

Reseña de libro

Apuntes 85 (2019). doi: 10.21678/apuntes.85.1074

DURAND, Francisco, 2017, *Los doce apóstoles de la economía peruana: una mirada social a los grupos de poder limeños y provincianos*, Lima, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. 372 pp.

En 1986, el entonces presidente del Perú Alan García convocó a los doce mayores empresarios nacionales para debatir el rumbo económico del país. En esa oportunidad, se acordó que el Estado pondría en vigencia mecanismos de protección de la industria nacional y que los empresarios aumentarían sus niveles de inversión, lo cual finalmente no ocurrió. Estos empresarios fueron conocidos como los «doce apóstoles de la economía peruana». El libro de Francisco Durand presenta un estudio amplio y crítico sobre los actuales doce grupos de poder económico más representativos del Perú, los cuales tendrían el comando de la economía peruana. El análisis tiene como base la sociología económica. Sin embargo, como el autor reconoce, se apoya también en la economía, la política y la historia económica. El propósito del libro es explicar quiénes conforman estos grupos de poder económico, identificando además su origen social y cultural. Asimismo, se pretende comprender cómo operan en el ámbito económico, político y social, y cuál es su grado de influencia en la toma de decisiones a nivel nacional. Para ello, se realiza un análisis comparativo de seis grupos limeños establecidos, a quienes se conoce como «dueños del Perú», y de seis grupos provincianos emergentes, llamados «cholos con plata».

El libro está dividido en siete capítulos y una parte final con las reflexiones del autor. En el primer capítulo, se destaca la importancia de conocer a los principales actores económicos y políticos de un país, los cuales en la actualidad estarían representados por los grupos de poder económico. Al efecto, el autor identifica siete características que permitirían definir a estos grupos: a) presencia de muchas empresas en varios sectores económicos; b) propiedad concentrada; c) dirección familiar; d) presencia comercial nacional; e) reconocimiento público de su estatus; f) proyección a la política; y g) impacto social y altruista del grupo. Sobre la base de estas características, se destaca que las élites actúan a través de la articulación

de lo económico con lo político y lo social, recordando que «el lucro y el poder van de la mano» (p. 16). El autor manifiesta que estos grupos ejercen agencia en la vida política y económica de la sociedad cuando pretenden proyectar sus recursos materiales a otros campos. Un aporte importante del libro es analizar los orígenes y el contexto en el que actúan los grupos de poder económico en el Perú. El análisis propuesto va más allá del estudio unidimensional de la riqueza y plantea un enfoque holístico sobre el rol que ellos juegan en la construcción social y en los procesos de toma de decisiones políticas.

En el segundo capítulo, se realiza un estudio histórico sobre el surgimiento de los grupos de poder económico en el Perú que parte de la premisa de que el modelo capitalista en América Latina fue jerarquizado, internamente débil y atrasado en comparación con el capitalismo anglosajón. Durand señala que en los países del norte se desarrolló el denominado «gigantismo empresarial», que devino en el «gigantismo extractivo y financiero» en las primeras décadas del siglo XX. Esta situación dio lugar a una importante transición del capitalismo familiar al capitalismo corporativo y del fenómeno de acumulación de riqueza personal al desarrollo de capitales corporativos. Según el autor, en América Latina no se consolidó este proceso de transición, manteniéndose en vigencia los esquemas empresariales familiares.

En el tercer capítulo, Durand ofrece un análisis de teorías y conceptos que servirán de base para el análisis empírico posterior. Sobre el particular, desarrolla las categorías «gigantismo empresarial diversificado» y «poder multidimensional», como el grado máximo del capitalismo latinoamericano. Hace referencia a los procesos de internacionalización masivos con el apoyo estatal como un paso trascendental en la formación de las corporaciones globales, especialmente a partir de la exportación del modelo económico neoliberal. Posteriormente, delimita los conceptos de concentración y diversificación, propiedad y gestión de las empresas. En este punto, el autor realiza un aporte interesante al concluir que una característica esencial del capitalismo familiar latinoamericano es su concentración y endogeneidad, que limitan su desarrollo y su capacidad de generar cohesión e influencia social y política. Otra parte central del libro es el análisis sobre la reputación y la envidia, en el que Durand afirma que las «condiciones estructurales de injusticia arraigadas en la sociedad» mantienen grados de separación entre los grupos de poder económico, ya que la obtención de riqueza no es sinónimo de pertenencia a las élites tradicionales (p. 59). Concluye el capítulo con el análisis de la relación entre los conceptos de poder económico y poder político y entre la actuación individual y colectiva de los grupos de poder económico y los gremios, resaltando que la unidad de los mismos

es sustancial en la formación de capital político y en el nivel de influencia. Sobre este aspecto, el autor retorna al final del libro para explicar cómo la falta de unidad entre los grupos limeños establecidos y los provincianos emergentes debilita su capacidad de agencia e influencia en los niveles más altos de la política estatal.

Los capítulos cuarto, quinto y sexto están destinados al análisis empírico de los doce nuevos apóstoles de la economía peruana. Con los datos disponibles, como advierte el autor, se realiza un estudio prolijo de cada uno de esos grupos empresariales. El análisis inicia con la justificación de los indicadores que se utilizaron para identificar los casos de estudio y, a continuación, se presentan datos históricos, organizacionales y económicos de los doce grupos. Por último, en el capítulo siete que, como dice el autor, constituye una «fotografía del poder económico actual», se identifican las semejanzas y diferencias encontradas entre los dos grandes grupos –limeños y provincianos– de la élite económica peruana.

El análisis comparado sobre las características de estos permite al autor realizar tres aportes centrales. Primero, asevera que las diferencias entre los grupos están conformadas predominantemente por aspectos no económicos, siendo una de las más relevantes el contraste socioeconómico y regional. Segundo, plantea que la existencia de un nuevo grupo de emprendedores provincianos, social y geográficamente distintos al tipo establecido limeño, representa un importante cambio histórico, ya que sería la primera vez, en palabras del autor, «que peruanos de origen popular y mestizo, provenientes de la parte baja de la pirámide, constituyen grandes grupos de poder económico» (p. 326). Tercero, argumenta que la falta de cohesión entre los grupos económicos no permite alcanzar una fusión de las élites con capacidad de moldear y mantener un orden social favorable a sus intereses. De esta manera, el autor evidencia los aspectos que subyacen a la dinámica de interrelación de los grupos de poder económico en el Perú, los cuales representan además un desafío para la consolidación de sus objetivos económicos, sociales y políticos.

Este libro presenta un amplio análisis de los grupos de poder económico en el Perú desde la sociología económica, con algunos elementos históricos, económicos y políticos. Los resultados del estudio abren el camino para un continuo análisis sobre el rol de los actores privados en los Estados y la región, al cual se pueden sumar en el futuro los aportes de la denominada economía política doméstica. Esta disciplina tiene un importante desarrollo sobre la categoría «intereses» de los actores privados, que no se aborda directamente en la obra, así como sobre «la acción colectiva» y el «comportamiento de grupos» en la dinámica de formación de las decisiones políticas.

El libro de Francisco Durand es de gran relevancia para la investigación en las áreas de ciencia política, sociología económica y economía política, especialmente para quienes concentran sus estudios en las élites económicas. Del mismo modo, es un aporte para la reflexión y la práctica de quienes componen estos grupos de poder económico.

Gustavo García Brito
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Flacso
gugarciafl@flacso.edu.ec