos serían las relaciones partidario-empresariales, la cohesión del empresariado en agremiados, la elección de funcionarios técnicos afines al sector privado para altos cargos públicos, acceso a medios de comunicación para llevar el tema a la opinión pública, puertas giratorias (funcionarios del sector público que pasan al privado en una misma área donde ejercieron gestión pública) y lazos informales entre partido-empresa (Urteaga, 2017).
- El segundo, categorizado como el “poder estructural”, se basa en los comportamientos y recursos económicos directos de agentes privados que influyen en las decisiones políticas en búsqueda de maximizar las ganancias de inversión y movimientos del mercado (Fairfield, 2015, p. 148). Para Culpepper y Reinke (2014), la amenaza de salida de inversiones o desinversión sería el mecanismo más utilizado. Cabe añadir que la desinversión puede darse como acción concertada o no, pero resulta difícil de comprobar de forma empírica (Fairfield, 2015; Culpepper y Reinke, 2014).
- Por último, los recursos del poder empleados en sus mecanismos pueden variar en tres tipos de capitales: (I) capital concreto, como los medios productivos privados; (II) capital humano, el *lobby*, organización coordinada o acceso a medios (Urteaga, 2017); (III) y el capital dinero, finanzas e inversiones en valores o acciones (Korpi, 1985). Entre los tres, el dinero destaca porque tiene la mayor aplicabilidad. Se puede transformar en capital concreto, es muy acumulable y permite un alto radio de aplicación con menos costos.

El poder instrumental puede reforzar el poder estructural, porque utiliza activamente sus recursos para incentivar o amenazar a los hacedores de políticas sobre posibles cambios en la inversión. Por otro lado, por medio de los reforzamientos, los sectores empresariales guían y legitiman la preocupación de los políticos con opción de veto de reformas o que desistan de un tema en agenda (Bagashka, 2013; Mora Wiesse, 2018; Urteaga, 2017).

Siguiendo el estudio de la politóloga Tania Bagashka (2013), los hacedores de políticas con la capacidad de vetar leyes o códigos legales son la vía para la captura estatal. No obstante, de presentarse en mayor cantidad y con alta indisciplina partidaria, estos agregarían más dificultades para el proceso de captura del Estado o para concretar una influencia por parte de los actores empresariales. Cabe añadir que, según Fairfield (2015), el sector empresarial y los propietarios de capital cambian sus decisiones de inversión como reacción a específicas políticas o agendas en búsqueda de maximizar sus ganancias y desestimar las políticas planteadas. Así, más allá de los sobornos como medida de influencia en la política (Bagashka, 2013), los actores políticos deciden desistir de la agenda o políticas públicas (PP) si en sus percepciones aquellas PP pueden traer consecuencias negativas al empresariado agremiado –como la reducción de inversión o efectos adversos para el mercado internacional– (Campillo y Sola, 2020; Fairfield, 2015). Del mismo modo, los actores políticos pueden reformar políticas que consideren negativas para el empresariado, adaptándolas a los intereses empresariales (Bagashka, 2013). Por último, es necesario

resaltar que el “poder estructural” tiende a ser más agresivo cuando se toman en agenda reformas radicales “que tienen una mayor probabilidad de alterar el comportamiento de los inversionistas y provocar reacciones negativas en el mercado” (Fairfield, 2015, p. 156).

3. Las relaciones de poder estructural y poder instrumental comparadas en conflictos agrarios: Ley Moratoria de Transgénicos (2011) y Ley Régimen Laboral Agrario (2020)

Según la politóloga Madai Urteaga (2017), el éxito o fracaso de grupos empresariales se da por tres condiciones: (1) la capacidad de cohesión del sector empresarial para desistir o cambiar la agenda política en función a sus intereses; (2) la visibilidad de la problemática en medios de comunicación; y (3) la contención de los colectivos opositores organizados (McCarthy y Zald, 1977; Neveu, 1996). Sin embargo, con la presente revisión teórica sobre el poder empresarial, se puede señalar que el éxito no solo se debe a la cohesión de actores empresariales, en otras palabras, no solo por utilizar un mecanismo del “poder instrumental” relacionado al involucramiento deliberado y agremiado de actores empresariales en el sistema político, ya que existen otras formas de reforzar su influencia a través de los mecanismos y aplicación de recursos.

Por ello, en el presente ensayo se sostiene que el empresariado en ese contexto no pudo aplicar estratégicamente sus recursos de capital concreto y dinero para producir preocupación a la desinversión. Con la finalidad de visualizar cómo se puede aplicar la teoría revisada, se buscaron dos conflictos del sector agrario que cuentan con la presencia de grupos empresariales para analizarlos en forma comparada: Ley Moratoria de Transgénicos (2011) y Ley Régimen Laboral Agrario (2020). Es necesario mencionar que, para reconstruir estos conflictos, se utilizó la información descrita en la investigación de la politóloga Madai Urteaga (2017); información del Midagri (2021); y notas periodísticas, especialmente, de medios peruanos conocidos por su perfil empresarial, como *El Comercio* y *Gestión*. De esta forma, se pretende evaluar si existe alguna coherencia entre la teoría revisada y los conflictos agrarios. A continuación, se presenta la Tabla 1 con algunas categorías específicas del poder empresarial (Fairfield, 2015; Korpi, 1985; Urteaga, 2017).

Tabla 1. Comparación de los procesos legislativos y de conflicto

Marco institucional	Actores empresariales	Recursos aplicados	Tipo de reforzamiento
Ley Moratoria de Alimentos Transgénicos	Gremios empresariales, partidos con relación empresarial (Ejecutivo, Congreso)	Capital humano: lazos informales, medios y vínculos partidarios	El poder instrumental refuerza el poder estructural
Ley de Régimen Laboral Agrario	Gremios empresariales, partidos con relación empresarial (Congreso)	Capital humano: medios, vínculos partidarios y lazos informales Capital dinero: riesgo de inversión Capital concreto: paralización	El poder estructural refuerza el poder instrumental

Elaboración propia a partir de información de investigación de Urteaga (2017) y notas periodísticas de *El Comercio*, *Gestión*, *La Mula*, *TV Perú Noticias* y *Canal N*³

3 Fuentes: Canal N (2020), *El Comercio* (2011), *Gestión* (2020a; 2020b; 2020c; 2020d; 2020e; 2020f; 2020g), *La Mula* (2011), Luna (2011), Miñán (2020), Rojas (2016), *TVPerú Noticias* (2020) y Urteaga (2017).

3.1. Caso 1: La Ley Moratoria de Transgénicos, conflicto y pérdida del empresariado

Primero, la Ley Moratoria de Transgénicos en el segundo gobierno de Alan García (2006-2010) tuvo como objetivo regular el ingreso de productos y semillas de alimentos genéticamente modificados para así proteger lugares con alta biodiversidad para animales y cultivos. Pero esta ley comprometería los intereses económicos de algunos grupos agroindustriales y empresas bioquímicas nacionales. Ante ello, actores empresariales plantearon que la ley tuviera un mayor grado de permisividad y preferencia hacia la inversión privada ligada a la agroindustria. De esta manera, la Sociedad de Comercio Exterior (Comex), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep) apoyaban la desregulación del sector. También representantes de la transnacional Monsanto se reunieron con el Ejecutivo (Urteaga, 2017). En efecto, la coalición opositora tuvo un papel importante, pues logró la promulgación de la Ley Moratoria (N.º 29811). Los colectivos antitransgénicos lo lograron a través de movilizaciones y situando el problema en medios de comunicación (Urteaga, 2017). Sin embargo, siguiendo a Fairfield (2015), los recursos del empresariado aplicados en este conflicto solo fueron los lazos informales con el Gobierno y partidos en el Congreso, los cuales no incentivaron la preocupación a la desinversión (El Comercio, 2011; Luna, 2011). En otras palabras, el empresariado aplicó pocos de sus recursos y confiaban que sus intereses se iban a plasmar en el proceso legislativo. A diferencia de lo señalado por Urteaga (2017), esto puede entenderse no solo por el bajo nivel de cohesión entre sectores empresariales, sino porque, a pesar de que contaban con recursos, no se mostró el respaldo del interés comercial extranjero y no se aplicaron recursos como el capital dinero y concreto de la esfera económica para reforzar la preocupación de los actores políticos por la inversión en el sector agro (AgroNegociosPerú, 2016; La Mula, 2011). En otras palabras, no se logró reforzar la idea de desinversión o incertidumbre económica. Retomando a Korpi (1985), el capital dinero es uno de los más efectivos y determinantes para los sectores empresariales cuando están en una situación de conflicto que involucra otros actores que pueden adquirir recursos en el proceso. En ese sentido, se cumple lo sugerido por Korpi (1974): el empresariado agremiado, al tener una percepción de mayores recursos que otros colectivos como los antitransgénicos, no intervendrá con mayores estrategias o aplicación de recursos. Por ello, no invirtió en usar otros recursos de poder o buscar el apoyo de empresas transnacionales. Esto último tiene sentido. De hecho, Urteaga (2017) señala que, en este contexto, el gobierno aprista y el sector empresarial agroindustrial esperaban un “resultado favorable” (p. 33). Por esta razón, no buscaron reforzar o utilizar otros mecanismos para influir en la creación de la ley. Esta situación otorgó el tiempo suficiente para que los grupos opositores a los transgénicos obtuvieran recursos y capacidad para movilizarse a favor de una regulación más intensa a los transgénicos. Cabe añadir que los grupos congresales del oficialismo tenían el número de bancadas suficiente para vetar leyes; de ahí que, al inicio, hubiera dificultad de aprobar la regulación de transgénicos. Asimismo, Urteaga (2017) señala que se logró visibilidad internacional, gracias a la cual los grupos antitransgénicos pudieron

involucrarse con otros movimientos mundiales del mismo perfil político. Esto explica el porqué del bajo interés del mercado internacional en disputar un conflicto que no ponía en riesgo las inversiones económicas a las agroexportadoras, solo al sector bioquímico en el agro (AgroNegociosPerú, 2016).

2.2. Caso 2: Agroexportadoras y la defensa de la ley Chlimper

En el caso del régimen laboral agrario, el 30 de noviembre miles de trabajadores de agroexportadoras en Ica, Piura y La Libertad protestaron bloqueando carreteras principales y organizaron un paro laboral en diciembre de 2020. La movilización demandaba la derogatoria de la Ley del Régimen Laboral Agrario o ley Chlimper⁴, la cual fue ampliada a pesar de ser un régimen temporal propuesto en el 2000. Aquella ley consistía en un salario mínimo, flexibilidad laboral, tercerización de contratos laborales, beneficios tributarios para las empresas agroexportadoras, la exclusión de productores pequeños y medianos que estén organizados en asociaciones. Asimismo, tenía como objetivo la promoción de mayor actividad agroindustrial.

Ante las complicaciones del gobierno de Francisco Sagasti y el partido oficialista minoritario para abrir mesas de diálogo, el 3 de diciembre las confederaciones del sector privado rechazaban que se presentara la derogación de la ley, amenazando con perjudicar al mercado agroexportador y la economía (Gestión, 2020a; 2020b; 2020c). Además, la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP) instaba a que se reemplace por una nueva ley agraria similar; se proponía dar un pequeño porcentaje mayor de ingreso a los trabajadores y ampliación de beneficios tributarios a las agroexportadoras (Gestión, 2020d). Asimismo, el 3 de diciembre representantes de los gremios empresariales presionaban por medios extranjeros sobre las repercusiones en la producción de uva, arándanos, aguacates y espárragos (Cervantes, 2020), puesto que son productos agrícolas altamente demandados por empresas de los principales países destinatarios de exportaciones, como Estados Unidos (34.2 %), Holanda (15.8 %), España (5.9 %), Inglaterra (4.5 %), China (3.3 %) y Alemania (3.3 %) (Midagri, 2021)⁵. Luego, al derogarse la ley Chlimper el 4 de diciembre, Comex y AGAP reforzaban la idea de que la derogatoria no incentivaba al mercado agroexportador y solo traía beneficios laborales (Gestión, 2020e; Miñán, 2020).

Siguiendo a Korpi (1997), los sectores empresariales, al percibir consecuencias negativas a sus inversiones, insistieron en aprobar una nueva ley que no afectara por completo a la agroindustria y los ingresos extranjeros a través de sectores congresales que podían expresar su disconformidad al pleno. Estos grupos tenían afinidad política con la agroexportación o temían perjudicar los ingresos económicos del mercado internacional, lo cual beneficia a gobiernos regionales de los propios partidos y que se dedican a la agroexportación (Gestión, 2020f; TV Perú Noticias, 2020). En ese sentido, la percepción del empresariado agremiado tornó a involucrarse más en el conflicto y presionar con la

4 Esta denominación se debe a que fue impulsada por el entonces ministro de Agricultura y empresario José Chlimper Ackerman.

5 Respectivamente, se coloca por país la parte porcentual del total de exportaciones de productos agropecuarios.

amenaza de desinversión por medio de congresistas con capacidad de vetar (Bagashka, 2013; Fairfield, 2015). Así fue como congresistas con nexos empresariales y referentes del sector privado, a través de los medios comunicación (como *El Comercio y Gestión*), señalaron la urgencia de un nuevo régimen laboral que prevenga la paralización empresarial y las repercusiones en la inversión extranjera (Canal N, 2020; Gestión, 2020g). Además, representantes de gremios mantuvieron el mismo discurso en medios extranjeros para darle visibilidad a este conflicto, como riesgo de inversiones y relaciones comerciales con el exterior (Aquino, 2020). Posteriormente a este reclamo, el 31 de diciembre fue aprobada una nueva ley acorde parcialmente a los intereses del empresariado con aspectos bases de la ley Chlimper (N.º 27360), ya que se termina por conseguir el número necesario de congresistas (*veto players*) para apoyar la nueva ley (Bagashka, 2014). Si bien es cierto que la nueva ley ha incluido un aumento salarial, una bonificación laboral especial, garantía de mejores condiciones para los trabajadores en la empresa y el incremento gradual del impuesto a la renta a las agroexportadoras, no se han puesto en riesgo los intereses comerciales del mercado exterior y se mantiene en precariedad las condiciones laborales de los trabajadores agrarios, especialmente, sus derechos de negociación colectiva (Del Castillo, 2021).

2.3. Comparación de casos y discusión

Si bien, como señala Urteaga (2017), el nivel de interés del empresariado en una agenda política, la participación de otros actores opositores y la visibilidad del problema en medios de comunicación son factores importantes, lo que discute el presente análisis es que no son los únicos en determinar el éxito o fracaso de los sectores empresariales en conflictos políticos, ya que sus acciones ejercidas se basan en su percepción, poder acumulado de la esfera económica y cómo se emplea estos recursos estratégicamente en el escenario político institucional (Fairfield, 2015; Korpi, 1985).

Asimismo, se demostró que la aplicación de recursos del primer caso, en la aprobación de la Ley Moratoria de Transgénicos, buscaba reforzar el poder estructural mediante lazos informales y nexos partidarios; sin embargo, esto no llegó a causar preocupación por la inversión. En cambio, en la derogación de la ley Chlimper durante el paro agrario del 2020, los gremios empresariales tenían una percepción de equivalencia de recursos de poder en los colectivos de trabajadores movilizados; por ello, aplicaron otros recursos que sí preocupan a los congresistas para aprobar una nueva ley laboral. En el caso de la ley Chlimper, se utilizaron reforzamientos entre mecanismos instrumentales, como el uso de medios de comunicación nacionales y extranjeros para que expresen el miedo a la salida de inversiones extranjeras y riesgos económicos del sector, los cuales sí impactaron en las posiciones partidarias.

En ese sentido, no es tanto la cantidad concertada de actores empresariales quienes estén en el conflicto lo que determinará su éxito, sino los recursos y la forma en que refuerzan la percepción de su poder económico sin necesidad de asociarse completamente.

Cabe destacar que, en ambos casos comparados, se han utilizado los medios de comunicación como conjunto de entidades que intermedia la influencia de los gremios empresariales en la reformulación de leyes. Así, los medios de comunicación, al igual

que la institucionalidad estatal, se convierten en una arena de conflictos e intervenciones estratégicas que refleja la desigualdad de recursos de poder que poseen los actores empresariales en el contexto peruano (Korpi, 1985).

3. A modo de conclusión

En el contexto peruano, existen estructuras económicas y legados institucionales constituidos durante la década de 1990 que permiten la intervención normalizada de grupos empresariales. Aquellas macrocondiciones han sido esbozadas por autores como Francisco Durand (2019) y Julio Cotler (1998) al teorizar las relaciones entre el Estado y las élites económicas desde los años 90 mediante una serie de reformas de liberalización del mercado peruano y la emergencia de un sector empresarial heterogéneo.

Asimismo, autores como Damonte, Gonzales y Lahud (2016) desarrollaron estudios sobre la concentración de territorio y recursos hídricos por parte del sector agroexportador, lo cual ha dotado de mayor poder político a un grupo empresarial que no ha dudado en ejercer su influencia en contextos que perjudiquen su posición dominante en la política y en la estructura económica, como en los casos estudiados de la Ley Moratoria de Transgénicos (2011) y la ley Chlimper (2020).

A pesar de que son pocos los estudios que ayudan a entender la aplicación material del poder empresarial en situaciones de conflicto, existe literatura teórica que es útil para categorizar acciones y recursos que porta el empresariado.

Para finalizar, este trabajo ha señalado algunas aproximaciones desde la teoría del enfoque de los recursos para el estudio de poderes empresariales en contexto de conflicto social. El abordaje teórico del “poder empresarial” desde Fairfield (2015) y Culpepper y Reinke (2014) posibilita distinguir distintas dinámicas y relaciones a través de las categorías instrumentales y estructurales. Asimismo, la teoría de los recursos de poder (TRP) es aplicable en situación en la que actores políticos se encuentran en un escenario de conflicto y en desigual dotación de recursos. Por esta razón, es preciso mencionar la necesidad de discutir y ampliar la investigación de esta área para comprender los mecanismos de reforzamientos entre el poder instrumental y poder estructural, la aplicación de recursos estratégicos y cómo las percepciones de equivalencia de poder desatan una situación de conflicto.

Una última reflexión teórica es que se permite visualizar al Estado como actor y punto de encuentro del conflicto y complejas relaciones que institucionalizan los vínculos de dominación política entre grupos de poder económico con otros grupos de la sociedad civil (como sindicatos, colectivos de trabajadores, comunidades originarias, etc.). Así, cobra sentido la importancia de tomar en cuenta perspectivas teóricas como las de Poulantzas y Miliband, además de enfoques de investigación como los del politólogo sueco Walter Korpi y la politóloga Tasha Fairfield. En efecto, muy poco se ha escrito sobre esta concepción del Estado como sistema político que ayuda a manera de punto eje de conflictos sociales y procesos de movilización de sectores históricamente excluidos por el sistema mismo.

Referencias bibliográficas

- Aquino, M. (21 de diciembre de 2020). *Peruvian farm workers resume road blockades after reform bill founders*. Reuters. <https://www.reuters.com/article/us-peru-agriculture-idUSKBN28V2KK>
- Avendaño, O. (2017). Reforma agraria y movilización campesina en Chile (1967-1973) y Perú (1969-1976). *Polis*, 16(47), 15-42. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-65682017000200015>
- Bagashka, T. (2014). Unpacking Corruption: The Effect of Veto Players on State Capture and Bureaucratic Corruption. *Political Research Quarterly*, 67(1), 165–180. <https://doi.org/10.1177/1065912913492584>
- Block, F. (1977). La clase dominante no gobierna: Apuntes sobre la teoría marxista del Estado. *From Socialist Revolution*, (33), 6-27.
- Block, F. (1994). The Roles of the State in the Economy. En N. Smelser y R. Swedberg (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press.
- Campillo, I. y Sola, J. (2020). La teoría de los recursos de poder: una revisión crítica. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 170, 19-34. <http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.170.19>
- Canal N. (23 de diciembre de 2020). Segura: Si insisten en aumentar abruptamente la remuneración agraria habrá más informalidad”. *Canal N*. <https://canaln.pe/actualidad/segura-nueva-ley-agraria-que-aumente-abruptamente-remuneracion-ocasionara-mas-informalidad-n429144>
- Cervantes, M. (3 de diciembre de 2020). “No harvests”: Peru farm protests grip country, turn deadly. Reuters. <https://www.reuters.com/article/us-peru-agriculture-protests-idUSKBN28D3EH>
- Cotler, J. (1998). *Los empresarios y las reformas económicas en el Perú*. IEP. <https://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/879>
- Culpepper, P., y Reinke, R. (2014). Structural Power and Bank Bailouts in the United Kingdom and the United States. *Politics & Society*, 42(4), 427-454. <https://doi.org/10.1177/0032329214547342>
- Damonte, G., Gonzales, I., y Lahud, J. (2016). La construcción del poder hídrico: agroexportadores y escasez de agua subterránea en el valle de Ica y Villacurí. *Anthropologica*, 34(37), 87-114. <https://doi.org/10.18800/anthropologica.201602.004>
- Del Castillo, L. (2021). La reglamentación de la nueva Ley de Promoción Agraria. *La Revista Agraria - CEPES* (192), 13-16. <https://larevistagraria.files.wordpress.com/2021/02/lra-192-reglamentacion-ley-agraria-1.pdf>
- Durand, F. (2006). *La mano invisible en el Estado*. Fundación Friedrich Ebert.
- Durand, F. (2012). El debate sobre la captura del Estado peruano. *Perú Hoy. La Gran Continuidad*, 21, 19-56. <https://www.desco.org.pe/la-gran-continuidad-serie-peru-hoy-no-21-julio-2012>
- Durand, F. (2019). *La captura del Estado en América Latina: Reflexiones teóricas*. Fondo Editorial de la PUCP.

- El Comercio. (18 de julio de 2011). Transgénicos: a quién representan los congresistas apristas. *El Comercio*. <https://archivo.elcomercio.pe/politica/opinion/editorial-transgenicos-quien-representan-congresistas-apristas-noticia-893181>
- Fairfield, T. (2015). Structural power in comparative political economy: Perspectives from policy formulation in Latin America. *Business and Politics*, 17(3), 411-441. <https://doi.org/10.1515/bap-2014-0047>
- Gestión. (2 de diciembre de 2020a). Gremios de productores agrarios exhortan al Congreso no derogar la Ley de Promoción Agraria. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/gremios-de-productores-agrarios-exhortan-al-congreso-no-derogar-la-ley-de-promocion-agraria-noticia/>
- Gestión. (2 de diciembre de 2020b). Paro agrario: SNI pide mantener la Ley de Promoción Agraria, pero eliminar el uso de services. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/paro-agrario-sni-pide-mantener-la-ley-de-promocion-agraria-pero-eliminar-el-uso-de-services-nndc-noticia/>
- Gestión (3 de diciembre de 2020c). Paro agrario: Confiep pide al Congreso que no tome decisiones que perforen el presupuesto público. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/empresas/paro-agrario-confiep-pide-al-congreso-que-no-tome-decisiones-que-perforen-el-presupuesto-publico-nndc-noticia/>
- Gestión. (4 de diciembre de 2020d). AGAP pide aprobar nuevo régimen para agroexportación, si se elimina Ley de Promoción Agraria”. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/agap-pide-aprobar-nuevo-regimen-para-agroexportacion-si-se-elimina-ley-de-promocion-agraria-nndc-noticia/>
- Gestión. (24 de diciembre de 2020e). ComexPerú advierte parálisis de exportaciones agrícolas y mineras si las protestas continúan. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/comexperu-advierte-paralisis-de-exportaciones-agricolas-y-mineras-si-las-protestas-continuan-nndc-noticia/>
- Gestión. (25 de diciembre de 2020f). APP pide sancionar a congresistas que no asistieron a comisión para debate de ley agraria. *Gestión*. <https://gestion.pe/peru/politica/vocero-de-app-pide-sancionar-a-congresistas-que-no-asistieron-a-comision-para-debate-de-ley-agraria-nndc-noticia/>
- Gestión. (30 de diciembre de 2020g). Protestas en Virú: Empresas agrícolas del norte paralizan sus operaciones ante hechos de violencia. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/empresas-agricolas-del-norte-paralizan-sus-operaciones-por-falta-de-garantias-para-trabajar-noticia/>
- Korpi, W. (1974). Conflict and the Balance of Power. *Acta Sociologica*, 17(2), 99-114. <https://doi.org/10.1177/000169937401700201>
- Korpi, W. (1985). Power Resources Approach vs. Action and Conflict: On Causal and Intentional Explanations in the Study of Power. *Sociological Theory*, 3(2), 31-45. <https://doi.org/10.2307/202223>
- Luna, N. (24 de abril de 2011). Asesor oficial representa a empresas de transgénicos. *El Comercio*. https://archivo.elcomercio.pe/sociedad/lima/asesor-oficial-representa-empresas-transgenicos_1-noticia-747429

- McCarthy, J., y Zald, M. (1977). Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory. *American Journal of Sociology*, 82(6), 1212-1241. <https://www.jstor.org/stable/2777934?seq=1>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). Anuario Estadístico de la Dirección de Estadística Agraria-Comercio Exterior Agrario 2020. *Sistema Integrado de Estadística Agraria-SIEA*. <https://siea.midagri.gov.pe/portal/publicacion/boletines-anuales/6-comercio-exterior-agrario>
- Míguez, P. (2010). El debate contemporáneo sobre el Estado en la teoría marxista: Su relación con el desarrollo y la crisis del capitalismo. *Estudios Sociológicos*, XXVIII(84), 643-689.
- Miñán, W. (22 de diciembre de 2020). AGAP: Cosecha de arándanos, mangos, uvas y espárragos entre los más afectados por bloqueo. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/agap-cosecha-de-arandanos-mangos-uvas-y-esparragos-entre-los-mas-afectados-por-bloqueo-noticia/>
- Mora Wiesse, C. (2018). *La ley pulpín y la captura del Estado*. [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio de la PUCP. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/10166>
- Neveu, E. (1996). *Sociologie des mouvements sociaux*. Éditions La Découverte.
- Poulantzas, N. (1979). *Estado, poder y socialismo*. Siglo Veintiuno Editores.
- Rivadeneira, D. (5 de julio de 2011). *Ministro de Agricultura sí sabe para quién trabaja*. La Mula. <https://lamula.pe/2011/05/07/ministro-de-agricultura-si-sabe-para-quien-trabaja/danae/>
- Rojas, N. (2016). *Todo sobre los cultivos transgénicos en el Perú, entrevista con el Dr. Alexander Grobman*. AgroNegociosPerú. <https://agronegociosperu.org/2016/11/24/todo-sobre-los-cultivos-transgenicos-en-el-peru-entrevista-con-el-dr-alexander-grobman/>
- Rueschemeyer, D., Stephens, E. H., y Stephens, J. (1992). *Capitalist Development and Democracy*. University of Chicago Press.
- Trujillo, J. (2018). ¿Consenso ideológico o presión de intereses?: Un estudio (necesario) de la “ley pulpín”. [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio de la PUCP. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/12480>
- TV Perú Noticias. (27 de diciembre de 2020). *César Combina sobre dictamen de Ley Agraria: “Es el primer paso para consolidar el régimen agrario”*. [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=-DPvHJ5gASQ>
- Urteaga, M. (2017). *Cuando los poderosos pierden: Poder empresarial y regulación del cultivo de semillas transgénicas en el Perú*. [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio de la PUCP. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/9685>
- Zavala, F. (13 de noviembre de 2016). Por un Estado más ágil y moderno. *El Comercio*. <https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/agil-moderno-fernando-zavala-148145-noticia/>