

Francisco Durand

# LOS ROMERO

## FE, FAMA Y FORTUNA



ediciones  
 EL VIRREY  
**desco**





## **Los ROMERO: fe, fama y fortuna**



# Los Romero

## fe, fama y fortuna

Francisco Durand

**desco**

ediciones  
 EL VIRREY

Código 14110

DURAND, Francisco

Los Romero: fe, fama y fortuna / DURAND, Francisco.- Lima: **desco**: Ediciones EL VIRREY, 2013.  
526 pp.

Economía / Empresarios / Poder empresarial / Grupo Romero  
Capitalismo empresarial / Capitalismo familiar / Piura / Perú

### **Tirada**

500 ejemplares. Primera edición

### **Corrección de estilo y cuidado de edición**

León Portocarrero Iglesias

### **Coordinación editorial**

Mónica Pradel S.

### **Diseño de carátula**

Lorenzo Osores

### **Diseño y diagramación**

Carlos Cuadros

ISBN: 978-612-4043-55-0

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2013-17725

### **Impresión**

Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156 – 164. Lima 5 – Perú ☎ (511) 424-3411

© **Francisco Durand**

© **desco**

Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo

León de la Fuente 110. Lima 17 – Perú ☎ (511) 613-8300

[www.desco.org.pe](http://www.desco.org.pe)

© **Ediciones EL VIRREY**

Bolognesi 510. Lima 18 – Perú ☎ (511) 444-4141

[www.elvirrey.com](http://www.elvirrey.com)

Noviembre del 2013

He cumplido sesenta y tantos años; a mi edad,  
las coincidencias o novedades importan menos  
que lo que uno cree verdadero.

Jorge Luis Borges



# Índice

---

1.	INTRODUCCIÓN .....	13
2.	TRES EJES .....	21
3.	RAICES Y CARENCIAS CASTELLANAS .....	39
4.	CALIXTO: EL FUNDADOR .....	53
5.	TRAS EL ALGODÓN .....	93
6.	LA PRIMERA SUCESIÓN .....	113
7.	EL FIEL FELICIANO .....	133
8.	LOS AÑOS FELICES .....	185
9.	EL ASTUTO DIONISIO .....	197
10.	EL MUCHACHO POBRE DE CASTILLA .....	213
11.	HACIENDAS PERDIDAS .....	231
12.	UN ROMERO BANQUERO .....	255
13.	FAMA, DINERO Y VIOLENCIA .....	271
14.	REINGENIERÍA Y GLOBALIZACIÓN .....	313
15.	EN EL CORAZÓN DE LAS TINIEBLAS .....	331
16.	PEZ GRANDE Y SILENCIOSO .....	397
17.	EL CAUTO DIONI .....	447
18.	LO PRECARIO DE TANTO DINERO .....	485
	<b>ANEXOS</b> .....	<b>503</b>
	Cronología .....	503
	Índice de personas e instituciones .....	511



# Lista de siglas

---

<b>ANCPCCP</b>	Asociación Nacional de Criadores y Propietarios de Caballos de Paso del Perú
<b>ADEX</b>	Asociación de Exportadores
<b>AFP</b>	Asociación de Fondos de Pensiones
<b>AP</b>	Acción Popular
<b>APANCON</b>	Asociación de Propietarios de Ancón
<b>APD</b>	Acción para el Desarrollo
<b>APRA</b>	Alianza Popular Revolucionaria Americana
<b>ATSA</b>	Aero Transportes S.A.
<b>BCB</b>	Banco de Crédito de Bolivia
<b>BCP</b>	Banco de Crédito del Perú (ex-Banco Italiano)
<b>BCRP</b>	Banco Central de Reserva del Perú
<b>BIC</b>	Banco de la Industria y la Construcción
<b>BIP</b>	Banco Industrial del Perú
<b>CADE</b>	Conferencia Anual de Ejecutivos (organizada por IPAE)
<b>CEPRI</b>	Comité Especial de Privatización
<b>CERTEX</b>	Certificado de Reintegro Tributario de Exportación
<b>CGTP</b>	Central General de Trabajadores del Perú
<b>CIDEF</b>	Comisión Investigadora de los Delitos Económicos y Financieros cometidos entre 1990 - 2001
<b>CIPCA</b>	Centro de Investigación y Promoción del Campesinado de Piura
<b>CIPPSA</b>	Compañía Industrial Perú Pacífico
<b>CNI</b>	Consejo Nacional de Inversiones
<b>COFIDE</b>	Corporación Financiera de Desarrollo
<b>CONATA</b>	Consejo Nacional de Tasaciones
<b>CONFIEP</b>	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas
<b>CONVEAGRO</b>	Convención Nacional del Agro Peruano
<b>CORPIURA</b>	Corporación de Desarrollo de Piura

<b>DL</b>	Decreto Ley
<b>DS</b>	Decreto Supremo
<b>EIA</b>	Estudio de Impacto Ambiental
<b>ENDEPALMA</b>	Empresa de la Palma
<b>EUA</b>	Estados Unidos de América
<b>ESAN</b>	Escuela Superior de Administración de Negocios
<b>FEDECAP</b>	Federación Departamental de Campesinos de Piura
<b>FOPIPEI</b>	Fondo de Financiamiento para la Promoción de Empresas Industriales
<b>INDECOPI</b>	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Propiedad Industrial
<b>IPAE</b>	Instituto Peruano de Administración de Empresas
<b>IPE</b>	Instituto Peruano de Economía
<b>IPC</b>	International Petroleum Company
<b>ISI</b>	Industrialización Sustitutiva de Importaciones
<b>MBA</b>	Masters in Business Administration
<b>MEF</b>	Ministerio de Economía y Finanzas
<b>MIR</b>	Movimiento de Izquierda Revolucionaria
<b>MRTA</b>	Movimiento Revolucionario Túpac Amaru
<b>MTC</b>	Ministerio de Transportes y Comunicaciones
<b>PBI</b>	Producto Bruto Interno
<b>PPC</b>	Partido Popular Cristiano
<b>PPF</b>	Peru Privatization Fund
<b>PPS</b>	Compañía de Seguros Perú Pacífico Peruano Suiza
<b>RANSA</b>	Reprensia Algodonera y Almacén Nacional S.A.
<b>SBS</b>	Superintendencia de Banca y Seguros
<b>SIE</b>	Servicio de Inteligencia del Ejército
<b>SIN</b>	Servicio de Inteligencia Nacional
<b>SNA</b>	Sociedad Nacional Agraria
<b>SNI</b>	Sociedad Nacional de Industrias
<b>SSP</b>	Santa Sofía Puertos
<b>TRAMARSA</b>	Transportes Marítimos S.A.
<b>Tm</b>	Tonelada métrica
<b>UIT</b>	Unidades impositivas tributarias
<b>UR</b>	Unión Revolucionaria
<b>USSEC</b>	United States Securities and Exchange Commission

## 1. INTRODUCCIÓN

La historia económica de un país es en buena medida la historia de las empresas y de los empresarios que las forman y desarrollan, algunas veces con suficiente esfuerzo y fortuna como para hacerlas crecer por muchos años y transferir el mando y la propiedad a nuevas generaciones. Esos son los casos notables, aquellos que desafían la alta tasa de mortandad empresarial que existe y que, por razones de su poderío, llaman la atención de los estudiosos, de los políticos e incluso de la población en general.

Gracias a esta permanencia, a esta gravitación, la trayectoria de empresas históricas y de las familias notables que las poseen y dirigen nos permite entender cómo evoluciona la vida económica de un país. Estas historias también iluminan algo más que la economía, pues las familias empresarialmente exitosas terminan formando parte de las elites, influyendo no solo socialmente, sino incluso manejando los hilos del poder, por lo que sus trayectorias dan también una idea de la vida social y política de un pueblo. Este libro analiza la historia de un caso excepcional de capitalismo conducido por la familia Romero, que llegó de España a hacer fortuna en el Perú a fines del siglo XIX, estableciéndose primero en Piura, para luego convertirse en un grupo de poder nacional, llegando incluso a proyectarse internacionalmente.

El caso del Grupo Romero, así como el de muchos otros en el continente, nos recuerda que la manera más común y antigua de fundar, poseer y dirigir empresas, es familiar. El empresario en ciernes registra una empresa y se inicia en el negocio. Una vez que despega, va incorporando a sus parientes -generalmente a los varones- y luego prepara un sucesor. Lo que ello nos indica, asunto importante para este trabajo, es algo tan obvio como poco estudiado: familia y empresa van de la mano, y se refuerzan mutuamente. Es tan evidente esta conexión socioeconómica que por regla general el apellido de la familia es también el nombre de la empresa y que en los casos exitosos ese nombre se convierte en símbolo del poder económico.

A medida que pasa el tiempo y van creciendo en su nicho inicial, la familia empresaria forma un “buque insignia” que luego invierte en empresas conexas,

eslabonando los negocios “hacia adelante” -al hacer transformaciones a los productos- o “hacia atrás” -produciendo sus propios insumos-, desarrollando al mismo tiempo empresas comerciales y de servicios que dan apoyo a distintos puntos de la cadena productiva. De ese modo bajan los costos de transacción y acumulan cuanto ganancia pueden en las distintas fases del proceso económico. Otro paso adelante ocurre con la diversificación de inversiones en nuevas actividades económicas no conectadas al nicho donde asentaron sus primeros negocios, sea adquiriendo acciones en otras empresas en calidad de socios minoritarios, comprándolas o formando otras nuevas.

En ese momento de integración y diversificación es que se forman los llamados grupos de poder económico. Son un conglomerado multiempresa familiar, donde cada unidad es legalmente independiente, pero donde todas están manejadas desde un mismo centro, comandada por el jefe y los altos gerentes, que disponen del uso de recursos al interior de su conglomerado: qué hace cada una y cómo circula el dinero en su interior, principio que se conoce como caja única.

Estos grupos se van formando a lo largo de varias generaciones y constituyen la vanguardia del capitalismo nacional. Son, salvando las distancias, el equivalente a las corporaciones de los países de capitalismo avanzado<sup>1</sup>. Tal como lo recuerda Chandler en su libro *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*<sup>2</sup>, el fenómeno de las corporaciones surge en el momento que aumenta la escala de la producción de las grandes empresas que se conglomeran y los ámbitos geográficos donde operan, trascendiendo incluso las fronteras y convirtiéndose algunas en empresas multinacionales. En paralelo se van formando los mercados de capitales para la compra-venta de acciones, mientras los sistemas educativos producen expertos en materia de manejo empresarial forjados en el fuego de la industrialización y los grandes negocios.

En el capitalismo avanzado, hace muchas décadas que las corporaciones se registran en la bolsa de valores, convirtiéndose en “empresas públicas”. Es así como venden acciones de modo regular, generando un accionariado difundido, momento en que comienzan a ser dirigidas mayormente por gerentes. El gerencialismo es una forma de dirección más moderna y flexible, en tanto se va separando la gestión de la

- 
- 1 Sobre la teoría de los grupos de poder, ver: Nathaniel H. Leff. “Los grupos económicos: organización industrial y espíritu empresarial en los países en desarrollo”. En: *El Trimestre Económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1978; y del mismo autor *Incertidumbre y soledad: los grandes empresarios de América Latina*. Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1996. Ver también las reflexiones de Adolfo Figueroa sobre la importancia de los grupos “para explicar la economía peruana en su conjunto” en su libro *Reformas en sociedades desiguales*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2002, pp. 41.
  - 2 Alfred D. Chandler Jr. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.

gran empresa o grupo de poder de la propiedad, quedando la primera en manos de los gerentes y la última en manos de la familia como propietarios principales. La familia pasa entonces a un segundo lugar, dejando el mando de las empresas a cargo de un profesional. Las familias mantienen la riqueza, que brilla en los círculos sociales, pero pasan a la sombra como expresión de poder, cualidad que se transfiere al gerente, tal como ha pasado con las viejas grandes familias de los países desarrollados.

La tendencia al gerencialismo se manifiesta más en el mundo capitalista anglosajón, en el que se destacaron generando la Revolución Industrial en sus distintas fases, cuyos mercados de capitales son muy activos y donde se generan gerentes de gran experiencia y capacidad que a punta de mérito pueden escalar posiciones hasta llegar a los puestos más altos.

Esta tendencia ha avanzado a tal velocidad, al mismo tiempo que se ha concentrado la propiedad de tal modo, que las propias corporaciones se convierten en mercancías. Hoy se compran y se venden, siendo frecuentemente manejadas por fondos de inversión -otra forma de capitalismo avanzado que concentra capitales del mundo y de los pensionistas- o alianzas de accionistas, quienes colocan a los gerentes al mando y los cambian a voluntad cuando no cumplen con sus metas o expectativas.

Este capitalismo gerencial es superior al capitalismo familiar, que todavía predomina en América Latina, en tanto resuelve el problema de la dirección. El mando pasa a una élite gerencial que se ha lo ganado y que no ha heredado. De esta manera la corporación no depende entonces de las limitadas capacidades de las familias propietarias, generalmente decrecientes a medida que pasa el tiempo.

En el caso del Perú y América Latina, hay tres diferencias significativas en el proceso de crecimiento y expansión de las grandes empresas, por representar un tipo inferior de capital, por lo que se describe a este como atrasado, subdesarrollado, dependiente, o en sus versiones más optimistas, como de países en vías de desarrollo o emergentes.

En primer lugar, en América Latina los miembros de la familia siguen al mando de los grupos que han formado sus antecesores, aunque dependen cada vez más de los gerentes. Los contratan para que los acompañen en dirigir sus múltiples empresas, pero reteniendo mientras pueden la dirección y tratando de mantener el control de las acciones. La globalización económica en curso a comienzos del siglo XXI acelera esa tendencia, al someter a los grupos empresariales familiares a una competencia internacional más intensa y al comenzar estos a comprar o instalar plantas en otros países, lo que hace más necesario y urgente contratar gerentes. Aun así y a pesar de los nuevos procesos, en América Latina el capitalismo se aferra tercamente a su origen familiar. A diferencia

de los Estados Unidos de América (EUA) o Inglaterra, los grupos latinoamericanos se resisten a avanzar hacia modalidades más modernas de gerencialismo y accionariado difundido.

En segundo lugar, si bien las familias empresariales latinoamericanas más exitosas logran aumentar en *scale and scope* las bases de su fortuna al formar grandes grupos de poder económico diversificados, no lo hacen en base a innovaciones manufactureras, sino principalmente operando en el comercio, los servicios y actividades primario-exportadoras. No son pues impulsores de la Revolución Industrial, sino una consecuencia de ella. Los grupos latinoamericanos surgen en países de capitalismo anémico y desigual, de bajos salarios y altas ganancias, con poca manufactura y mucha materia prima, ligados a un mercado mundial que no dinamizan mayormente, lo que indica que el capitalismo en el mundo ha generado una peculiar división internacional del trabajo y exhibe variaciones según los países. Aquí nos referimos a las variaciones socioeconómicas que giran en torno a las grandes empresas, sin olvidar que también existen distintos tipos de acuerdos basados en los diferentes pactos sociales, que dan lugar a distinciones que no trataremos aquí<sup>3</sup>. Sin embargo, como se ha señalado, los grupos latinoamericanos no están desligados de la Revolución Industrial, en tanto ese proceso generó rutas comerciales internacionales, necesitó colocar sus productos manufacturados y adquirir materias primas, actividades que en América Latina generaron oportunidades a los grupos de poder económico más antiguos, aquellos que se formaron en la etapa primario-exportadora. Este proceso empezó en la segunda mitad del siglo XIX, en el que destacaron inmigrantes europeos por tener ventajas para operar de las que carecían los locales. Luego, a distintos ritmos, América Latina giró hacia el proteccionismo económico, cerrando el mercado interno cuando adoptó el modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), luego de la Gran Depresión de 1930. Este hecho favoreció el surgimiento nuevos grupos semi industriales y financieros, al mismo tiempo que brindó oportunidades de expansión y transformación a aquellos grupos antiguos que pudieron adaptarse al cambio. En la década de 1980 el modelo industrializante fue abandonado luego de una crisis recesivo-inflacionaria en la que muchos grupos se debilitaron o sucumbieron, pero a la que otros, más hábiles o menos afectados por la secuela de la crisis y el cambio de modelo, lograron adaptarse bien y siguieron adelante. Estos últimos comenzaron entonces a operar en un mercado mundial dominado por corporaciones globales y mucho más competitivo, que a veces se aliaba con ellos para entrar a sus mercados de origen como socios menores.

---

3 Las variantes pueden darse también al interior de América Latina. Ver al respecto: Ilán Bizberg. *The economic crisis as a revelator of the existence of different types of capitalism in Latin America*. México D.F.: El Colegio de México, 2010.

En tercer lugar, existe una diferencia de tamaño y, por lo tanto, de poder. Las corporaciones globales de los países de capitalismo avanzado tienen activos que superan con creces aquellos de los grupos de poder económico latinoamericano, teniendo un grado de diversificación más acentuado y operando a voluntad en cualquiera de los mercados del mundo. Los grupos de poder latinoamericanos más grandes son apenas de tamaño mediano a escala global y operan principalmente en América Latina. Son, sin embargo, fuertes en sus países de origen y representan la forma nacional más exitosa de hacer empresa.

Lo curioso es que a pesar de su importancia nacional y regional poco conocemos sobre ellos, que es otra manifestación del bajo nivel de desarrollo de un país que ni siquiera busca entender cómo evoluciona. Existen muy pocos estudios serios sobre los grupos de poder económico nacionales. Una breve revisión sobre los Romero, el caso que nos ocupa, revela la existencia de escasas fuentes. Los pocos estudios que existen ven sobre todo a los grupos de poder en su conjunto, identificando a los más grandes, brindando una suerte de mapa de riquezas y algo de su historia<sup>4</sup>. Algunos trabajos, sin embargo, constituyen aportes importantes.

El libro de los economistas German Reaño y Enrique Vásquez, *El grupo romero: del algodón a la banca*<sup>5</sup>, analiza la trayectoria del grupo al pasar de la producción de materias primas agrarias a la industria y la banca, cuando el Perú dejó de lado el modelo económico primario-exportador, donde nacieron los Romero, e indicando cómo estos se adoptaron al modelo de sustitución de importaciones. El trabajo de Reaño y Vásquez, de gran valor en muchos aspectos, no explica bien los orígenes de los Romero ni presta mayor atención a las jefaturas y las sucesiones de jefe a jefe, ni al modo como manejaron el cambiante contexto político del país. Es un trabajo más económico que sociológico y político. Otro trabajo destacable es el del historiador Alejandro Reyes Flores, que publicó un libro laudatorio, *Calixto Romero: para quitarse el sombrero, 1880-1920*<sup>6</sup>, editado por una empresa del Grupo Romero. Aunque constituye una historia oficial de homenaje al patriarca de la familia, tiene la virtud

---

4 Carlos Malpica. *Los dueños del Perú*. Lima: Ediciones Ensayos Sociales, Tercera edición, 1968; Carlos Malpica. *El poder económico en el Perú*. Lima: Mosca Azul, 2 tomos, 1989; Eduardo Anaya Franco. *Los grupos de poder económico: un análisis de la oligarquía financiera*. Lima: Editorial Horizonte, 1990; Humberto Campodónico, Manuel Castillo y Andrés Quispe. *De poder a poder*. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo (DESCO), 1994; Francisco Durand. *Incertidumbre y soledad: análisis de los grandes empresarios de América Latina*. Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1996; Enrique Vásquez. *Estrategias del poder: grupos económicos en el Perú*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, 2000.

5 Germán Reaño y Enrique Vásquez. *El grupo Romero: del algodón a la banca*. Lima: Centro de Investigación y Capacitación Campesina de Piura y Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, 1988.

6 Alejandro Reyes Flores. *Calixto Santos Romero: para quitarse el sombrero*. Lima: Editorial Ausonia, 2008.

de describir en detalle la historia de Piura y, sobre todo, de dar a conocer datos de la empresa y cartas escritas por el fundador, iluminando de ese modo sobre sus orígenes, además de mostrar rasgos personales de la jefatura, datos que son importantes desde el punto de vista económico-empresarial y social.

En cuanto a la evolución del Grupo Romero en el momento de la crisis de la década de 1980 y la adaptación al modelo de libre mercado, que finalmente se adopta en 1990, existe más información especializada proveniente de múltiples fuentes, incluyendo la propia empresa, tales como rankings empresariales, datos periodísticos y algunos análisis de cómo los grupos de poder adoptaron estrategias para tratar de operar con las nuevas reglas de juego. Respecto al manejo político del grupo, se cuenta con dos importantes fuentes sobre sus relaciones con el Estado, sobre todo para el periodo de gobierno de Alberto Fujimori (1990 - 2000). La primera son los videos filmados del tercer jefe del grupo, Dionisio Romero Seminario, que revelan tratos privados del gran empresario con el jefe del Servicio de Inteligencia Nacional (SIN), Vladimiro Montesinos. En segundo lugar, como consecuencia de estos arreglos, existen testimonios de Dionisio Romero Seminario dados a varias comisiones investigadoras del Congreso de la República, a la caída del gobierno de Fujimori en noviembre del 2000. De estas declaraciones destacan las dadas a la Comisión Investigadora de los Delitos Económicos y Financieros (CIDEF), presidida por Javier Diez Canseco, documentos que se han hecho públicos y han sido poco utilizados por investigadores.

Para llenar los vacíos e intentar tener una visión más cercana del Grupo Romero en su largo recorrido histórico, además de las fuentes ya citadas, se ha consultado a fuentes bibliográficas y archivos, realizado entrevistas a parientes y ejecutivos del Grupo Romero entre el 2009 y el 2012, así como a especialistas en diversos campos relacionados con la historia de la familia y la trayectoria empresarial del grupo. El 2010 el autor visitó Piura y pudo realizar entrevistas, consultar especialistas y conocer las primeras instalaciones del Grupo Romero. Poco después visitó la aldea de Langosto en España de donde salieron los Romero que se hicieron ricos en el Perú. Finalmente, en diciembre del 2010 se envió una carta a Dionisio Romero Paoletti, cuarto jefe del grupo y presidente ejecutivo de Credicorp<sup>7</sup>, solicitándole una entrevista que no fue concedida. Cerramos esta edición sin contar con su aporte.

El hilo conductor de esta historia empresarial se organiza a partir de las cuatro jefaturas del grupo. Los grupos, como se ha señalado antes, característica que también exhiben los Romero, son dirigidos por jefes que comandan a la agrupación articulando

---

7 Principal corporación financiera del Grupo Romero.

la propiedad y la gestión de las empresas, así como coordinando a los distintos miembros y ramas de la familia que las poseen. Familia y empresa están de ese modo superpuestas, por lo que si algo pasa en una, impacta en lo que sucede en la otra. Por esta razón, la manera más adecuada para estudiarlas es centrando la atención en los jefes, poniendo énfasis en sus cualidades de liderazgo empresarial-familiar, en la manera cómo manejan el contexto cambiante donde operan y fijando la vista en la sucesión, cuando la vieja generación traspasa el mando -primero la gestión, las propiedades después- a la nueva generación que los reemplaza y eventualmente reina.

La historia empresarial de esta familia empieza con Calixto Santos Romero Hernández. El fundador y primer jefe de lo que devino en el Grupo Romero empezó a familiarizarse con los negocios ultramarinos cuando viajó a las Américas, empezando a obtener experiencia en Puerto Rico como empleado de una casa comercial y luego haciendo empresa a partir de 1888 en Piura (Perú), primero con socios, luego por cuenta propia. Calixto formó una dinastía empresarial en la que se fueron sucediendo tres jefes, todos varones del mismo tronco: Feliciano del Campo Romero, su sobrino, que asume el mando en 1934; Dionisio Romero Seminario, su nieto, que asume el mando en 1959; y Dionisio Romero Paoletti, su bisnieto, que asume el mando el 2009.

Al seguir la trayectoria de estos cuatro jefes y estudiar el contexto donde hicieron sus negocios, así como las variaciones del ciclo económico y político nacional e internacional, que pueden ser tanto favorables como desfavorables, nos percatamos cómo se hizo empresa en el Perú; cómo creció, se diversificó y se proyectó esta familia empresaria a nuevos sectores económicos y a otras fronteras; y qué mecanismos económicos, sociales y políticos contribuyeron a engrandecerla y preservarla, al punto de convertirse en una de las familias más ricas e influyentes del Perú.