

ORLANDO PLAZA  
Coordinador

# CAMBIO SOCIAL EN EL PERÚ 1968-2008

Homenaje a Denis Sulmont

Segunda edición

## Capítulo 8



FONDO  
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

*Cambios sociales en el Perú 1968-2008*

Orlando Plaza (coordinador)

© Orlando Plaza (coordinador)

De esta edición:

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2012

Av. Universitaria 1801, Lima 32 - Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.pucp.edu.pe/publicaciones

Cuidado de la edición, diseño de cubierta y diagramación de interiores:

Fondo Editorial PUCP

Primera edición Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas,  
Políticas y Antropológicas (CISEPA), octubre de 2009

Segunda edición, marzo de 2012

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,  
total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores

ISBN: 978-9972-42-993-4

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2012-03819

Registro de Proyecto Editorial: 31501361200248

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

## LA GRAVITACIÓN DEL EMPRESARIADO EN LA ERA NEOLIBERAL

*Francisco Durand*

A partir de 1990 han ocurrido en el Perú grandes cambios en todas las dimensiones del poder empresarial: mayor presencia en la estructura económica, desarrollo de nuevas formas de representación gremial, formas más avanzadas de acción política, y predominio de su discurso, al punto que muchas ideas pro sector privado forman hoy parte del sentido común. Todo ello lleva a afirmar que el hecho social fundamental de nuestro tiempo es el fortalecimiento del sector privado y la gran empresa. Se han constituido en un nuevo centro gravitacional en torno al cual gira todo el resto de la estructura social (militares y burócratas civiles, clase media profesional, parlamentarios y líderes partidarios, obreros y campesinos, pueblo en general). Es tan fuerte la atracción de este campo de fuerza que cada clase y grupo social, incluso los individuos, los pobres, o las comunidades nativas de las zonas más alejadas, se ven obligados a definir su posición frente a él, ya sea para apoyarlo u oponerse.

Dado el grado inusual de fortalecimiento empresarial, de predominio abrumador del sector privado y la gran corporación, del enorme poder e influencia que ostentan los gerentes y propietarios que la comandan, se cometería un error al minimizarlo o mal entenderlo como actor social. En esa tarea intentamos avanzar desde hace algún tiempo, buscando actualizar los datos y afinar las hipótesis. El autor ha publicado en varias oportunidades estudios sobre este proceso de cambio, y en esta ocasión conviene dar una versión breve y precisa del poder empresarial (Durand, 2003 y 2007).

### **1. GRANDES CAMBIOS A PARTIR DE 1990**

Empecemos detallando cuándo, cómo y por qué ha aumentado exponencialmente el poder de la gran empresa en el Perú en todas sus dimensiones. Una primera idea clave es que los cambios ocurren en el momento en que se introduce un nuevo

paradigma económico, es decir, cuando se adopta como política permanente de Estado el neoliberalismo. Es así porque la última modificación de políticas públicas altera las reglas del juego económico, y el poder relativo de los agentes económicos, al obligar a los capitales nacionales a enfrentar la competencia extranjera en condiciones donde el Estado no brinda protecciones. Al mismo tiempo, se abre el mercado a la inversión del exterior y se abren los mercados externos a la inversión nacional. Para poder operar con mayor fuerza y libertad en el sector privado, también se dictan normas que permiten el avance de la propiedad privada sobre la estatal y la comunitaria, que entra en retroceso acelerado, y el reforzamiento del poder del capital sobre el trabajo de múltiples modos.

Este cambio drástico de políticas públicas es resultado de una decisión político-partidaria que se toma en una coyuntura crítica. A partir de 1990, en medio de una gran crisis recesiva e inflacionaria, durante el gobierno de Fujimori, que se compromete a superarla, se gestan las condiciones para una alteración permanente de la correlación de fuerzas sociales y políticas. En esa fecha fundacional, una poderosa alianza de fuerzas externas e internas logra introducir las políticas económicas neoliberales y sostenerlas en el largo plazo. La alianza neoliberal cuenta con un sólido apoyo de las empresas multinacionales (EMN), los organismos multilaterales, los países desarrollados, y las «comunidades epistémicas» de expertos, que recomiendan una «mejor política económica» (*sound policies*) a países subdesarrollados como el Perú. Al sólido y vasto apoyo externo se suman los aliados internos compuesto por neoliberales, los exportadores, el sector financiero, los grupos de poder económico (GPE) y los principales medios de comunicación de masas.

Bajo el influjo de la alianza externa-interna neoliberal, se logra imponer un nuevo paradigma cuyo principal resultado será consolidar una nueva estructura de intereses económicos. Es decir, la política y las políticas alteran los pesos relativos de las clases sociales al permitir que se fortalezcan más ciertos tipos de propiedades y de empresas, y se privilegie o facilite la acumulación de capital en determinados sectores económicos.

Anotemos que estamos hablando de varios cambios. Uno importante ocurre al surgir un nuevo poder empresarial como resultado de compras de empresas nacionales, nuevas inversiones directas (productivas) e indirectas (financieras). La fortalecida clase empresarial ahora opera con las fuerzas antes anotadas como sostenedores de esta política para que los gobiernos que se suceden sean autoritarios y democráticos, la mantengan o refuercen, y eviten que se modifique. Logran, en líneas generales, «ejercer» el poder directo sobre el Estado y aumentar exponencialmente sus niveles de influencia en la sociedad y el campo de las ideas.

Desarrollemos esta idea en mayor detalle para entender por qué es posible hablar de un centro gravitacional empresarial al punto que genera una sociedad mercado-céntrica. Una vez adquirido el poder estructural privado, ocurren acciones individuales y colectivas empresariales que se proyectan con gran eficacia operativa hacia la sociedad, los partidos, los poderes del Estado y los medios de comunicación de masas. El cambio es multidimensional y, por lo tanto, complejo. Primero, es político en tanto define quién consigue o impide hacer qué, cómo y por qué. Segundo, es ideológico en tanto se sostiene en la diseminación y aceptación de un discurso que justifica la necesidad de mantener la política económica, la primacía económica del sector privado y las protecciones legales y privilegios tributarios de las corporaciones. Finalmente, es también social debido a que se alteran las condiciones de consumo y de trabajo de toda la población y los pesos relativos de las demás clases sociales frente al empresariado.

Antes de profundizar en el análisis, y dar referencias concretas, cualitativas y cuantitativas del nuevo poder empresarial, es conveniente definir con mayor precisión qué entendemos por clase empresarial y cuáles son sus divisiones internas. Se trata de los principales accionistas y altos gerentes que comandan las grandes empresas. Al dirigirlas, están en capacidad de contratar mano de obra libre y operar con tecnologías modernas para producir bienes y servicios destinados al mercado. Este grupo social decide, por tanto, los mayores niveles de inversión y empleo en una sociedad. Hasta aquí estamos identificando una cúpula de poder, pero es necesario también hacer otra distinción y entender que los grandes empresarios comparten el mercado con un amplio e individualmente menos poderoso sector de micro, pequeñas y medianas empresas, formales e informales, que se ubican en nichos menos competitivos y que son los principales proveedores de empleo. Dentro de ese conjunto existen otras diferencias como son la del origen del capital, el sector donde operan y los mercados a los que se proyectan. Estas empresas pueden ser de propiedad mayoritariamente extranjera o nacional y pueden establecerse como consorcios con poderes similares (*joint ventures*). Asimismo, pueden dedicarse principalmente a abastecer el mercado interno o el internacional con productos primarios (materias primas), secundarios (energía y manufacturas) o terciarios (comercio y servicios) y, en el caso de las nacionales, proyectarse directa o asociadamente hacia afuera instalando empresas en otros países<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> En ese sentido, distinguimos entre las exigencias de siempre del comercio exterior, y las nuevas de la «globalización» que implica instalarse fuera del país de origen de la empresa.

## 2. NUEVO MAPA DEL PODER Y PRINCIPALES ASIMETRÍAS

El Estado peruano distingue oficialmente la mediana y gran empresa de la pequeña y microempresa, según el número de trabajadores (hasta 50, más de 50) y el volumen de ventas brutas (menos de 850 UIT<sup>2</sup>, 850 UIT o más)<sup>3</sup>.

Las cifras disponibles para comienzos del siglo XXI, en un momento en que se ha consolidado la nueva estructura de poder, ilustra la asimetría de tamaño con bastante claridad. Hacia el año 2005, de acuerdo con el cuadro 1, el sector de grande y mediana empresa tiene poco más de 10 000 empresas y solo representa el 1,65% del total de empresas del país. En su interior, predomina un núcleo reducido de gigantes corporativos cuyo poder y nombre vamos a identificar paso a paso en las páginas que siguen.

Otro rasgo asimétrico se revela en el aporte al empleo de la grande y mediana empresa que es de solo 8%, mientras que la pequeña y micro empresa representan el 60% (7% y 53%, respectivamente), siendo el resto público (8%), trabajadores del hogar (3%) y autoempleo (21%)<sup>4</sup>. Los datos de empleo muestran entonces que el trabajo bien remunerado es un privilegio del que solo gozan una minoría de trabajadores, y que mientras más pequeña sea la empresa, más empleo provee. Por lo tanto, la base de trabajadores tiene dificultades de operar como colectivo al estar disperso en miles de pequeñas unidades productivas ubicadas en distintos lugares del espacio nacional.

*Cuadro 1*  
*Empresas según el tamaño: 2005*

Tipo de empresa	Número de empresas	Porcentaje
Microempresa <sup>1/</sup>	622 209	94,41
Pequeña empresa <sup>2/</sup>	25 938	3,94
Mediana y gran empresa <sup>3/</sup>	10 899	1,65
Total	659 046	100,00

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005)

Elaboración propia

1/ Ventas anuales brutas menores o iguales a 150 UIT.

2/ Aproximación. Ventas brutas anuales menores a iguales a 850 UIT.

3/ Aproximación. Ventas brutas anuales mayores a 850 UIT.

<sup>2</sup> Unidad impositiva tributaria.

<sup>3</sup> Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, indicadores usados en el informe de 2002 de Cecilia Lévano de Rossi.

<sup>4</sup> Los datos de empleo son de 2002, aunque el porcentaje de grandes y medianas empresas es exactamente el mismo que se registra en 2005. Véase PROMPYME y Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005, p. 8), en especial, el cuadro 1.

La gran empresa, núcleo central del poder económico, sin embargo, es un muy importante proveedor de bienes y servicios. Su relación con el conjunto, por lo tanto, se construye menos por el lado del trabajo y más por el lado del consumo. El hecho de que gran parte de la población tenga acceso a una variedad de productos a precios relativamente bajos, provenientes de distintas partes del mundo, genera progresivamente una identificación positiva del consumidor con la economía de mercado. Esta tendencia positiva entra en contradicción con la poca capacidad de generación de empleo, y por el hecho de operar con una política de bajos ingresos en la medida en que gran parte de la población tiene dificultades de acceso a estos bienes deseados por los consumidores.

*Cuadro 2*  
*Participación de las empresas en el valor de las exportaciones*  
*según el tamaño: 2001*

Tamaño	Total de empresas	Porcentaje	Valor exportado en el 2001 (US\$)	Porcentaje
Mediana y grande	2191	51,48	6698 millones	96,81
Pequeña	2065	48,52	221 millones	3,19

Fuente: Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa-PROMPYME (2004, p. 8)

Elaboración propia

^ Véase el cuadro 1.

Otros rasgos más específicos de la estructura empresarial han comenzado a delinearse con bastante claridad. A diferencia del pasado, cuando predominaba una política económica proteccionista-industrialista, que ponía el énfasis en la producción de manufacturas para el mercado interno, hoy la nueva estructura del poder económico corporativo gira en torno a intereses económicos ubicados en el sector financiero y el extractivo-exportador (principalmente minero y energético, en menor medida agrícola). En estos sectores, según lo revela el cuadro 2, existe un predominio evidente de la gran empresa, lo que sugiere una dificultad de las unidades empresariales menor para aprovechar las ventajas u oportunidades de la globalización económica. No solo son pequeñas, sino que están limitadas a operar en el ámbito nacional. Estamos entonces frente a una nueva estructura que podemos definir como corporativa financiero-exportadora.

A ello se añade otro rasgo, que la estructura empresarial está comandada por un pequeño grupo de grandes EMN y grupos de poder nacional. El *ranking* de la cúpula de empresas del cuadro 3 lo revela, e indica al mismo tiempo el empleo directo que generan.

Estas «empresas líderes» operan en un contexto que fortalece la posición del capital frente al trabajo, una de cuyas dimensiones se hace evidente al confirmar que provee escaso empleo directo. Ocurre así por dos razones: por ser intensivas en capital (aspecto muy pronunciado en el sector minero-energético, el nuevo eje productivo), y debido a que las leyes laborales permiten formas de contrato vía *services*, con lo cual el porcentaje de trabajadores ligado directamente a la empresa de modo formal es considerablemente reducido. Quien provee más empleo, según hemos visto líneas arriba, son las empresas más pequeñas, donde se pagan salarios más bajos y donde la capacidad negociadora del trabajo es más reducida por estar más dispersos y tener mayor dificultad de acción colectiva.

*Cuadro 3*  
**Ranking de las treinta primeras empresas ordenadas según el volumen de ventas al 2000. En millones de nuevos soles**

Ranking	Empresa	Tipo de empresa	Ventas	Empleo
1	Telefónica	EMN	4 238 284	5325
2	Refinería La Pampilla	EMN	2 793 487	334
3	Southern Peru Copper Corporation	EMN	2 040 378	4432
4	Mínera Yanacocha	EMN/Grupo Benavides	1 639 300	n.d.
5	Occidental Petroleum Company	EMN	1 511 552	508
6	Perupetrol	EMN	1 463 540	n.d.
7	Alicorp	Grupo Romero	1 400 422	1565
8	Mobil Oil	EMN	1 146 355	176
9	Shell	EMN	1 025 615	134
10	Luz del Sur	EMN	940 446	651
11	San Ignacio de Morococha	Grupo Arias	931 065	1661
12	Cargill Perú	EMN	923 665	43
13	Backus	Grupo Bavaria Colombia	895 905	n.d.
14	Edelnor	EMN	890 361	772
15	Peruana de Combustibles	Nacional	854 594	53
16	Barrick	EMN	852 220	n.d.
17	Ferreyros	Grupo Ferreyros	682 462	1340
18	Molinos Mayo	EMN	661 333	1984
19	Gloria	Grupo Rodríguez	659 160	850
20	G y M	Grupo Graña y Montero	656 275	660
21	Química Suiza	EMN	630 731	980
22	Repsol YPF	EMN	620 923	24
23	Santa Isabel supermercados	EMN	590 187	2537
24	Nestlé	EMN	553 367	237
25	Procter & Gamble	EMN	541 768	353
26	Saga Falabella	Grupo Falabella (Chile)	535 511	n.d.
27	Refinería de Zinc-Cajamarca	EMN	524 867	544
28	Consortio Minero	EMN	513 246	85
29	Mínsur	Grupo Brescia	488 619	418
30	Cementos Lima	Familia Rizo-Patrón	485 050	345

Fuente: LaNota.com (2004)

El cuadro 3 también nos dice cuáles son las corporaciones que ocupan las posiciones de liderazgo en la economía según su nivel de ventas. Salta a la vista inmediatamente el peso de las EMN, aspecto interesante de remarcar en tanto el peso relativo del capital nacional ha tendido a disminuir en su forma estatal como privada y comunitaria. Esta tendencia puede ser ilustrada paso a paso recurriendo a diversas fuentes.

Para entender este proceso, recordemos la importancia que tienen en la conformación del nuevo poder empresarial los cambios de política pública. La concentración económica es resultado del modo tan liberal como ocurrió la privatización de empresas estatales y las normas de fusión, a lo que se añade la mayor competencia en el mercado peruano. Ese conjunto de factores explica la aparición en ciertas ramas de oligopolios y oligopsonios. La tendencia es importante económicamente en la medida en que la existencia de gigantes empresariales puede afectar los niveles de competencia al usar su poder de mercado para frenarla, y tomar decisiones que permite una generación de costos y recargos que afectan al consumidor.

Empecemos con referencias empíricas al proceso de privatización de empresas públicas. Quienes han aprovechado de diversa manera, según lo revela el cuadro 4, las políticas de privatización para comprar ventajosamente las grandes empresas estatales rematadas son mayormente los capitales extranjeros. Este resultado nos indica una debilidad o temor de las grandes empresas nacionales, principalmente los GPE, para aprovechar esta oportunidad histórica de hacerse de recursos en sectores claves de la economía a bajos precios y en condiciones oligopólicas o monopólicas<sup>5</sup>. En otros países latinoamericanos como Chile o México, quienes aprovecharon mejor el remate fueron los GPE locales.

Otro rasgo asimétrico que se detecta es que a medida que pasa el tiempo el número de grandes empresas que lideran los sectores o actividades en que se divide la economía disminuye en gran parte de los sectores económicos. Ocurre así porque se compran unas a otras, es decir, se fusionan, o quiebran y son adquiridas por otras más solventes, concentrándose de ese modo el poder económico<sup>6</sup>. En la década del fujimorismo, el Estado incentivó los procesos de fusión de empresas a partir de leyes que permitían reducir su contribución tributaria gracias a una deducción de los activos comprados. Entre 1994 y 1998, gracias a los incentivos de la ley 26283 y el decreto supremo 120-94-EF, ocurrieron 1558 casos de fusión (Chávez, 2007).

---

<sup>5</sup> Para un análisis crítico de la privatización, véase Diez Canseco (2002).

<sup>6</sup> Entendido como la capacidad de unas cuantas empresas de proveer más bienes y servicios.

**Cuadro 4**  
**Empresas estatales privatizadas a partir de 1990, en orden de importancia**  
**y según el comprador. En millones de US dólares**

	Empresa estatal	Monto pagado	por el comprador
1	Teléfono	2000,0	Teléfono de España (España)
2	Edegel	524,4	Consortio Generandes (EUA, Chile)
3	Banco Continental	255,7	Banco Bilbao Viscaya (España y Grupo Brescia)
4	Tintaya	277,1	Magma Copper/Global Magma (EUA)
5	Egenor	228,2	Dominoin Energy (EUA)
6	Petroperu-Lote X	202,0	Grupo Pérez Compaq (Argentina)
7	Petromar	200,0	Petrotech Int. (EUA)
8	Luz del Sur/Edegel	212,1	Ontario Quinta AVV (Canadá, Chile)
9	Sider Perú	186,2	Consortio Acero (EUA) y Wiese Inversiones
10	Refinería La Pampilla	180,5	Repsol (España), Exxon (EUA)
11	Edelnor	174,4	Enerisis (Chile)
12	Refinería Cajamarquilla	193,3	Cominco/Marubeni (Canadá, Japón)
13	Petroperu-Lote 8/8X	142,2	Pluspetrol (Grupo Graña Montero), Yukong (Corea)
14	Empresa Minera Mahr Tunel	127,7	Volcán Minera (R. Letts C. y Grupo Picasso, Perú)
15	Empresa Metal. La Oroya	123,0	Denco Group/Doe Run Resources (EUA)
16	Hierro Perú	120,0	Shogun (China)
17	Cementos Lima	103,2	Varios (familia Rizo-Patrón, Perú)
18	Empresa Minera Mahr Tunel	127,7	Volcán Minera (R. Letts C. y Grupo Picasso, Perú)
19	Empresa Metal. La Oroya 123	123,0	Denco Group/Doe Run Resources (EUA)
20	Cemento Yura	67,1	Grupo Rodríguez (Perú)
21	Empresa Minera Paragsha	61,8	Volcán y Glencore (Perú y Suiza)
22	Hoteles de Turistas	25,0	Varios nacionales (Grupo Picasso)
23	Interbank	51,0	International Financial Holding
24	Cahua	41,0	Grupo Galski (Perú)
25	Cementos Norte Pacasmayo	68,0	Varios (participación ciudadana)
26	Cerro Verde	35,4	Cyprus Climax (EUA)
27	Refinería de Ilo	66,6	Southern Peru Copper Corporation (EUA)
28	Cemento Sur	33,3	Grupo Rodríguez (Perú)
29	Aeroperú	25,4	Aeroméxico (México)
30	Electro Sur Medio	25,4	Consortio Hica (Argentina, Perú)
31	Antamina	20,0	Inmet Mining Co./ Río Algon (Canadá)
32	Radio Panamericana y TV	18,0	Grupo Delgado Parker (Perú)
33	Petrolube	18,0	Mobil Oil (EUA)
34	Pesca Perú (Mollendo, Chicama)	14,0	Grupo Galski (Perú)
35	Empresa de la Sal	14,4	Química del Pacífico (Perú)
36	Corpac-Playa Estacionamiento	12,0	Grupo Raffo (Perú)
37	Puerto Matarani	12,0	Grupo Romero (Perú)

Fuente: *The Peru Report* (1998, p. 1077)

Elaboración propia

**Cuadro 5**  
**Estructura de mercado**  
**Posición de la primera y segunda empresa en tipos de actividad: 2006**

Actividad	Primera empresa	Segunda empresa
Teléfono fija	Teléfono (94%)	Telmex (3%)
Transporte aéreo	Lan Peru (75%)	Tans (9%)
Grandes tiendas	Saga Falabella (48%)	Ripley (52%)
Teléfono móvil	Teléfono (54%)	América Móvil (31%)
Supermercados	Wong (61%)	Supermercados peruanos (28%)
Estaciones de servicios	PECSA (54%)	Corporación. Combustible y Derivados (13%)
Sistema provisional	Integra (29%)	Prima (28%)
Banca	BCP (35%)	BBVA Continental (20%)
Electricidad Distribución	Luz del Sur (33%)	Edelnor (32%)
Seguros	Rímac Intl. (34%)	Pacífico Peruano-Suiza (17%)
Electricidad Generación	Electroperu (29%)	Edegel (17%)
Cerveza	Backus (95%)	Ambev (5%)
Cigarrillos	BAT (94%)	
Jabón de lavar	Alicorp (84%)	
Lácteos	Gloria (68%)	Nestlé (13%)
Detergentes	Procter & Gamble (60%)	Alicorp (26%)
Gaseosas	J. R. Lindley (61%)	Ajeper (21%)
Aceites comestibles	Alicorp (60%)	
Fideos	Alicorp (46%)	Molitalia (20%)
Avícola	San Fernando (54%)	Chimú Agropecuaria (12%)
Harina de trigo	Alicorp (45%)	Molitalia (19%)
Soda cáustica	Quimpac (85%)	
Gas natural	Pluspetrol (73%)	Aguytia (12%)
Combustibles	Petroperu (51%)	Repsol (45%)
GLP	Pluspetrol (50%)	Repsol (19%)
Petróleo	Pluspetrol (37%)	Repsol (32%)
Cemento	Cementos Lima (40%)	Cemento Andino (21%)
Hierro y acero	Aceros Arequipa (38%)	Siderperú (25%)
Azúcar	Paramonga (21%)	Cartavio (19%)

Fuente: Chávez (2007)<sup>7</sup>  
Elaboración propia

Esta concentración es más intensa en ciertas ramas o productos claves, y determina una tendencia general, tendencia que se ve matizada por lo que se observa en otros casos.

<sup>7</sup> Véanse cuadros de concentración según sectores.

En la medida en que las fuerzas neoliberales y sus gobiernos alientan la inversión privada en sectores que antes estaban limitados o vedados al capital privado<sup>8</sup>, también ocurre la entrada de numerosas empresas (que compran empresas o inauguran plantas), encontrándose un fenómeno inicial de aumento en lugar de reducción de grandes unidades productivas. Este fenómeno se observa mejor en el agro y la minería, sectores donde las reformas nacionalistas del periodo velasquista (1968-1975) socializaron o estatizaron fuertemente el sector desplazando al capital privado, de aumento de unidades productivas, pero que no niega la tendencia general pues se trata de una situación excepcional que luego tiende a normalizarse. Una vez ocurrida la apertura de mercados, y al haberse generado una «ola de inversiones» privada atraída por los cambios de política económica y las oportunidades de ganancia, tiende a concentrarse la propiedad y la producción por compra o fusión. La tierra y las minas terminan entonces incorporándose a la tendencia hiperconcentradora que predomina en el resto de la estructura económica (Eguren, 2007).

El predominio de la gran empresa privada como agente económico reinante es otra de las características del nuevo periodo. El cambio es evidente en tanto que a partir de 1990 se termina de liquidar la «estructura de propiedad mixta» que se tenía a mediados de la década de 1970. Gracias a modificaciones legales, reflejo de la nueva correlación política de fuerzas, y la relativa aceptación del discurso neoliberal, se van comprando las empresas estatales. En paralelo se va limitando su ámbito de acción. El capítulo económico de la Constitución fujimorista y neoliberal de 1993 lo limita a un rol «subsidiario». A comienzos del siglo XXI, las pocas empresas estatales que quedan (sector eléctrico, petróleo, agua) se mantienen en situación precaria ante la negativa a potenciarlas y renovarlas por parte del Estado neoliberal, siempre a la espera de la oportunidad política para organizar otro remate empresarial.

También las comunidades campesinas y territorios de nacionalidades amazónicas se van abriendo a la inversión privada al autorizar el gobierno denuncios y explotaciones mineras y energéticas, licencias forestales y otros tipos de operaciones privadas. La privatización de cooperativas, otro aspecto de las políticas neoliberales, ha permitido también que el sector privado vuelva a controlar el sector azucarero de la costa norte. Tanto el gobierno de Fujimori como el de Toledo, y sobretodo el de García, todos de orientación neoliberal

---

<sup>8</sup> A partir del gobierno de Velasco desciende la inversión privada, particularmente la extranjera, luego vienen las crisis recesivas e inflacionarias de 1978, 1983 y 1988-1990. Luego de este periodo de inversiones privadas muy bajas, ocurren de pronto una serie de olas de inversión a partir de 1994, con la privatización de las empresas de teléfonos, ola que continúa luego, principalmente, en la minería y la energía.

y comprometidos por la alianza neoliberal, han ido introduciendo cambios normativos para facilitar la privatización de tierras y la explotación de los recursos naturales en suelo comunitario o cooperativo. El caso de García es particularmente importante porque gracias a los decretos legislativos 1015 y 1073 emitidos en el 2008 (sin consulta, aprovechando las facultades extraordinarias otorgadas al Ejecutivo luego de la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América (EUA)) se han flexibilizado los mecanismos de decisión para aceptar la inversión privada o vender tierras<sup>9</sup>.

Cabe anotar que esta «remoción de obstáculos» a la inversión privada se corresponde con el mayor interés de las corporaciones en las tierras y recursos comunitarios tradicionales. Hoy cuentan con nuevas tecnologías que les permiten operar en lugares antes alejados o poco accesibles. El interés de las grandes corporaciones ha ido también aumentando debido a la mayor demanda de nuevos productos en el mercado mundial y por la valorización de materias primas que ocurre a comienzos del siglo XXI.

A medida que se producen estas adquisiciones también va aumentando el peso relativo que tienen las EMN y los GPE de los países latinoamericanos en la estructura económica. Este desequilibrio entre lo nacional y el capital extranjero es particularmente intenso en la cúpula del poder económico. La desnacionalización se desata a partir de mediados de la década de 1990, cuando ocurre la primera gran ola de inversiones extranjeras, y continúa, según lo ilustra el cuadro 6, en el nuevo siglo, proceso visible en las cien más grandes empresas.

La desnacionalización económica y la concentración, según lo indica el cuadro 7, se hace particularmente visible en el sector financiero. Un hecho que ha acelerado la concentración financiera y el peso relativo del capital extranjero es la quiebra y debilitamiento de varios bancos nacionales durante la crisis financiera de 1998.

---

<sup>9</sup> Sobre el debate político y las reacciones sociales frente a estos decretos privatistas, véase *La República* del 20 de agosto de 2008. En realidad, desde 1990 gran parte de la legislación neoliberal ha sido dictada «desde arriba» por el Ejecutivo, en directa conexión con las corporaciones, los gremios y los estudios de abogados especializados en asesorar a la gran empresa, sea por medio de golpes de Estado (1992-1993) o por poderes extraordinarios otorgados por el Congreso.

**Cuadro 6**  
**Las cien mayores empresas en ventas según la propiedad: Perú 1987-2001**

	1987		1994		2001	
	Porcentaje en ventas		Porcentaje en ventas		Porcentaje en ventas	
Estatales	28	48,5	14	33,4	12	20,6
EMN	25	20,6	30	33,2	41	48,5
Nacionales	43	28,9	46	46,0	30	23,1
Otras	4	2,1	10	4,6	17	7,7

Fuente: Shimizu (2004, p. 26)  
Elaboración propia

**Cuadro 7**  
**Ranking de bancos según porcentaje de depósitos y principales accionistas: 1995 y 2004**

1995			2004		
Banco	%	Depósitos y accionistas	Banco	%	Depósitos y accionistas
Crédito	29	Grupo Romero y otros	Crédito	35	Grupo Romero y otros
Wiese	21	Grupo Wiese	Continental	24	BBVA, España, y Brescia
Continental	15	BBVA, Grupo Brescia	Wiese Sudameris	16	Banque Sudameris, Francia
Interbank	8	Rodríguez-Pastor	Interbank	9	Corp Group, Chile
Latino	5	Grupo Picasso	Citibank	3	Citicorp, EUA
Lima	4	Grupo Olaechea	Sudamericano	3	Nova Scotia, Canadá
Del Sur	3	Grupo Luksic y otros Perú	Interamericano	3	Grupo Fierro, España
Mercantil	2	Grupo Majluf y Lanata Piaggio	Financiero	2	Grupo Pichincha, Ecuador
Regional N.	2	Grupo Wiese	Boston	2	Fleet Boston, EUA
Nuevo Mundo	2	Grupo Levy	Trabajo	1	Grupo Cummins, Chile
Santander	1	España	Comercio	1	
Probank	1	Grupo Galski	Mi Banco	1	Acción Comun., Perú
Banex	1	Tizón	Standard Chart	1	Standard Chart, Reino Unido

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros  
Elaboración propia

Aunque no hay metodologías ni datos cuantitativos que permitan una evaluación más precisa, es posible afirmar que el peso relativo de los GPE nacional en el sector privado tiende a disminuir al ser comprados o quebrados

o simplemente desplazados de la cúpula del poder<sup>10</sup>. Esta tendencia debe ser relativizada considerando que también han emergido nuevos GPE, argumento que ha esgrimido Jaime de Althaus (2007). No obstante, al considerar tanto las sumas como las restas, los casos de éxito y fracaso, la imagen que se dibuja es de debilitamiento progresivo de los GPE nacionales frente a la competencia de los GPE de países vecinos y las EMN de los países desarrollados<sup>11</sup>. Veamos el detalle.

Desde 1990, a principios del siglo XXI, la suerte corrida por los GPE peruanos es la siguiente. El grupo Lanata Piaggio fue comprado por el grupo Bentín, quien a su vez fue adquirido por un grupo colombiano, Santamaría, para terminar siendo vendido en bloque a la EMN sudafricana SAB Miller. El grupo harinero Nicolini fue absorbido por el grupo Romero por deudas que tenían en su banco, el Crédito. El grupo emergente pesquero Galski fue vendido al grupo Brescia. El grupo de telecomunicaciones Delgado Parker está profundamente debilitado. El grupo emergente arequipeño Lucioni quebró junto con su banco, el Orión. Tres importante GPE financieros (Levi, Picasso y Wiese) quebraron en la crisis de 1998 y poco antes ocurrió la venta del Banco de Lima, propiedad del grupo vitivinícola Olaechea.

Existen también varios viejos GPE que han sido desplazados a posiciones menores. Es el caso del grupo importador Ferreyros, del grupo textilero Raffo, del constructor Piazza, del grupo minero Arias y del comercial importador sino-peruano Wu. Junto con estas restas o disminuciones de poder económico, hay que considerar las sumas o concentraciones. Destacan tres grandes GPE viejos, caso de Brescia (hoteles, banca y seguros, industria, minería, pesca), Romero (banca, seguros y fondos de pensiones; combustibles, puertos y agroindustria), y Benavides de la Quintana (minería e ingeniería).

A este grupo exclusivo hay que añadir otros ubicados más abajo en el *ranking*: el grupo constructor Graña y Montero, que ha logrado mantener cierta importancia; el grupo lechero y cementero de los hermanos Rodríguez; a los que se suman dos grupos emergentes, el de los hermanos Flores en textiles y confecciones y el de Añaños en bebidas gaseosas y cerveza. Probablemente, habría que incluir al grupo de origen pucallpino de los Dyer, fuerte en pesca y agroindustria. Todos estos grupos se han globalizado, abriendo empresas en el exterior, principalmente en países latinoamericanos. Sin embargo, a pesar de los buenos presagios, y las señales de éxito en la globalización que surgen de grupos

---

<sup>10</sup> El gerente del principal grupo tabacalero afirmó en una entrevista realizada por el autor que las grandes EMN «o te quiebran o te compran». Al poco tiempo, el grupo fue adquirido por la transnacional BAT. Entrevista personal con el autor realizada por Francisco Durand. Enero de 2001. Lima (Perú).

<sup>11</sup> Shimuzu (2004) argumenta que se puede aprender tanto de los casos de éxito como de fracaso.

viejos y nuevos, lo cierto es que el balance de conjunto sugiere un progresivo debilitamiento de los GPE en relación con los extranjeros. Su proyección hacia los mercados mundiales es modesta y limitada al ámbito latinoamericano y el número de caídos o desplazados considerable. Un hecho reciente, ocurrido en 2008, que inclina aún más la balanza hacia el lado negativo, es la venta del grupo emergente sino-peruano Wong al grupo chileno Consucode.

### 3. CONCLUSIONES

El balance de lo sucedido en la clase empresarial a partir de la introducción del neoliberalismo como política de Estado, paradigma sostenido con éxito por una alianza de fuerzas internas y externas que favorecen a la gran empresa privada como principal agente del mercado, se ha logrado centrándose en el poder estructural. La manera como el gran empresariado monopólico financiero-exportador traduce en términos políticos su manejo privilegiado y concentrado de recursos económicos, y el poder discursivo que justifica el nuevo orden, se trataron rápidamente con el objeto de resaltar la importancia de un análisis tridimensional, pero sin llegar a tener la oportunidad de desarrollar las hipótesis e ilustrarlas empíricamente.

Tampoco ha habido oportunidad de estudiar las asimetrías en el espacio regional. Basta decir que es posible imaginar que son aún mayores que a nivel nacional. En las provincias, particularmente en el campo, la gran empresa se constituye más pronunciadamente en un pez gigante en una pecera chica al instalarse sus gigantescos enclaves extractivo-exportadores con sus redes de transporte y distribución que los conectan a las ciudades y los puertos.

A pesar de estas limitaciones (y algunas omisiones, como es la aparición de nuevos segmentos de clase media), el ensayo demuestra que ha ocurrido un enorme y acelerado grado de concentración del poder económico, al punto que el gran empresariado se convierte en el centro gravitacional de la sociedad peruana del siglo XXI. La conclusión más importante a que se llega al analizar el poder de esta cúpula, las asimetrías al interior de la clase empresarial amplia, y entre las clases y grupos sociales que constituyen las amplias masas trabajadoras o autoempleadas y los grandes consumidores, son principalmente tres.

Primero, existe un núcleo pequeño de corporaciones mayormente extranjero, con tendencia permanente a la concentración económica en la capacidad de provisión de bienes y servicios, que es comandado por gerentes y propietarios. Segundo, que al constituirse este nuevo poder concentrado se han generado al mismo tiempo las condiciones económico y jurídico-políticas para generar el efecto opuesto en la base, es decir, para debilitar, desorganizar y dispersar el poder de los pequeños y medianos empresarios, de los trabajadores y de los consumidores.

La alianza neoliberal ha provocado la conformación de un nuevo «triángulo sin base» en la sociedad peruana actual, estructura que genera oportunidades para algunos y obstáculos al desarrollo para muchos, y una acentuación más que una atenuación de los conflictos sociales. Tercero, y para terminar, que en la medida que los niveles de conflicto social vinculados a la gran empresa han ido en aumento desde 2000, y que los grupos sociales movilizados se enfrentan al Estado y a la gran empresa (en la medida que el primero está fuertemente influido por el segundo), y que surgen críticas al modelo neoliberal privatista, y defensas de la propiedad comunitaria, es posible afirmar tentativamente que aunque ha aumentado el poder estructural y directo del gran empresariado, ocurre una disminución de su poder discursivo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Althaus, Jaime de (2007). *La revolución capitalista en el Perú*. Lima: Fondo de Cultura Económica.
- Chávez, Jorge (2007). Políticas de competencia en el Perú: balance y qué podemos aprender de Estados Unidos y Europa. Conferencia pronunciada en el *Seminario Internacional Avanzado. Regulación y Defensa de la Competencia ante Cártels y Fusiones. ¿Qué podemos aprender de las experiencias de Estados Unidos y Europa?* Maximixe School of Government, 22 y 23 de noviembre, Lima.
- Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (Prompyme) (2004). *Documento de trabajo sobre los principales resultados hallados en la encuesta a los empresarios de Gamarra*. Lima: PROMPYME – Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- Diez Canseco, Javier (2002). *Balance de la inversión privada y la privatización*. Lima: Fondo Editorial del Congreso de la República.
- Durand, Francisco (2003). *Riqueza económica y pobreza política*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Durand, Francisco (2007). *La mano invisible en el Estado*. Lima: DESCO – Fundación Ebert.
- Eguren, Fernando (2007). La propiedad de la tierra nuevamente se concentra. *La Revista Agraria*, 88, 10-12.
- LaNota.com (2004). Perú. *Ranking de las treinta primeras empresas ordenadas según el volumen de ventasal 2000*. Recuperado de <http://lanota.com/cifras/pe/real>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2002). *Informe de Cecilia Lévano de Rossi*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005). *Estadísticas de la pequeña empresa*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

Shimizu, Tatsuya (2004). *Family Business in Peru: Survival and Expansion Under the Liberalization* (Discussion Paper 7 del Institute of Developing Economies). Tokio: Japan External Trade Organization.

The Peru Report (1998). *Peru: The Top 5,400 Companies*. Lima: The Peru Report – Comisión de Promoción de la Inversión Privada.