

ESTRATEGIAS DEL PODER

GRUPOS ECONÓMICOS EN EL PERÚ

Enrique Vásquez Huamán



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

Índice

| | |
|---------------------------|----|
| Prólogo | 21 |
| Presentación | 23 |
| Introducción | 27 |

PARTE I EL CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO Y EL ROL DE LOS GRUPOS

| | |
|--|----|
| I. Respuesta del sector privado ante las políticas adoptadas por el Gobierno: 1968-1985 | 43 |
| 1. Introducción..... | 43 |
| 2. Las señales contradictorias de Velasco: 1968-1975..... | 44 |
| 3. El enfoque liberal de Morales Bermúdez: 1975-1980..... | 51 |
| 4. Los equipos económicos en el gobierno de Belaunde: 1980-1985 ... | 54 |
| 5. Conclusiones..... | 59 |
| II. García y los grupos económicos: 1985-1990 | 61 |
| 1. Introducción..... | 61 |
| 2. García y los empresarios..... | 61 |
| 3. La concertación: julio de 1986..... | 65 |
| 4. La estatización: julio de 1987..... | 72 |
| 5. Conclusiones..... | 79 |
| III. Importancia de los grupos económicos: visión panorámica | 81 |
| 1. Introducción..... | 81 |
| 2. Panorama global..... | 82 |
| 3. Visión sectorial..... | 86 |
| 4. Conclusiones..... | 97 |

PARTE II ESTUDIOS DE CASOS FAMILIARES

| | |
|--|-----|
| IV. El Grupo Romero: 1886-1990 | 105 |
| 1. Introducción | 105 |
| 2. El comercio de “panama hats”: 1886-1907 | 105 |
| 3. El cambio del núcleo de negocios hacia el algodón: 1908-1926... .. | 108 |
| 3.1 Cambiando recursos..... | 108 |
| 3.2 Aventurándose como productor e industrial del algodón..... | 109 |
| 4. Las haciendas como negocio principal del Grupo Romero: 1927-1951..... | 112 |
| 4.1 La formación del núcleo de negocios por medio de la adquisición de haciendas..... | 112 |
| 4.2 El Grupo Romero en el mercado de desmote de algodón en Piura | 115 |
| 5. De algodonereros a banqueros: expansión inicial de 1951 a 1969 .. | 116 |
| 5.1 El mercado de desmote de algodón: 1952-1969..... | 117 |
| 5.2 El mercado financiero: 1951-1969 | 118 |
| 5.2.1 La fundación del Banco Continental | 118 |
| 5.2.2 Participación en el Banco de Crédito del Perú | 120 |
| 5.2.3 Compañías de seguros | 121 |
| 5.3 Expansión a través de la diversificación | 122 |
| 6. Capitalizando oportunidades: 1970-1979 | 124 |
| 6.1 La reforma agraria..... | 124 |
| 6.2 La reforma financiera | 126 |
| 6.3 Limitando a los inversionistas extranjeros | 127 |
| 7. Consolidación temprana: de “complotando golpes” a “concertando inversiones”: 1979-1986 | 128 |
| 7.1 El “golpe maestro” en el Banco de Crédito | 128 |
| 7.2 El más grande inversionista local de la década de 1980..... | 130 |
| 7.3 Poniendo énfasis a la aventura textil exportadora | 130 |
| 7.4 Concertando con el presidente | 131 |
| 8. Consolidación en un marco autoritario: 1987-1990 | 133 |
| 9. Conclusiones | 134 |
| V. El Grupo Brescia: 1889-1990 | 137 |
| 1. Introducción | 137 |
| 2. La tierra como fuente de ganancias: 1889-1940 | 137 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 3. | Bienes raíces como núcleo de negocios: 1940-1952 | 140 |
| 3.1 | El cambio de giro a bienes raíces | 141 |
| 3.2 | La sociedad con los algodoneros | 141 |
| 3.3 | Portafolio de inversiones..... | 142 |
| 4. | La nueva generación y la expansión de bienes raíces: 1953-1960 | 143 |
| 5. | Aventurándose a la pesca y minería: 1961-1967..... | 145 |
| 5.1 | La pesca..... | 145 |
| 5.2 | La minería..... | 146 |
| 6. | Ganancias y pérdidas por las reformas de Velasco: 1968-1979 | 148 |
| 6.1 | Las reformas de propiedad privada..... | 148 |
| 6.2 | El cierre de W. R. Grace y el retorno de Brescia a la minería | 150 |
| 6.3 | Duncan Fox y la poca exitosa aventura textil..... | 154 |
| 7. | La carrera de la toma de control: 1980-1985 | 158 |
| 7.1 | El intento de golpe financiero | 158 |
| 7.2 | Adquisición de firmas | 159 |
| 7.3 | El decepcionante negocio textil..... | 159 |
| 8. | Capitalizando en el breve período de prosperidad: 1986-1990..... | 162 |
| 8.1 | ¿Una expansión real? | 162 |
| 8.2 | Sin respiro para compañías mineras | 164 |
| 9. | Conclusiones | 166 |
| VI. | El Grupo Wiese: 1917-1990 | 169 |
| 1. | Introducción | 169 |
| 2. | La llegada de Wilhelm Wiese al Perú | 169 |
| 3. | La adquisición de una casa comercial como el punto de partida: 1902-1918 | 170 |
| 4. | Las obras públicas de Leguía y la expansión del negocio de los Wiese: 1919-1939 | 172 |
| 4.1 | La cercanía al Gobierno | 173 |
| 4.2 | La primera aventura en la minería | 176 |
| 4.3 | Socializando con la élite empresarial..... | 177 |
| 5. | El Banco Wiese y su rol como empresa <i>holding</i> : la década de 1940..... | 178 |
| 5.1 | La fundación de una institución bancaria..... | 179 |
| 5.2 | Experimentando en la manufactura..... | 180 |
| 5.3 | Extracción de oro: ¿líderes locales?..... | 182 |
| 6. | ¿Perdiendo fuerzas? La década de 1950 | 183 |
| 6.1 | La tendencia hacia inversiones adversas al riesgo | 184 |
| 6.2 | Minería en la década de 1950: ¿saltando al vagón? | 185 |

| | | |
|-----|---|-----|
| 6.3 | La aventura del petróleo que casi fue | 186 |
| 6.4 | Un socio menor en la industria química | 188 |
| 7. | En la cresta de la ola: desarrollo urbanístico, banca y pesca en la década de 1960..... | 189 |
| 7.1 | Mecom y Wiese, pescando ganancias | 190 |
| 7.2 | Desarrollo urbanístico | 191 |
| 7.3 | Ampliando la red bancaria | 192 |
| 7.4 | Comercio | 193 |
| 7.5 | Saliendo de la minería | 193 |
| 8. | Las reformas de Velasco y la “fe firme” de los Wiese: la década de 1970..... | 194 |
| 8.1 | La respuesta a las reformas financieras | 194 |
| 8.2 | Pesca: salida y reingreso | 197 |
| 9. | Manteniéndose en la ruta financiera: la década de 1980..... | 200 |
| 9.1 | El circuito financiero | 200 |
| 9.2 | El conglomerado Wiese-Bentín en el sector pesquero | 202 |
| 9.3 | García y las altas expectativas: 1985-1990 | 203 |
| 10. | Conclusiones | 204 |

VII. El Grupo Bentín: 1879-1990 209

| | | |
|-----|---|-----|
| 1. | Introducción | 209 |
| 2. | Los orígenes de la riqueza familiar | 210 |
| 3. | Ricardo Bentín Sánchez en los negocios y la política: 1879-1921 .. | 211 |
| 3.1 | Crecimiento y caída de la minería de plata | 212 |
| 3.2 | Activismo parlamentario e inversión en educación exterior .. | 214 |
| 4. | Los Bentín Mujica y experimentos de diversificación: 1921-1955 .. | 215 |
| 4.1 | La iniciación industrial de la década de 1920 | 217 |
| 4.2 | La experiencia de la agricultura en la década de 1930..... | 220 |
| 4.3 | ¿El embrión de un grupo familiar? | 222 |
| 5. | Backus & Johnston, el cambio del núcleo de negocios: la década de 1950 | 224 |
| 5.1 | Nuevos sectores, reforzando el <i>status</i> | 225 |
| 5.2 | Preparando la senda para el cambio..... | 226 |
| 5.3 | La adquisición de la cervecera Backus & Johnston: el cambio definitivo en el núcleo de negocios | 227 |
| 5.4 | Los hermanos Bentín..... | 228 |
| 6. | Velasco y la expansión industrial de la Backus: 1968-1979..... | 229 |
| 6.1 | La respuesta industrial | 229 |
| 6.2 | Crecimiento por diversificación de mercados | 231 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 6.3 | La relación con agencias públicas | 233 |
| 6.4 | ¿Bajo tensión económica? | 234 |
| 7. | ¿Rompiendo el duopolio cervecero? 1980-1984 | 235 |
| 7.1 | Mirando adelante | 235 |
| 7.2 | ¿El final de una vieja sociedad? | 237 |
| 8. | La consolidación de un grupo económico moderno: 1985-1990 | 240 |
| 8.1 | Bentín vs. Romero | 240 |
| 8.2 | Modernización en el caos económico..... | 241 |
| 8.3 | Desarrollo externo de la agroindustria: la década de 1990 ... | 242 |
| 9. | Conclusiones | 244 |

VIII. Ampliando la gama 247

| | | |
|----|--|-----|
| 1. | Introducción | 247 |
| 2. | El Grupo Piaggio: 1860-1990 | 248 |
| 3. | El Grupo Bunge & Born (La Fabril): 1943-1990 | 252 |
| 4. | El Grupo Ferreyros: 1922-1990 | 256 |
| 5. | El Grupo Raffo: 1890-1990 | 262 |
| 6. | El Grupo Cosapi: 1962-1990..... | 264 |
| 7. | Conclusiones | 269 |

IX. Estructura y dinámica de los grupos económicos 271

| | | |
|-----|--|-----|
| 1. | Introducción | 271 |
| 2. | Fuentes de acumulación | 271 |
| 3. | Núcleos de negocios de los grupos..... | 273 |
| 4. | Cambios en los núcleos de negocios | 275 |
| 4.1 | Inversionistas extranjeros | 276 |
| 4.2 | Élite local | 276 |
| 4.3 | Gobierno..... | 276 |
| 5. | Estrategia de integración..... | 277 |
| 6. | Estrategia de diversificación | 279 |
| 7. | Portafolio de inversión | 281 |
| 7.1 | El negocio de bienes raíces | 282 |
| 7.2 | El vínculo con el sistema bancario | 282 |
| 7.3 | El micromercado de capital | 283 |
| 7.4 | Vínculos con el sector informal | 284 |
| 7.5 | Agroindustria para la exportación | 285 |
| 7.6 | Operaciones en el exterior | 285 |
| 7.7 | Dependencia de los grupos en mercados domésticos | 286 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 8. | Relaciones con actores claves | 288 |
| 8.1 | Gobierno | 288 |
| 8.2 | Élite local | 289 |
| 8.3 | Inversionistas extranjeros | 290 |
| 9. | La toma de decisiones y el rol de la familia | 291 |

PARTE III
LOS GRUPOS ENTRE LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO
EN LA ECONOMÍA Y LOS INTENTOS DE INSTAURAR UNA
ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO: 1985-2000

X. *El Gobierno, los grupos y el crédito: 1985-1990* 301

| | | |
|-----|--|-----|
| 1. | Introducción | 301 |
| 2. | Política de tasas de interés: 1985-1990 | 302 |
| 2.1 | El enfoque de la “sintonización” | 302 |
| 2.2 | Los resultados de la discrecionalidad | 304 |
| 3. | Los grupos económicos entran a la arena política | 309 |
| 4. | Efectos económicos y políticos colaterales de la estatización..... | 313 |
| 5. | Compartiendo poder en el sistema bancario comercial..... | 315 |
| 5.1 | La participación del Estado y los grupos económicos..... | 315 |
| 5.2 | La concentración del crédito..... | 319 |
| 5.3 | Las fuentes de endeudamiento bancario..... | 320 |
| 5.4 | Nivel de endeudamiento..... | 325 |
| 6. | Capitalizando oportunidades | 330 |
| 7. | Conclusiones | 339 |

XI. *El comercio exterior y las estrategias de supervivencia de los grupos económicos: 1986-1990* 341

| | | |
|-----|---|-----|
| 1. | Introducción | 341 |
| 2. | El manejo de la política cambiaria | 341 |
| 2.1 | El legado de Belaunde..... | 342 |
| 2.2 | El cambio del gobierno de García..... | 343 |
| 3. | La vulnerabilidad de los grupos económicos | 345 |
| 4. | Perfil exportador | 348 |
| 4.1 | La política y el contexto institucional | 348 |
| 4.2 | Crecimiento y composición de las exportaciones: 1986-1990 ... | 350 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 5. | Perfil importador..... | 364 |
| 5.1 | Tasa de crecimiento de las importaciones..... | 364 |
| 5.2 | Concentración de importaciones, 1988..... | 366 |
| 5.3 | Importaciones con el dólar oficial del Mercado Único de Cambio..... | 367 |
| 5.4 | Composición de las importaciones: 1986-1990..... | 369 |
| 6. | Conclusiones..... | 381 |

XII. Los grupos económicos en stress: 1990-2000 385

| | | |
|-------|---|-----|
| 1. | Introducción..... | 385 |
| 2. | Reconstruyendo la confianza empresarial en la fase de crisis: 1990-1992..... | 388 |
| 2.1 | La crisis y las nuevas reglas de juego..... | 391 |
| 2.2 | La racional cautela inversionista..... | 393 |
| 2.2.1 | La crisis de las empresas mineras: ¿asociándose pru- dentemente para competir y crecer?..... | 393 |
| 2.2.2 | Los grupos pesqueros: de la pasividad a la expansión..... | 398 |
| 2.2.3 | Lo positivo de ir perdiendo el temor..... | 400 |
| 2.3 | Capitalizando la sinergia corporativa para crecer..... | 402 |
| 2.3.1 | La estelaridad del Grupo Romero en la industria textil..... | 402 |
| 2.3.2 | Nuevos núcleos y nuevos actores en la industria de bebidas..... | 404 |
| 2.3.3 | Rompiendo esquemas..... | 406 |
| 2.3.4 | La inversión pública activa a los constructores..... | 408 |
| 2.4 | El cambio generacional en el comercio..... | 411 |
| 3. | La respuesta activa de los grupos económicos: 1993-1995..... | 412 |
| 3.1 | Demostrando confianza en el modelo económico..... | 415 |
| 3.1.1 | Los grupos mineros: a la caza de oportunidades..... | 415 |
| 3.1.2 | Activando la pesca..... | 418 |
| 3.1.3 | La heterogeneidad de las capacidades de respuestas... .. | 420 |
| 3.2 | La recuperación de la industria: el liderazgo del Grupo Romero..... | 421 |
| 3.2.1 | Empresas textiles: sobrellevando la situación..... | 423 |
| 3.2.2 | El fin del duopolio cervecero: el despegue del Grupo Backus..... | 424 |
| 3.3 | Servicios en movimiento..... | 425 |
| 4. | ¿Las reacciones tardías?: 1996-1997..... | 426 |
| 4.1 | El contexto posreelección..... | 426 |

| | | |
|-------|--|------------|
| 4.2 | Alimentando el espíritu inversionista..... | 427 |
| 4.2.1 | Empresas mineras: las más pujantes..... | 427 |
| 4.2.2 | A la pesca de oportunidades..... | 433 |
| 4.2.3 | El sector industrial: saliendo del hoyo..... | 434 |
| 4.2.4 | Bentín = Cristal + Pilsen..... | 437 |
| 4.2.5 | Las reacciones financieras y exportadoras de los grupos textiles..... | 438 |
| 4.2.6 | Construyendo alianzas..... | 438 |
| 5. | Los grupos en estado de doble <i>shock</i> : 1998-2000..... | 441 |
| 5.1 | Controlando el <i>stress</i> de fines de la década de 1990..... | 443 |
| 5.1.1 | Minería: buscando ser creativos para competir..... | 443 |
| 5.1.2 | Pesca: aún a flote..... | 451 |
| 5.1.3 | Cuando el sector financiero buscaba solidez..... | 453 |
| 5.2 | Intentando subsistir en el mercado interno..... | 458 |
| 5.2.1 | La nueva dupla cervecera: Backus y Cervesur..... | 459 |
| 5.2.2 | ¿Construyendo castillos de naipes?..... | 462 |
| 5.2.3 | La productividad industrial ante todo..... | 468 |
| 6. | Síntesis..... | 471 |
| | Resumen y conclusiones..... | 477 |
| | Lista de entrevistas..... | 493 |
| | Bibliografía..... | 495 |

Prólogo

Después de diez años de políticas neoliberales en el Perú, es crucial entender las reacciones y estrategias de los inversionistas. Ésta es la principal y primera razón por la que me sentí gratificada e interesada cuando me solicitaron presentar este libro. De hecho, el trabajo nos proporciona un importante material para analizar cómo han respondido los grupos económicos a los cambios experimentados en la última década y, para lograr este propósito, centra la discusión en un rico entendimiento histórico de su compleja evolución y de sus renovadas estrategias de poder.

La segunda razón es más bien personal. En 1990 tuve el placer de recibir la solicitud de postulación de Enrique Vásquez para seguir estudios de posgrado en la Universidad de Oxford. Dicha solicitud venía acompañada de su tesis de la Universidad del Pacífico: un completo y fascinante estudio de caso del Grupo Romero. Aquí estaba alguien como yo, que valoraba tanto la historia como el enfoque de detallados estudios de casos, a tal punto que estaba dispuesto a asumir el compromiso de trabajo que esta tarea exigía. Con el correr del tiempo, el doctor Vásquez ha justificado ampliamente mi entusiasmo inicial. En efecto, ya en Oxford él se encaminó a completar los nueve estudios de casos que representan el corazón de este libro, y al cual ha agregado un extenso capítulo final sobre las respuestas empresariales a las políticas neoliberales de la década de 1990. Más aun, ha trascendido los estudios de casos de los grupos propiamente dichos, para observar y reconstruir el proceso por el cual estos grupos se defienden y logran interactuar con el Gobierno y con su entorno. El resultado obtenido no sólo es una colección fascinante de las complejas dimensiones que operan en el seno mismo de las relaciones entre el sector público y privado, sino también una aproximación a la manera en que las políticas se formulan, modifican y, muchas veces, se subvierten. Adicionalmente, el autor también nos ofrece material nuevo para viejas interrogantes: cómo los inmigrantes logran convertirse en empresarios y cuáles son los aspectos positivos y negativos de las relaciones de los grupos nacionales con los inversionistas extranjeros.

El doctor Vásquez construye sus argumentos basado en una literatura enriquecedora sobre los grupos económicos en el Perú y a nivel internacional, y le añade un énfasis dinámico muy importante. Como él dice en

forma comprometida, “el reto es ir más allá de una reproducción fotográfica, y más bien reconstruir una película de la dinámica del proceso”.

Como es común en un trabajo de investigación serio y valioso, este libro nos deja con nuevas interrogantes. La economía peruana, si se le compara con otras economías, ha experimentado un grado de variabilidad en su modelo que está muy por encima del promedio observado. El autor nos muestra cómo los grupos aprenden distintas maneras para sobrevivir y cómo esas mismas estrategias impactan en las políticas públicas. ¿Cuáles son los costos de este proceso en el largo plazo? Si las reglas de juego se vuelven más estables, lo cual es el centro de la reforma neoliberal, ¿permanecerá relevante este aprendizaje para enfrentar la volatilidad internacional que, década tras década, parece alcanzar nuevas dimensiones? Sólo el tiempo podrá dar cuenta de estas interrogantes.

Rosemary Thorp
Oxford, agosto 2000

Presentación

Quizá éste sea el libro más imperfecto que haya tenido en sus manos. Esto es inevitable en el Perú, donde el mercado de la información es nada perfecto. Sólo aquellos que tienen acceso preferencial y asimétrico pueden capitalizar cuanta oportunidad sea posible. Los grupos económicos familiares pudieron hacerlo.

Hacer un trabajo académico y científico sobre las estrategias empresariales es una empresa muy grande y compleja. No sólo por las imperfecciones del mercado de la información, sino por la serie de mitos y prejuicios en torno al tema y a quienes osan investigar.

Ciertamente, investigar cómo evolucionaron las estrategias empresariales de los grupos económicos en los apacibles ambientes del Bodleian Library y Radcliff Camera de la Universidad de Oxford o en las agitadas oficinas del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico constituyeron los ambientes óptimos para mantener la distancia con el calor político y la presión de intereses. Fue una empresa muy costosa: cinco años de dudas sobre la validez de las hipótesis, de información parcial, de datos aislados y de declaraciones inconexas.

Amar argumentos sólidos sobre el quehacer de los grupos, sin acceso a información de primera mano, demandó un trabajo de filigrana de los diferentes hilos de madejas llenas de datos enrevesados. Pero aun más difícil fue enfrentar mitos y creencias que hacían del tema algo intocable, de 'carácter reservado' o aun más, puro chisme.

Que los grupos económicos son omnipotentes en el Perú: cuestionable.

Que las familias propietarias de los grupos son 'los dueños del Perú': cuestionable.

Que las empresas de grupos son una expresión concreta de procesos de concentración y centralización del capital: cuestionable.

Que los grupos son más poderosos que todos los gremios empresariales juntos: cuestionable.

Que los grupos son los 'modelos de empresa' o las locomotoras del país: también cuestionable.

Si hay algo que no es cuestionable es que los grupos económicos son muy heterogéneos entre sí en sus diferentes dimensiones: el origen de los fundadores, las fuentes de ganancias, la trayectoria de los procesos de

integración vertical y horizontal, los criterios de diversificación de las inversiones corporativas, la personalidad de cada generación frente a los vaivenes de las políticas económicas y a la preeminencia de actores como el Gobierno y los inversionistas extranjeros, la habilidad (o no) de relacionarse ventajosamente (o no) con los representantes del poder económico y político, la capacidad de desarrollar una estructura organizacional flexible que les permitiera enfrentar el estatismo de Velasco, el intervencionismo de García y el liberalismo de Fujimori.

A pesar de esta heterogeneidad, algo que es común es el 'talón de Aquiles' de los grupos económicos en el Perú: la alta dependencia de un estrecho e imperfecto mercado doméstico y el alto grado de participación de insumos y tecnología importados en sus estructuras de costos. Por ello, no resulta extraño ver a los grupos alabar el esquema de promoción industrial de Velasco, así como también verlos en estado de *shock* ante la instauración de una economía de libre mercado y globalizada en los tiempos de Fujimori.

Este libro intenta extraer algunas lecciones sobre la base de la experiencia de los grupos económicos más importantes del Perú. Si bien a lo largo de sus historias empresariales lograron acumular un activo tan estratégico como el aprendizaje institucional, las debilidades estructurales que se han permeabilizado en los grupos limitan sus márgenes de maniobra y esperanza de vida. Por esta razón, la subsistencia o supervivencia de los grupos depende y ha dependido de cómo las familias propietarias de las firmas pudieron concebir y administrar el riesgo y la incertidumbre propios de un país que siempre buscó y busca salir del subdesarrollo con cuanta receta esté disponible en el mercado.

Este esfuerzo reconoce los avances realizados por otros investigadores con quienes en algún momento compartí interesantes discusiones. En particular, éste es lugar para expresar mi agradecimiento a quienes han tenido mucho que ver en esta empresa: Jorge Oroza, quien fue el primero en motivarme a explorar el tema; el R.P. Raimundo Villagrasa, S.J., quien me asesoró pacientemente en la elaboración de mi tesis en Economía, el R.P. Bruno Revesz S.J., quien fue un diligente crítico de mis primeros documentos y Rosemary Thorp, quien me orientó tan prolijamente en culminar mi tesis doctoral en la Universidad de Oxford durante 1990-1995. Felipe Portocarrero Suárez ocupa un lugar muy especial desde sus tiempos de profesor de pregrado hasta su actual posición como director del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Sus críticas tan constructivas, su energía personal desbordante, como para que uno no pierda el

ánimo, y su fuerza espiritual para que uno nunca deje de enfrentar los retos personales y profesionales que la vida impone.

El trabajo de investigación del presente libro demandó una inversión de tiempo y recursos incalculables. Sería injusto no mencionar los muy generosos auspicios del International Development Research Centre del Canadá y la Universidad del Pacífico, la generosa beca para realizar mis estudios de postgrado en la Universidad de Oxford no hubiera sido posible sin el apoyo del Consejo Británico.

Finalmente, y no menos importante, deseo expresar mi agradecimiento a las decenas de jóvenes estudiantes de la Universidad del Pacífico, quienes colaboraron en obtener y procesar información, así como en discutir las principales hipótesis y hallazgos. Tres nombres merecen especial mención, David Shiguiyama, Mario Aguirre y Gerardo Injoque, quienes durante años me acompañaron en diversos momentos hasta concluir este trabajo. Agradezco igualmente a Malena Romero, Directora Ejecutiva del Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico, quien no desmayó en la tarea de animarme a retomar la tesis, seguir investigando y concluir la versión actualizada que hoy está en sus manos. Palabras especiales para Fabricio Neciosup, quien me apoyó pacientemente en la organización del material bibliográfico que sirvió de base para la actualización de la tesis. El cuidado de la edición fue llevado a cabo, con una especial dedicación, por Luis Vargas Durand. Finalmente, esta obra no habría sido posible sin el eficiente y eficaz trabajo de Ana Lucía Rodríguez, mi secretaria, a quien agradezco su dedicación, cariño y amistad.