

Backus y la desaparición de los apóstoles

FRANCISCO DURAND*

os Doce Apóstoles es un término que acuñó la prensa para referirse a la docena de grupos empresariales convocados por el presidente Alan García Pérez para estimular la inversión. Esos doce eran los que desplazaron a la oligarquía y los que representaban el nuevo poder económico. Se esperaba que los más grandes grupos realizaran inversiones en gran escala en la medida en que no existía inversión extranjera ni buenas relaciones con la banca internacional. Desde ese entonces, cuánta agua ha pasado bajo el puente. Los ayer poderosos Apóstoles se han reducido y su destino no es claro. ¿Está muriendo acaso la vanguardia del capital nacional? El caso de la venta de Backus a inversionistas externos es sólo el más reciente de una cadena de hechos que conviene recordar. Tampoco, a juzgar por la tendencia en curso, será el último.

De Velasco a García, derrotado primero el gobierno militar y revolucionario, y agotado políticamente, después, el ensayo neoliberal democrático del segundo gobierno de Belaunde (1980-1985), vino la hora cumbre de los Apóstoles. Cuando entró el APRA al poder el ciclo político se movió contra las fuerzas de la globalización y a favor de la industria nacional. García entró con una fórmula de popu-lismo democrático que implicaba una alianza entre el gobierno y el sector privado nativo, en tanto se habían cortado prácticamente los vínculos con el capital extranjero y los organismos financieros internacionales. Era la época de «vivir con lo nuestro». Para tratar de empujar la inversión, García convocó una noche de julio de 1986 a un grupo de doce inversionistas. El histórico encuentro ocurrió en la casa de Antonio Biondi, el empresario constructor encargado del Tren Eléctrico. Asistieron doce y desde ahí se les conoce como los Apóstoles de la economía peruana. La lista, según las imprecisas versiones periodísticas, incluía a los «jefes» de los más grandes grupos empresariales. La componían Benavides de la Quintana, Bentín, Brescia, Delgado Parker, Ferreyros, Lanata Piaggio, Nicolini, Olachea, Picasso, Raffo, Romero y Wiese. Con ellos se inició un proceso de diálogo llamado «concertación selectiva», que incluía a los más importantes funcionarios reunidos con los más importantes inversionistas, con «los que mandan».

El diálogo duró exactamente un año. En julio de 1987 García rompió la alianza cuando anunció ante el Congreso la nacionalización de la banca, parte de la cual estaba en manos de los Doce Apóstoles. El presidente «pateó el tablero» sin anuncio previo y generó una tormenta política que abrió las puertas a una política neoliberal globalizadora. Luego, en 1990, vino el gobierno de Fujimori que inició un giro drástico en favor de la apertura del mercado apenas entró al poder. La política del Estado buscó atraer a las multinacionales y a los grupos de poder de América Latina, es decir a los inversionistas extranjeros. Mientras se abría el mercado a la competencia externa, la nueva política eliminaba la banca de desarrollo, desregulaba la economía e iniciaba el remate de las 180 empresas públicas a consorcios de

inversionistas, en su mayoría controlados por capitales externos. Al mismo tiempo, se abrieron al sector privado actividades que nunca habían estado en sus manos como puertos, aeropuertos y fondos de pensiones.

Los 12 apóstoles	Buque Insignia	Situación
1. Benavides de la Q.	Buenaventura	Estable
2. Bentín	Corporación Backus	Debilitado
3. Brescia	Minsur, Intursa	Estable
4. Delgado Parker	Canal 13	Debilitado
5. Ferreyros	Ferreyros S.A.	Estable
6. Lanata Piaggio		Extinguido
7. Nicolini		Extinguido
8. Olaechea A.C.	Tacama	Debilitado
9. Picasso Salinas	Invertur	Debilitado
10. Raffo Tejidos San Cristóbal	L.P. Holding,	Estable
11. Romero	BCP y Alicorp	Estable
12. Wiese Wiese Holg.	Negocios e inmuebles	Debilitado
1. Galski	Sindicato Pesquero del Perú	Debilitado
2. Graña y Montero	GyM	Estable
3. Lucioni	Carsa, Banco Orión	Extinguido
4. Piazza	Cosapi	Estable
5. Rodríguez R.	Gloria S.A.	Estable
6. Wong Agroind. Paramonga	E. Wong S.A.,	Estable

El régimen firmó cerca de 380 contratos de estabilidad jurídica con inversionistas concentrados en minería, gas, petróleo y telecomunicaciones. También se dieron diversas normas con fuertes exoneraciones de impuestos, siendo una de las más

importantes la relativa a la revaluación de activos en casos de fusiones y escisiones (porque permitía la doble depreciación, a expensas del pago de impuestos a la renta. Esto explicaría por qué ocurrieron más de 1000 casos de fusiones y escisiones entre 1994 y el 2000). En ese contexto de cambios climáticos, de entrada del capital extranjero, de asociaciones estratégicas entre capitales, de quiebras, fusiones y privatizaciones, se fue dibujando un nuevo mapa del poder económico. En ese contexto quedaba flotando la pregunta si resistiría el capital nacional, si podría adaptarse a las nuevas reglas del juego. Dos teorías intentaban predecir la capacidad de los grupos apostólicos de manejarse en el nuevo clima económico. La primera era la teoría de la adaptación. Ante los cambios climáticos, los grupos empresariales podían innovarse luego de un proceso de reingeniería facilitado por sus cuadros gerenciales y su acceso a los recursos financieros; podían incluso llevar a cabo alianzas estratégicas con los inversionistas extranjeros. La mayoría de los Doce Apóstoles, se esperaba, debía demostrar capacidad de acoplamiento al proceso de incorporación del Perú a la globalización. En medio de esa transición, bien podían surgir nuevos grupos nacionales vinculados a la exportación o al fortalecimiento del mercado que facilitaba la retirada del Estado. La segunda teoría era la jurásica. Ante los cambios climáticos, la mayoría de los grupos no iba a poder sobrevivir y se desataría un proceso de extinción. Los Apóstoles de la economía eran como los dinosaurios, una especie grande pero vulnerable, cuya sobrevivencia dependía de rentas del Estado y de la protección del mercado interno. Al cambiar el clima, serían gradualmente eliminados.

Ambas teorías, a juzgar por lo ocurrido, han mostrado cierta capacidad predictiva. Sin embargo, a juzgar por el número de Apóstoles que vienen quedando, y debido a lo que ocurre con otras empresas nacionales en casi todos los sectores económicos, una tiende ahora a predominar.

Hasta mediados de los años 90, diez años después de formado el grupo de los Doce Apóstoles, predominaba la teoría de la adaptación. La mayoría de los grupos se reorganizaron rápidamente. Incluso trajeron sus capitales de afuera. Dentro de ese marco también se habló de una supuesta «reconversión ideológica» de los jefes de los grupos, de los gerentes, argumentándose que habían abandonado el proteccionismo industrialista y estaban abrazando el neoliberalismo aperturista. Incluso se pensó que se estaba creando una nueva generación de gremios empresariales que habían asimilado el nuevo paradigma y que se convertirían en propulsores de una «verdadera economía de mercado». Pero la realidad fue indicando que algunos sobrevivirían y otros no.

PRIMERAS 4 CAÍDAS

Los primeros en fenecer fueron los grupos Nicolini y Lanata Piaggio. El primero era un imperio industrial ligado a la harina y los fideos que los gobiernos anteriores controlaban. Nicolini, abrumado por las deudas, fue absorbido por el Grupo Romero. De allí, junto con otras adquisiciones (Bunge & Born) salió el gigante Alicorp. El segundo, un imperio cervecero, la Pilsen Callao, terminó enfrentando una caída de ventas con una crisis de sucesión. Su jefe, Gabriel Lanata Piaggio, salió del cargo y fue reemplazado por un triunvirato que no pudo salvar de la quiebra a la Pilsen. Fue absorbida por su rival, la Cristal, propiedad del Grupo Bentín. En los dos casos una dirección «familiarista» y una dificultad de innovación en momentos en que el Estado comenzaba a recaudar impuestos en serio y los créditos los manejaba la banca privada, sin que hubiera posibilidad de recurrir a la banca de desarrollo, ocasionó su caída.

En la segunda mitad de la década del 90, luego de iniciadas las grandes privatizaciones con Telefónica en 1994, y cuando entra con fuerza el capital

extranjero, otros grupos serían desplazados. Fue el caso del Grupo Olaechea, que vendió al Sudameris el viejo Banco de Lima y se quedó con el tradicional negocio vitivinícola de Tacama en el valle de Ica. El caso del Grupo Delgado Parker es interesante porque, al igual que los Lanata Piaggio, ocurre una crisis de sucesión a la muerte de uno de los hermanos que desata una tormenta. Genaro sale del Canal 5 (hoy intenta recuperarlo, pero sin tener el acceso fácil al crédito del Estado de antaño) y se mete en otro canal de menor rango. El jefe del grupo logró invertir con BellSouth en telefonía en una publicitada alianza estratégica, pero luego terminó vendiendo. Su roce con la modernidad fue breve y se atravesó en el camino del asesor Vladimiro Montesinos, con quien terminó negociando.

La crisis del 98: se van 2, quedan 6

Hacia comienzos de 1998, de doce quedaban ocho Apóstoles, habiendo fenecido o debilitado como grupo corporativo propiamente dicho, cuatro. A partir de la crisis financiera que empezó en el Asia en 1997, y siguió luego en Brasil al año siguiente, dos grupos importantes (además de varios chicos) serían remecidos.

El primero en caer fue el Grupo Picasso Salinas con la quiebra del Banco Latino. El generoso rescate de la Superintendencia de Banca y Seguros lo ayudó a sobrevivir y refugiarse en la hotelería (algunos hoteles tenía y le compraron varios al Estado) y la minería. Ha logrado participar en la privatización de la azucarera San Jacinto, pero en general quedó fuertemente disminuido. Siguió el Grupo Wiese, cuyo buque insignia, el Banco Wiese, colapsó espectacularmente y fue adquirido, luego de un rescate aún más generoso, por el banco Sudameris, convirtiéndose en el Wiese Sudameris. Si bien en un principio los Wiese de Osma mantenían un tercio de las acciones, con los últimos aportes de capital del banco europeo su presencia se ha minimizado considerablemente, convirtiéndose en accionistas minoritarios. Ahora se concentran en la vieja casa comercial que lleva su nombre. Serán grupo, pero de poder ya no.

LOS OTROS APÓSTOLES

Entre los grupos menores se observa un proceso similar de mortalidad gradual. Bancos chicos de consumo como el Orión, del grupo arequipeño Carsa, dirigido por la familia Lucioni, sucumbió en la última crisis financiera. Grupos regionales como el Von Wedemeyer de la Cervecería Arequipa se vieron obligados a vender a la Corporación Backus, que seguía creciendo. El grupo Galski, de SIPESA, tuvo su momento con la compra de plantas de harina de pescado y el auge pesquero subsiguiente. Incluso entró a la banca con el NBK, coqueteó con la prensa (CPN radio), pero luego se batió en retirada en esas dos últimas incursiones. El grupo arequipeño Rodríguez participó en las privatizaciones de cementos Yura y Juliaca, y las de energía del norte, compró incluso D'Onofrio (para luego revenderlo) y compitió bien con las importadoras de leche. Se mantiene gracias a una política de reinversiones y buen control de costos. El grupo minero Arias Dávila (San Ignacio de Morococha) enfrenta una crisis de sucesión que ha dividido a la familia propietaria. El grupo Levy, judío, con inversiones en construcción (Gremco) y hotelería (Los Delfines) entró al Banco Nuevo Mundo y también le fue mal en la crisis financiera.

Quedan en pie el grupo constructor Graña y Montero, partícipe del auge de la era Camet, y ahora enfrentando menos demanda. También el grupo Piazza, debido a que COSAPI se mantiene competitivo a nivel internacional. Entre los discretos grupos orientales destaca Wong, de reciente formación, en competencia fuerte con Santa Isabel, y también el grupo importador Wu, menos conocido y visible, que se mantiene en el mercado luego de haber vendido su fábrica de detergentes y haberse concentrado en importaciones de licores y electrónicos.

Entre los apóstoles menores, entonces, ha ocurrido un proceso similar al de los grandes, de mortandad o debilitamiento creciente en coyunturas de crisis financiera o cuando una actividad económica (pesca, construcción) de pronto cae. Ese proceso general está combinado con algunos casos interesantes de desarrollo o adaptación al cambio. De este recuento del daño ocurrido en los 90, por lo tanto, no se podía concluir si la teoría jurásica o la adaptación explica mejor los hechos ocurridos en el vértice del poder económico nacional.

DE SABOR EXTRANJERO

Es evidente que los Apóstoles mayores y menores estaban siendo desplazados y representaban cada vez menor peso económico. Pero veamos otra dimensión del proceso de desnacionalización, que también puede verse sector por sector u observarse en lo sucedido con los productos peruanos de mayor consumo.

Ha ocurrido en casos de productos tan «nacionales» como D'onofrio (adquirida por Nestlé de Suiza en US\$70 millones), Pacocha (comprada por Unilever de Holanda-U.K. por US\$ 72 millones), Molitalia (por Carozzi de Chile en US\$15 millones), Galletas Field y Royal (por Nabisco), Chipy (por Savoy Brands de Venezuela en US\$10 millones).

No podemos olvidar un producto tan identificado con lo nacional como Inca Kola (Coca Cola adquirió el control de la empresa por US\$200 millones). La lista sigue. Los productos de Magia Blanca y Ayudín también fueron vendidos (a Procter & Gamble). Productos BASA acaba de quebrar. Esos productos nacionales eran y son competitivos, incluso derrotaron a marcas extranjeras que no lograron posicionarse en el mercado gracias a su calidad, a la lealtad a la marca. Sin embargo, terminaron siendo adquiridos por grandes capitales extranjeros cuando entendieron que debían cambiar de estrategia y utilizar su mayor capacidad financiera para entrar al mercado comprando a la competencia.

2002: QUEDAN 5 APÓSTOLES

El nuevo siglo nos ha recibido en un momento en que se intenta continuar con una política económica que, a pesar de sus efectos positivos en materia de inflación, de mayor empleo para ciertas actividades y regiones, de una cierta eficiencia, de un mejor consumo de ciertos bienes, está siendo cuestionada. Intentamos superar las consecuencias del «gobierno fuerte» de Fuji-mori y Montesinos, y la ola neomercantilista, cleptocrática que generó, de la cual se beneficiaron fuertemente las grandes empresas, mayormente las extranjeras, que son ahora las que comandan la economía. Intentamos finalmente vivir en democracia. Pero estamos perdiendo la economía en la nueva doctrina. No estamos solos ni desprovistos de alternativas.

El 2000 fue recibido cuando quedaban seis de los Doce Apóstoles originales en posición fuerte en el mercado. Las noticias de las últimas semanas han terminado de inclinar la balanza en contra de los grandes grupos empresariales nacionales. La corporación Backus, el buque bandera del grupo Bentín, una de las más grandes empresas nacionales, aquella tan identificada con el ser bajopontino, es objeto de una intensa competencia por su control entre grupos cerveceros sudamericanos venezolanos (Cerveza Polar y el Grupo Cisneros) y colombianos (Bavaria). Los Bentín todavía la dirigen, pero queda por ver qué alianza de accionistas obtendrá el mando de la corporación industrial más grande del país. La disputa por Backus se ha vuelto interesante por el intento de la Polar de hacer un *hostile takeover* (toma hostil), es decir, de tomar el control a través de denuncias contra los Bentín, por lo que, si ello recompone alianzas entre Bentín y los otros grupos, Bavaria y Cisneros, se le cerraría el paso. La batalla aún no ha terminado y demorará varios meses en resolverse. Los Bentín, mientras tanto, han reaccionado y arremeten con una defensa de su imagen. Ello, sin embargo, no es más que un intermedio. Quienes la

controlen la venderán a su vez a las transnacionales de la cerveza, entre las que destaca Budweiser.

Lo que queda son grupos poderosos aún, pero vulnerables. Es el caso del Grupo Romero (Credicorp y Alicorp), que ha tenido que hacer varias ventas, retirándose de las AFP y vendiendo parte de sus acciones de la Backus. El problema de las deudas de Alicorp, luego de un proceso de varias fusiones, parece estar superado pero el precio fue alto. Parece haber llegado a su máximo de expansión agroindustrial, y queda por ver si mantendrá la punta en el sistema bancario. El grupo minero exportador platero y de oro, Benavides de la Quintana, estaba adaptado a la globalización por la propia naturaleza de su mercado y ha tenido la fortuna de invertir junto con la Newmont en la fabulosa mina de oro de Yanacocha. Ferreyros resolvió bien sus problemas de sucesión y el gerente Óscar Espinoza ha conducido el grupo a una reestructuración con buenos resultados. Se han desecho de una buena parte de sus empresas industriales y concentrado más en su giro de grandes importadores de maquinaria pesada, generadores y tractores, campo en el cual tenían experiencia.

Brescia vendió parte de sus manufacturas, siguió y creció en hotelería, se mantuvo en minería (Minsur es una de las principales minas de estaño del mundo), se insertó bien en la banca con una participación importante en el privatizado Banco Continental. El grupo Raffo, finalmente, pasó también por un difícil proceso de adaptación y de sucesión familiar en tanto se han incorporado miembros de la nueva generación. El grupo se ha concentrado en la exportación de textiles, fabricando marcas extranjeras deportivas, y sigue en inversiones urbanas a pesar de la caída del mercado de viviendas, que es su fuerte.

Habrà que seguir observando la suerte de los últimos 5 Apóstoles, y la de los grupos menores. En general, a falta de estudios más profundos que algún economista inspirado e independiente pueda realizar, lo ocurrido en el último decenio indica que la tendencia a la desaparición predomina sobre la tendencia a la adaptación.

De acelerarse ese proceso, queda en claro que entrando el siglo XXI el Perú muestra una estructura de propiedad altamente concentrada, en manos principalmente del sector privado, con predominio evidente del capital extranjero (multinacionales del norte y grupos de poder económico del sur), con tendencias a fusiones y ventas que se suceden a gran velocidad, y en un marco de entrada y salida rápida y descontrolada de capitales financieros (como ocurrió en 1998).

Gran parte de los circuitos del poder político que acompañan a las fuerzas externas que dirigen la globalización corporativa se han adaptado bien a esa estructura. Antes trabajaban para el Estado y los grandes grupos nacionales. Ahora los estudios de abogados, las consultoras, las compañías de publicidad y los analistas financieros giran en torno de la órbita de la nueva estructura de poder económico. Pero en el proceso hay un sector de capital nacional en continuo debilitamiento, que no ha terminado.

Cabe preguntarse si un país puede funcionar como tal con una situación que se asemeja cada vez más a lo que hace un siglo se llamó una república bananera. Ciertamente, no somos Honduras, pero cada vez nos parecemos más a ese pequeño y frágil país centroamericano. Surgen muchas preguntas. ¿Cuál ha sido el beneficio y el costo de la desnacionalización? ¿Es viable, más allá de los adjetivos, una nación cuyas riquezas están en manos de otros?

En la medida en que el ciclo político peruano y latinoamericano (en México, Venezuela, Bolivia, Brasil y Argentina, también en Colombia) se mueve en dirección

más crítica a la globalización y sus fuerzas económicas, y que los pueblos y los intelectuales independientes se preguntan si el cambio ocurrido amerita no sólo protestar sino repensar las alternativas, se abre una ventana de oportunidades políticas, y la posibilidad de proponer una nueva generación de políticas económicas nacionales que superen la globalización ciega, la incorporación unilateral al mercado mundial y aseguren un espacio a un capital nacional de diversos tamaños, articulado armónicamente y generador de empleo, en un contexto de

mayor eficiencia y competitividad.

□

* Sociólogo peruano, profesor universitario en la Universidad de San Antonio, Texas, Estados Unidos. Se ha especializado en el estudio del empresariado.