

**EL IMPERIO PRADO (1890-1970):
¿OLIGARQUIA O BURGUESIA NACIONAL?**

Felipe Portocarrero Suárez

RESUMEN

El proceso de formación, auge y decadencia del grupo económico-familiar de los Prado, probablemente el grupo con mayor influencia económica y poder político del Perú hasta 1970, constituye el argumento central del presente estudio. ¿Fueron los Prado un grupo oligárquico o los representantes de una burguesía nacional? Poniendo especial énfasis en los aspectos económicos, el autor busca responder a esta interrogante cuantificando y analizando las bases materiales de la enorme influencia que este grupo tuvo en el mundo de los negocios. Asimismo, intenta determinar cuáles fueron sus prioridades de inversión y qué tipo de transformaciones fueron experimentando sus estrategias empresariales a lo largo de las ocho décadas en que se mantuvieron en actividad.

ABSTRACT

The process of formation, rise and fall of the Prado family-economic group, most probably the one with the greatest economic influence and political power up to 1970, makes up the main argument of this paper. Were the Prado an oligarchic group, or were they representatives of a national bourgeoisie? The author pays special attention to economic aspects throughout, in an attempt to answer this question through the quantification and analysis of the material foundation of the enormous influence this group had in the business world. He also endeavours to determine what were its investment priorities, and what kind of transformations their entrepreneurial policies underwent during the eight decades in which they pursued their activities.

INTRODUCCION

El presente artículo* tiene como propósito reconstruir el proceso de formación, auge y decadencia del grupo económico-familiar de los Prado, una suerte de Rothschild peruanos ciertamente a escala nacional, pero que probablemente fue el más influyente grupo del país hasta 1970, año en el que se derrumba el vasto conglomerado de empresas que lograron constituir. Pero ¿cuáles son los rasgos claves del papel histórico desempeñado por los Prado que hacen no sólo necesario sino incluso interesante y aleccionador su análisis?

En forma breve podríamos agrupar en tres campos las razones principales que justifican su estudio: (a) en lo económico, por la magnitud y ubicación estratégica de su capital (banca) pero, sobre todo, por haber basado su acumulación no en la ex-traversión económica sino en el sector in-

terno y más urbano de la economía peruana. O, dicho en otros términos, por haber reproducido y valorizado su capital en actividades localizadas dentro del espacio nacional y, más concretamente, ligadas a la expansión y crecimiento del mercado interno. (b) En lo político, por haber sido un grupo que llegó a tener en sus manos simultáneamente el manejo global de la política económica a través de su control del aparato estatal, y la posibilidad de orientar el desarrollo nacional más allá de sus intereses corporativos, convirtiéndose en la vanguardia dirigente de la clase dominante. Asimismo, por haber sido uno de los más perseverantes y efectivos interlocutores de la fuerza política más importante del país en el último medio siglo, el Apra, con quien luego de varios intentos frustrados llegó finalmente a materializar un entendimiento político, (c) Y, en lo social, por ser una familia sobre la cual tanto el sentido común como la sociología espontánea hicieron re-

caer una creencia que ha sido asumida como cierta sin cuestionar los mecanismos psicosociales que le dieron origen. En síntesis, es la conjunción del poder político, preeminencia económica y controvertida imagen social de la familia Prado, lo que hace del tema una puerta de entrada privilegiada para comprender la historia peruana contemporánea.

Ciertamente el examen de cada uno de estos aspectos alargaría excesivamente la extensión del presente artículo. Es por esta razón que hemos decidido centrarnos en el aspecto económico de manera tal que podamos presentar una imagen de conjunto del proceso de formación, auge y decadencia de este grupo empresarial cuyo gran ciclo de vigencia histórica abarca desde 1890 hasta 1970. Al proceder de esta manera pensamos que, más allá de las especificidades del caso de los Prado, su estudio puede mostrar rasgos más generales de la forma cómo los sectores empresariales locales diseñaron y plasmaron sus estrategias de conquista del mercado interno. Adicionalmente, reconstruir la evolución económica de los Prado nos va a permitir identificar algunas de las raíces históricas del comportamiento y mentalidad de los actuales grupos empresariales.

El orden de la exposición ha sido dividido de la siguiente manera. En primer lugar, abordaremos el origen de la fortuna familiar así como las fuentes de financiamiento del capital familiar en su período formativo y, finalmente, presentaremos una periodización de conjunto y un intento de medición del **quantum** de las inversiones realizadas a lo largo de sus ochenta años de actividad, buscando identificar los principales sectores económicos sobre los cuales se erigió su enorme influencia en el mundo empresarial.

1. El origen de la fortuna familiar

Cuando comenzamos a investigar la génesis de la fortuna de los Prado lo primero con lo que nos encontramos fue con la existencia de una leyenda negra familiar. Como es conocido, el episodio que le dio origen fue el viaje que hiciera el general

Mariano Ignacio Prado y Ochoa el 18 de diciembre de 1879, con el propósito de agilizar la compra de nuevos buques de guerra que pudieran reconstituir la defensa nacional tras el fatal desenlace de las campañas marítima y terrestre de Tarapacá. Aprovechando su partida y el vacío de poder dejado, Nicolás de Piérola depone su gobierno y le dirige un fulminante decreto por medio del cual se le declaraba traidor a la patria, se le borraba del escalafón del ejército y se le anulaban todos sus derechos ciudadanos¹.

A partir de ese momento nace la leyenda negra ya que ese viaje fue vivido por el país como un episodio traumático que envolvió a la población en un profundo sentimiento de abandono y desmoralización, agudizado todavía más por la cercana pérdida del Huáscar. Las imágenes de los días heroicos protagonizados por el legendario Almirante Miguel Grau y su tripulación probablemente aún no se habían disipado de la exaltada conciencia de la opinión pública cuando Prado decide partir del país, amparándose en una resolución legislativa de mayo de 1879 que lo facultaba para encargar la Presidencia de la República al Primer Vicepresidente cuando las circunstancias así lo exigiesen. Es sobre este trasfondo anímico que el viaje fue sentido por el país como una fuga. Pero lo que aquí nos interesa destacar es no sólo eso ya que el precio del abandono que hubo de pagar Prado fue mucho mayor en la medida en que a la idea de traición se añadió en la opinión pública la sospecha del robo de los fondos nacionales. Es de esta manera que adquiere una suerte de fantasmal existencia la leyenda negra proyectándose como una ominosa sombra sobre las sucesivas generaciones de sus descendientes. En efecto, de aquí en adelante y con asombrosa persistencia, a sus hijos se les imputaría que la fortuna familiar tuvo como turbio origen la sustracción de fondos recaudados por la Junta Central Administradora de Donativos para la Guerra con Chile².

No nos interesa entrar aquí en mayores detalles acerca de la biografía del general Prado luego de este infausto suceso que debió amargar los últimos años de su vida y que lo llevaría a morir, en una espe-

cié de autoexilio, en París. Sin embargo, no es desencaminado pensar, pese a no tener una respuesta definitiva sobre este asunto debido a la falta de evidencias decisivas, que el general no murió pobre. Jorge Basadre señala, recogiendo informaciones vertidas por Pedro Pablo Martínez en su Diccionario Biográfico de Extranjeros en Chile, que durante el período que pasó exiliado en dicho país Prado se dedicó a la industria del carbón de piedra en Casapungue, adquiriendo una fortuna que le permitió viajar por Europa³. En igual dirección apunta la existencia de varias cartas suyas dirigidas a W.R. Grace en las que se hace mención no sólo de algunas compras de finos y costosos caballos, lo cual constituye un tipo de gasto verdaderamente aristocrático, sino también promesas de otorgar a la firma Grace participación en la consignación de guano a los Estados Unidos. Asimismo, existen evidencias que, en junio de 1879, la W.R. Grace actuó como agente financiero de Prado al descontarle una carta de crédito de 4,000 libras esterlinas, cantidad que al parecer más tarde emplearía para subsistir en el exilio una vez que abandonó el Perú en plena guerra con Chile. Por último, hay también ciertos indicios que señalan a Prado participando en un negocio en Tumaco, Colombia⁴.

No obstante lo indicado anteriormente, queda pendiente la pregunta básica que nos planteáramos al principio de este acápite: ¿cuál fue el origen de la fortuna familiar? O, para formularlo de otra manera, ¿de dónde provino el capital-dinero que se utilizó en las primeras inversiones del grupo? En una palabra, ¿cuáles fueron las fuentes de financiamiento del capital familiar en su período formativo? Las conclusiones a las que hemos llegado sugieren que, en el punto de partida mismo de su incurción orgánica al mundo de los negocios, actuó como fondo de inversión el capital surgido de la fusión de las fortunas de los Prado y Ugarteche, hijos del general y de la dama arequipeña Magdalena Ugarteche y Gutiérrez del Cossío, y de Juan Manuel Peña y Costas. La fusión de ambas fortunas se operaría como consecuencia de una alianza matrimonial entre el segundo de los personajes nombrados y doña María Prado

y Ugarteche, lo que permitiría —posteriormente— el manejo centralizado de sus respectivos patrimonios por parte de Mariano Prado y Ugarteche, el empresario del grupo. Pero vayamos más lentamente y profundicemos lo hasta aquí indicado.

En relación a los Prado y Ugarteche no nos ha sido dable determinar ni el monto ni la naturaleza que, como es lógico suponer, heredaron de su padre el general Mariano Ignacio Prado. Nuestra imprecisión sobre este punto habría podido ser subsanada de haber logrado ubicar su testamento. Como indicamos líneas arriba, Prado murió en París en 1901 y si dejó testamento debió legalizarlo obligatoriamente en el consulado peruano de esa ciudad, el cual, a su vez tuvo que hacerlo llegar a Lima. Sin embargo, en el Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores sólo hallamos dos escuetas notas: en una de ellas, el consulado peruano informa de su fallecimiento a Lima; en la otra, la cancelería ordenaba transmitir la condolencia del gobierno peruano a los familiares que se encontraban allá⁵.

Mejor suerte tuvimos en las averiguaciones acerca de la fortuna de Juan Manuel Peña y Costas, hijo de un refugiado de la Argentina de Rosas que migró al Perú donde se establecieron él, su familia y su capital. En efecto, no sólo ha sido posible reconstruir la magnitud de su riqueza sino, además, su composición interna a partir del hallazgo de una escritura sobre división y partición de bienes, en la que aparecen inventariadas las propiedades que heredarían tanto él como su hermana, doña Julia Peña y Costas, por partes relativamente iguales⁶.

El Cuadro No. 1 revela que dos terceras partes de la considerable fortuna de los Peña y Costas estaba integrada por haciendas ganaderas ubicadas en el departamento de Puno, importantes bienes inmuebles, una mina de oro y algunos valores de poca cuantía. El tercio restante se encontraba representado por una casa comercial que giraba con la firma de José María Peña y que probablemente se dedicaba a la exportación de lanas a los mercados ingleses y a la importación de textiles para el mercado regional⁷. Nos hallamos, en consecuencia, frente a un tipo de fortuna relati-

Cuadro No. 1
INVENTARIO DE BIENES
DE DON JOSE MARIA PEÑA Y DE DOÑA MANUELA COSTAS DE PEÑA
(1889)

Hacienda Joroya, ubicada en Puno con 19,720 cabezas de ganado lanar avaluada en . . .	S/. 47,326
Hacienda Corocono, en el departamento de Puno, provincia de Lampa, con 27,670 cabezas de ganado lanar, madres a reducción, avaluada en	55,340
Tercera parte de la hacienda Choconchaca, colindante con la anterior, avaluada en . . .	33,592
Finca en Lima, calle Carabaya, números 171, 175, antigua casa del general Castilla, avaluada en	60,000
Casa en Puno, calle de Azángaro, avaluada en	3,000
Chacra La Capilla ubicada en Arequipa, pagos de Porongache, con cuarenta topos, avaluada en	13,800
Lavadero de lanas en el departamento de Puno, junto a la estación de Cabanillas, avaluada en	7,683
Chacra en la campiña de Arequipa, pagos de Huaripampa, con ocho topos, avaluada en	3,200
El aventadero de oro de San Antonio de Poto, en el departamento de Puno, provincia de Sandía, con siete pertenencias, avaluada en	22,008
Veintidós acciones de la negociación guanera Dreyfus Hnos. y Cía., de mil soles nominales cada uno, avaluadas en	2,200
Treinta acciones de la negociación guanos de Estados Unidos, de 800 soles nominales cada uno, avaluadas en	300
Veinte acciones de la Compañía La Galloza, en Bolivia, avaluadas en	2,843
Seis mil soles en certificados crediticios avaluados en	2,459
Casa comercial en Arequipa, que gira con la firma de José María Peña, que conforme al balance practicado el 31 de diciembre de 1887, representa un capital de	127,264
(Total de Bienes (*)	S/. 369,016

FUENTE: *Archivo General de la Nación.* Notario Felipe Vivanco. 26 de enero de 1889. ff. 33-39. Escritura de División y Partición de Bienes de Doña Julia Peña y Costas y don Manuel Peña y Costas.

(*) A los anteriores bienes habría que agregar los que provenían de la testamentaria de José María Costas, a quien heredó en parte su hermana Doña Manuela Costas, y que quedaron en la condición de indivisos por hallarse pendiente un litigio promovido por la testamentaria señalada. Estos valores fueron los siguientes: Once acciones del Banco de la Providencia; cuatro bonos de las consignaciones de guanos en los Estados Unidos; una célula hipotecaria de la serie A por mil soles nominales; ciento tres incas en papeles; en Chile, en poder de Hutti y Compañía de Valparaíso; 4,000 pesos en bonos de la Municipalidad de Valparaíso de 17 %; tres acciones y tres quintos de la Compañía Riqueza de Caracoles: tres acciones y un quinto de la Gran Compañía de Caracoles. AGN, Ibid.

vamente diversificada pero en la que predomina esencialmente una orientación comercial, como lo estaría demostrando la lógica integración vertical de actividades que debió establecerse entre las haciendas Joroya y Corocono con casi 50,000 cabezas de ganado lanar y la casa comercial en la ciudad de Arequipa encargada de las ventas al exterior. En suma, el padre de Juan Manuel Peña y Costas llegó a acumular, en la última década del siglo XIX, una fortuna agrocomercial típica de las altas clases arequipeñas orientadas a la valorización de su capital en el mercado externo, esto es, la exportación de lanas.

Es este patrimonio el que se vincula al de los Prado y Ugarteche al contraer matrimonio Juan Manuel Peña y Costas con María Prado. El entendimiento entre las dos familias llegó a concretarse incluso formalmente como lo indican diversos documentos. Entre ellos, la escritura pública de constitución de la Sociedad Peña y Prado Hermanos merece especial atención ya que de alguna manera fue el primer escalón empresarial en la formación del capital familiar⁸.

El itinerario de dicha sociedad es poco claro pero existen algunos indicios que revelan su importancia por lo menos entre 1890 y 1920 aproximadamente. Fundada en 1899 y sometida a continuas modificaciones en su razón social entre 1893 y 1911, tuvo como objeto declarado en sus estatutos administrar las acciones, valores y bienes familiares, es decir, su función primordial fue la de centralizar el patrimonio común con el previsible propósito de movilizar su capital hacia aquellos sectores que las variadas coyunturas económicas hicieran rentables. Que esta sociedad funcionó bien como una suerte de pivote en diversas operaciones de compra y venta de terrenos urbanos, en la adquisición de paquetes de acciones industriales y como propietaria de bienes inmuebles, entre otras actividades, queda claramente demostrado en el Cuadro No. 2.

Lo que interesa destacar de dicho cuadro es el cambio radical operado en la naturaleza misma de las propiedades familiares. En efecto, mientras que en el patrimonio de Peña y Costas de fines del siglo

XIX predominaba un tipo de propiedades tradicionales de difícil conversión en capital—dinero (haciendas y minas), los activos de la Sociedad Peña y Prado Hermanos revelan como rasgo clave su composición básicamente industrial. Esto quiere decir que en el lapso de tres décadas se había operado el tránsito a un tipo de fortuna más burguesa, urbana e industrial, y que en este proceso el capital acumulado en la esfera comercial se había transformado en capital industrial.

Un segundo elemento acerca del papel que jugó la Sociedad Peña y Prado Hermanos en la estrategia económica del grupo está referido a su carácter cerradamente familiar. En efecto, en sus estatutos quedaba consignada la voluntad explícita de que ninguno de sus miembros pudiera transferir la parte correspondiente de su participación en la sociedad sin consentimiento escrito de la Junta de Administración, que constituía la instancia máxima encargada de establecer las prioridades en las inversiones proyectadas. Mas aún, como un medio para perpetuar el carácter a este nivel cerrado de los negocios familiares y para impedir el efecto desintegrador de cualquier intromisión extraña, los socios tenían un "derecho de preferencia" sobre cualquier transferencia que se quisiera hacer del patrimonio⁹. Quizá este elemento apunte a la existencia de una suerte de control autoritario de la fortuna familiar que impidiera su eventual desmembramiento. En refuerzo de esta idea debe tenerse presente la temprana muerte de Juan Manuel Peña y Costas el año 1917, cuya fortuna pasó a ser administrada por Mariano Ignacio Prado frente a la incapacidad práctica de la esposa de aquél para administrar la herencia recibida y debido, adicionalmente, a que ninguno de sus hijos tenía en ese momento la edad suficiente para poder enfrentar satisfactoriamente tal desafío.

A pesar de lo señalado, es necesario precaverse contra una interpretación apresurada acerca del peso que efectivamente tuvo la sociedad. Debido a que no se ha podido tener acceso a los balances anuales y libros comerciales y de actas que la sociedad debió llevar de modo habitual, se nos escapa la posibilidad de dar cuenta

de la dinámica inversora más estrictamente familiar. De cualquier modo, hay que subrayar (a) que la sola existencia de la Sociedad Peña Prado y Hermanos revela una voluntad de administrar y tomar decisiones conjuntas sobre el patrimonio familiar, aun cuando en la práctica haya sido Mariano Ignacio Prado y Ugarteche quien

se ocupase personalmente del mayor número de negocios; y, (b) que esta sociedad terminó siendo una suerte de instancia que posibilitaba una redistribución interna, no necesariamente equitativa y proporcional, de los beneficios derivados del acrecentamiento constante de la fortuna.

Cuadro No. 2.

**RELACION DE ACCIONES Y VALORES DE LA FIRMA PEÑA Y PRADO HERMANOS
(Balance al 31 de junio de 1921)**

	Valor Nominal	Valor Real
1,000 acciones de Fábrica Santa Catalina, de Lp. 100 c/u . . .	Lp. 100,000	Lp. 100,000
19,913 acciones de EE.EE.AA., de Lp. 5 c/u	Lp. 99,565	Lp. 99,565
7,362 acciones del Banco Popular, de Lp 2 c/u (erogado Lp. 2,500)	Lp. 4,367	Lp. 6,114
350 acciones Compañía de Seguros Italia, de Lp. 10 c/u (erogado Lp.5)	Lp. 1,750	Lp. 1,505
50 acciones Compañía de Seguros Rímac de Lp. 10 c/u (erogado Lp. 4)	Lp. 200	Lp. 300
600 acciones Compañía Nacional de Vapores, de Lp. 1 c/u . .	Lp. 600	Lp. 600
20 acciones Teatro Municipal de Lp. 10 c/u	Lp. 200	Lp. 200
1,919 acciones de la Sociedad Agrícola San Agustín, de Lp. 200 c/u	Lp. 191,900	Lp. 104,266
5 acciones Compañía Urbana La Magdalena, de Lp. 400 c/u .	Lp. 2,000	Lp. 2,000
156 acciones de Compañía Recaudadora de Impuestos, de Lp. 10 c/u (erogado Lp. 9)	Lp. 1,404	Lp. 1,305
Finca calle Huancavelica	–	Lp. 7,000
Museo Prado	–	Lp. 15,575
6 bonos hipotecarios Fábrica San Jacinto, de Lp. 100 c/u . . .	Lp. 600	Lp. 600
Terrenos en Magdalena	Lp. –	Lp. 4,400
Terrenos en Plaza Bolognesi	Lp. –	Lp. 1,000
Total	Lp. 402,386	Lp. 344,430

Al lado de estos fondos de capital dinero que podemos denominar originarios, existieron otros mecanismos a los cuales recurrió el clan familiar para financiar sus inversiones en este período formativo: la emisión de bonos industriales y el empleo del crédito bancario. En relación a los primeros, debido a nuestra escasa información, sólo podemos afirmar que su utilización se hizo relativamente frecuente entre 1880 y 1920, sobre todo en lo que respecta a la Fábrica de Tejidos de Santa Catalina y a las empresas eléctricas en las cuales había invertido el grupo. ¿Quiénes eran los compradores de estos bonos que pagaban un interés fijo que alcanzaba el 8% anual? ¿Cuan generalizado se encontraba este mecanismo en la vida económica de la Lima de fines del siglo XIX y principios del XX? Ambas son cuestiones que requieren de mayor investigación pero que exceden los límites del presente artículo.

Respecto al crédito bancario, su relativamente modesto empleo como mecanismo alternativo y/o complementario de los proyectos de inversión familiares, parece estar vinculado a la escasa captación de recursos de las instituciones más pequeñas, con la natural exclusión de las más poderosas de ellas como el Banco del Perú y Londres y el Banco Italiano, y no tanto a la falta de una conciencia acerca de la importancia financiera de los préstamos en su estrategia económica. Esta afirmación encuentra un doble asidero empírico: (a) la temprana fundación del Banco Popular, en 1899, estaría indicando una concepción estratégica del largo plazo en la que el grupo es consciente de la necesidad de contar con medios financieros propios que resulten más apropiados para su expansión y diversificación económicas; y, (b) la utilización de crédito proveniente de fuentes alternativas como el Banco Italiano y el Credit Foncier Peruvien, apunta al hecho de la escasez de recursos con que contaba en ese momento el Banco Popular, aun no plenamente controlado por los intereses familiares.

Por último, cabe hacer mención de otro de los medios alternativos que empleó el clan familiar en el proceso de expansión inicial de sus operaciones: la asociación

con empresarios de origen particularmente italiano y, secundariamente, también peruano. De hecho, estas vinculaciones se manifestaron sobre todo en la industria textil y de servicios eléctricos y tuvieron, desde nuestro punto de vista, dos objetivos esenciales: (a) el hecho de que la magnitud de las empresas acometidas requerían de capitales en una proporción que sobrepasaba las exclusivas posibilidades familiares; y, (b) la necesidad de distribuir los riesgos que las inversiones de capital entrañaban.

El principal gestor de este complejo conjunto de operaciones económicas e iniciativas empresariales será Mariano Ignacio Prado y Ugarteche, sobre quien recaería la responsabilidad del manejo de los negocios y una suerte de mayorazgo del clan familiar. Fue él quien puso los cimientos básicos sobre los que fueron levantándose el conglomerado de empresas familiares que adquirirían su máximo esplendor bajo la administración de su hijo Mariano Ignacio Prado Heudebert. Su papel corresponde, por lo tanto, al del fundador de la prosperidad económica familiar, al creador de una riqueza que proporcionó la indispensable seguridad material para que sus hermanos Javier, Jorge y Manuel Prado pudieran dedicarse plenamente a trazar el camino que conduciría a uno de ellos a la conquista de un poder político que él no quiso para sí mismo. Pero la historia de ese trayecto no nos corresponde desarrollarla aquí. Dirijamos más bien nuestra atención hacia la estructura interna del imperio económico que lograron levantar.

2. Radiografía del Imperio Económico: 1890-1970

2.1 Periodización

Con el objeto de tener una imagen global de las distintas fases que recorrió el grupo económico familiar, en este acápite se esbozarán sintéticamente los períodos principales de su desarrollo. Debe indicarse que esta periodización ha sido confeccionada en función de las rupturas y cambios observados en el patrón de crecimiento del grupo económico, así como de la composición sectorial de sus activos¹⁰.

En función de lo indicado anteriormente y mirada en perspectiva histórica la evolución del grupo económico puede resumirse en tres grandes períodos:

A. Período Formativo (de fines del siglo XIX a 1934).- En este período, al interior del cual examinaremos algunas subetapas, domina una definida vocación o "espíritu" empresarial en los miembros del clan familiar. Como ya ha sido señalado líneas arriba, fue Mariano Ignacio Prado y Ugarteche quien al lado de sus hermanos colocó los cimientos básicos sobre los cuales posteriormente se iría levantando su vasto imperio económico. Fue él quien mejor encarnó la disciplina personal combinada con el deseo de éxito en los negocios. Su temprana presencia en la industria textil con la fundación de la Fábrica Nacional de Tejidos de Santa Catalina y la rápida diversificación a los servicios eléctricos y de transporte testimonian no sólo esa voluntad inversora a la que acabamos de hacer referencia, sino también una orientación en la que el mercado interno fue elegido como el ámbito por excelencia para la valorización de su capital.

Y esto último debe ser particularmente subrayado, puesto que este peculiar dinamismo empresarial operaba en una época en la que los esquemas clásicos de acumulación de fortunas descansaban en sectores económicos dedicados a la agricultura de exportación y/o en la concentración de propiedades inmuebles urbanas. Eran pocos los sectores o grupos empresariales que hicieron de las actividades económicas del mercado interno el destino último de sus inversiones, no obstante el proceso de relativo desarrollo autónomo que experimentó el país durante la segunda mitad de la década de 1890 que demostró la presencia de una importante iniciativa local¹¹. Con todo es necesario tener presente que ese crecimiento y diversificación económicas se perdieron a lo largo de los años '20 al volverse a los patrones tradicionales de acumulación basados en la agricultura de exportación. De ahí la importancia y singularidad de los Prado como grupo económico puesto que se mantuvieron en ac-

tividades ligadas al mercado interno pese a la mayor rentabilidad del sector exportador.

B. Período de Auge (de 1935 a mediados de la década del '50).— El rasgo distintivo de este período está signado por la conversión del clan familiar en un grupo económico financiero. La antigua prioridad por invertir en el sector industrial del período anterior será progresivamente desplazada por una nueva racionalidad que exigirá nuevos mecanismos para la acumulación y reproducción del capital familiar. El fortalecimiento y auge de la rentabilidad del Banco Popular, ya decididamente controlado en esos años por los intereses del grupo, permitirá que se imponga una lógica que convierte al banco en el corazón económico del naciente imperio y en el vínculo de referencia obligado entre las diversas empresas que caen dentro de la órbita de su influencia y/o control. Más aún, devendría en su principal centro de operaciones desde donde se diseña la estrategia de diversificación hacia otros sectores. De hecho, al controlar recursos de otros por intermedio de una institución financiera su capacidad de crecimiento se potencia en la medida en que sus fondos de inversión se amplían considerablemente. Pero, al mismo tiempo, ello trae consigo una transformación de su estrategia económica y un cambio en el centro de la acumulación de su capital de la industria hacia las finanzas, invirtiendo la causalidad y las prioridades que habían predominado en el período anterior.

C. Período de Decadencia (de mediados de la década del '50 a 1970).- El aspecto central de este período está definido por una transformación del clan familiar en un grupo económico rentista. Fundamentalmente, la revitalización y crecimiento de inversiones de tipo especulativo (urbanizadoras, inmobiliarias y constructoras) y la correlativa incapacidad de sacar adelante sus inversiones productivas, su apertura y asociación al capital extranjero (principalmente norteamericano) en los sectores de cemento y petróleo, simultáneamente a una aguda crisis en el sector

textil, configuraron el escenario que llevaría al imperio a la bancarrota. Asimismo, y de manera paralela, el Banco Popular, si bien sigue manteniendo el carácter de centro de operaciones del clan familiar, asumirá funciones de nuevo tipo: ya no será el motor del crecimiento y diversificación del conglomerado de empresas, sino que se convertirá en el agente económico encargado de administrar su crisis interna mediante variadas operaciones financieras que posibilitaban la canalización y transferencia de capital desde empresas aparentemente rentables hacia aquellas otras que más abiertamente se encontraban en situación de inminente colapso. Debe subrayarse que en este proceso de descomposición del imperio económico la asociación con el capital extranjero fue un intento por evitar el descalabro total, por cuanto se pretendía salvar aquellos sectores más dinámicos susceptibles de ser modernizados.

Estos son a grandes rasgos y en apurada síntesis los principales períodos de la evolución económica del grupo, cuya tendencia general puede apreciarse en el Gráfico No. 1. Toca ahora situarnos desde la perspectiva de la estructura económica que constituyeron, la cual es reconstruible a partir de las inversiones de capital realizadas en diversos sectores de la economía a lo largo de las ocho décadas que se mantuvieron vigentes como grupo.

2.2 Una aproximación global

Al hacer una revisión sobre el conjunto de la evolución económica del conglomerado de empresas del grupo, desde sus incursiones más remotas hasta la conformación que adquirió antes de su colapso final, se presenta como primera cuestión a dilucidar si esta evolución mantuvo una misma estructura de propiedad, o si, por el contrario, experimentó modificaciones (reestructuraciones y/o desestructuraciones) en su largo discurrir de ochenta años. La hipótesis de la esencial continuidad del grupo en el sentido de que el rasgo clave de su quehacer empresarial fue su propensión a formar negocios orientados a una valorización de su capital en las

oportunidades de inversión ofrecidas por el mercado interno, debe ser aceptada. No obstante, como veremos más adelante, al lado de esta característica fundamental existen aspectos del comportamiento económico familiar que complementan, con variable intensidad, nuestra formulación central.

Una primera aproximación al Cuadro No. 3 puede permitirnos establecer algunas constataciones básicas en torno a la voluntad de creación empresarial del grupo en diversos momentos de su vida activa. Sin embargo, debe tenerse presente que la multiplicación del número de empresas constituidas no nos dice nada aún[^] sobre el volumen del capital invertido y su importancia para la estrategia inversora familiar.

Cuadro No. 3

NUMERO DE EMPRESAS CONSTITUIDAS FAMILIARMENTE ENTRE 1890 Y 1970

Años	No. de Empresas Constituidas
1890-1899	4
1900-1909	8
1910-1919	4
1920-1929	2
1930-1939	5
1940-1949	9
1950-1959	21
1960-1970	14
Total	67

Fuente: Archivo General de la Nación, Protocolos Notariales.

Archivo de Registros Públicos de Lima, Libros de Sociedades Mercantiles.

En primer lugar, se advierte una activa dinámica fundacional entre fines del siglo XIX y las dos primeras décadas del XX. Son años en los que se crea la Fábrica Nacional de Tejidos de Santa Catalina y el Banco Popular, es decir las dos más importantes columnas sobre las que posteriormente descansaría el conglomerado de

empresas familiares. Se trata de un periodo en el que la economía peruana, como ya ha sido indicado, experimentó un vigoroso proceso de expansión de sectores económicos no exportadores, incluyendo manufacturas, servicios públicos y finanzas, cuyo impulso inicial se iría perdiendo progresivamente hacia los años '20.

En segundo término, la década del '20 revela una desaceleración en el número de nuevas sociedades fundadas. Esta retracción que coincide con el oncenio leguista, parece obedecer a una pérdida de confianza en ciertos sectores de la élite empresarial limeña, que ven con incertidumbre el futuro cercano de sus negocios. En este sentido, la política de enfrentamiento contra los sectores más aristocráticos de la clase dominante nucleados alrededor del Partido Civil, opera como un freno de nuevas inversiones. Los efectos de la filosofía de la Patria Nueva sobre familias de tanta influencia económica y política como la de los Prado no tardarían en manifestarse, pese al inicial acercamiento que hubo entre el clan familiar y el nuevo régimen. Lo cierto es que un conjunto de circunstancias terminaron por producir un alejamiento definitivo que significó que los Prado se refugiasen en Europa para escapar de la persecución del leguismo a lo largo de prácticamente toda la década de los años '20¹². Pero, además, parte importante de la explicación de este repliegue empresarial puede encontrarse en causales complementarias: las muertes de Juan Manuel Peña y Costas y Javier Prado y Ugarteche, fallecidos en 1917 y 1921, respectivamente, debieron traer como lógica consecuencia una disminución considerable en la cobertura de sus actividades.

Finalmente, la recuperación del impulso fundacional reaparece a mediados de la década del '30. Los años 40, '50 y '60, en particular los segundos, no verán sino expandir las fronteras del imperio. Son años en los que Manuel Prado asume la Presidencia de la República hasta en dos oportunidades (1939-45 y 1956-62) y en los que la economía peruana asiste a un proceso de sustitución de importaciones que determina el crecimiento de su polo urbano-industrial. La conjunción del poder

político y la influencia económica en estas décadas conducirán al clan familiar al cénit de su expansión empresarial.

Esta primera lectura de la dinámica fundacional quedaría incompleta si no determinásemos brevemente la composición sectorial de lo que hemos denominado voluntad de creación empresarial.

Tomando las mismas precauciones indicadas para el cuadro anterior, un examen de la distribución sectorial de las sociedades (ver Cuadro No. 4) pone en evidencia, en primer lugar, lo más obvio: la importancia alcanzada por las inmobiliarias, urbanizadoras y constructoras, sobre todo a partir de la década del '40 que es recién cuando se advierte una erupción súbita y masiva de sociedades de este tipo. No obstante, esta incursión en los negocios ligados a la propiedad de terrenos urbanos tenía como antecedente los excelentes resultados obtenidos por las compañías inmobiliarias que pese a todas las dificultades operaron durante el oncenio y que incluso las llevó a realizar hacia 1927 las primeras tentativas de integración vertical de actividades con sociedades constructoras, lo cual fue por lo demás el esquema que se generalizó a partir de los años '40 en que se conforma el llamado Grupo Inmobiliario. En realidad, para las primeras tres décadas del presente siglo los Prado promovieron la formación de compañías urbanizadoras bajo las siguientes modalidades: (a) aportando capital en efectivo y/o créditos hipotecarios; (b) participando con terrenos de su propiedad; (c) administrando terrenos de terceros; y, (d) mediante combinaciones de (a) y (b) y (a) y (c). En particular, su ligazón con los propietarios resultaba clave para la realización de sus objetivos: o bien lograban convencerlos de los beneficios que podían obtener optando por dejar en sus manos el aspecto empresarial de la urbanización de sus terrenos, o bien el clan conseguía progresivamente comprarles sus propiedades y acometer la empresa solos o en asociación con otros personajes del mundo de los negocios más solventes o, por lo menos, mejor vinculados que los propietarios originales. Por otra parte, una segunda característica de las urbanizaciones de estas tres

Cuadro No. 4
EMPRESAS CONSTITUIDAS FAMILIARMENTE SEGUN SECTORES ECONOMICOS
 (1890-1970)*

Sectores	1890-99	1900-09	1910-19	1920-29	1930-39	1940-49	1950-59	1960-70	Total
Inmobiliarias, urbanizadoras y constructoras	-	1	1	2	-	6	8	5	23
Industria textil	1	-	-	-	1	1	5	5	13
Otros sectores	1	-	1	-	3	2	5	2	14
Finanzas, banca y seguros	1	3	1	-	1	-	1	-	7
Cemento	-	-	1	-	-	-	2	1	4
Petróleo	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Servicios eléctricos y de Transporte	1	2	-	-	-	-	-	-	3
Agricultura	-	1	-	-	-	-	-	-	1
Minería	-	1	-	-	-	-	-	-	1
Total	4	8	4	2	5	9	21	14	67

(*): Se incluyen algunas empresas que a pesar de no haber sido fundadas familiarmente fueron absorbidas en ciertos momentos de su vida activa.
 Fuente: AGN, Protocolos Notariales.
 A. RR. PP. L., LSM.

primeras décadas es que se encontraban básicamente orientadas a satisfacer la demanda de los sectores más acomodados que, conforme Lima iba expandiéndose, buscaron localizarse espacialmente en zonas exclusivas (Miraflores, Oromonte, San Isidro) a las que los sectores populares y pobres de la ciudad no podían ni debían tener acceso.

En cambio, en los años '40 aparece una nueva orientación dirigida hacia la habilitación de lotes de terrenos para los sectores medios y bajos que se vería fortalecida en los años subsiguientes con la creación de compañías constructoras que actuaban en asociación con las primeras: la Compañía Nacional de Inmuebles (1941), Edificadora Cóndor (1946), Inmobiliaria Manco Cápac (1947), Urbana San Germán (1946), Constructores Unidos (1951), Propiedades Horizontales (1954), entre otras, fueron progresivamente formando un conglomerado de empresas que, articuladas unas entre otras vía los directorios cruzados y actividades compartidas, dieron nacimiento al llamado Grupo Inmobiliario que hacia los '60 llegó a concentrar el 2.840/o del total de la tierra urbanizable en Lima¹³.

En relación a la industria textil cabe destacar una larga primera etapa en la que domina exclusivamente la Fábrica de Tejidos de Santa Catalina y una segunda que, arrancando a mediados de la década del '40, culmina con la constitución del denominado Grupo Textil en el que sobresale Manufacturas del Centro, la fábrica de tejidos de lana más importante de Huancayo absorbida en esos años por los intereses familiares, al igual que lo serían más tarde la Fábrica de Tejidos Urcos ubicada en el Cusco, Manufacturera de Hilados y la Fábrica de Tejidos de Seda Huancayo. ¿A qué razones debemos atribuir la absorción y creación de estas empresas? En primera instancia, resulta plausible suponer que esta renovada voluntad inversora de los Prado en la industria textil respondía a una necesidad de ampliación y conquista de nuevos mercados para sus productos. De hecho, tanto Huancayo en el centro del país como el Cusco en el sur andino eran importantes plazas para colocar sus

mercaderías. Pero sobre todo con esta estrategia de ampliación de su cobertura espacial se buscaba incrementar los márgenes de rentabilidad y compensar el alto costo de las materias primas. Estrategia que, sin embargo y como veremos luego, no daría los frutos esperados sino que, muy por el contrario, agravaría la tendencia hacia la crisis de las empresas textiles del grupo.

El rubro "otros sectores" alberga sociedades de muy distinta naturaleza que van desde la industria de papel hasta empresas dedicadas a la fabricación de productos alimenticios, pasando por una compañía encargada de editar el periódico y el suplemento de La Crónica y la absorción de otra dedicada a los negocios de cines y teatros. Finalmente, se encuentran dos solitarias incursiones en minería y agricultura a las que haremos referencia posteriormente.

Ahora bien, ¿cuál fue la gravitación en términos de magnitud de capital invertido de cada uno de estos sectores económicos dentro de la estructura de propiedad familiar? Dar respuesta a esta interrogante supone realizar un análisis más detenido de la distribución sectorial de las inversiones y de su evolución.

2.3 Una aproximación sectorial

Antes de abordar este punto deben decirse algunas cuestiones acerca de la representatividad de la muestra con que trabajamos. Con el propósito de elaborar series estadísticas que pudieran mostrar la magnitud y evolución de las inversiones familiares hemos empleado, de la variada información que nos ofrecían los Libros de Sociedades Mercantiles, los datos referidos a lo que en lenguaje contable de las empresas se denominan ampliaciones de capital efectivamente pagado. Por otro lado, en relación a la representatividad del material recolectado, debemos señalar que la muestra obtenida se basa en el examen de 67 sociedades fundadas o absorbidas en algún momento de su vida activa por los miembros del grupo familiar. Ciertamente no podemos tener la certeza ab-

solita de que la muestra incluya la totalidad de las empresas controladas familiarmente. No obstante ello, estamos en condiciones de afirmar que nuestro registro incluye a las más importantes de las sociedades del grupo. Hechas estas imprescindibles anotaciones pasemos al análisis del punto que nos ocupa.

El Cuadro No. 5 puede ser objeto tanto de una lectura de conjunto centrada en los totales como de una sectorial. Desde una perspectiva de largo plazo, la evolución de los activos totales de las primeras décadas presenta un comportamiento que se ajusta bien a la periodización con que hemos venido trabajando. Veamos con mayor detenimiento este aspecto.

Habíamos señalado que el primer período abarcaba de 1890 a 1934; en realidad, a su interior pueden establecerse dos subetapas: (a) de 1890 a 1920; y, (b) de 1921 a 1935. En la primera de estas subetapas, la composición sectorial de las inversiones muestra una alta participación del sector de servicios eléctricos y de transporte, cuyo momento de mayor expansión aparece en el quinquenio 1906-1910 al alcanzar el 65.68% del total de activos. Debe tenerse presente que, en 1906, se crean las Empresas Eléctricas Asociadas como resultado de la fusión operada por la Empresa Eléctrica de Santa Rosa, la Compañía del Ferrocarril Urbano de Lima, el Ferrocarril Eléctrico de Lima-Callao y el Tranvía Eléctrico de Lima-Chorrillos. Ciertamente en nuestros cálculos sólo hemos tomado en consideración las dos primeras compañías, ya que ambas fueron fundadas a instancias del impulso empresarial de los Prado, que lograron convertirlas en las más importantes de su género en todo el país entre 1890 y 1910.

En la segunda subetapa, la estructura relativa de las inversiones experimenta una importante modificación cuando el clan se retira de los negocios vinculados con el sector de electricidad y transporte. En particular, llama la atención la perpendicular caída de los activos totales registrada en el quinquenio 1921-25, en una proporción que corresponde exactamente con tal alejamiento. Pero lo que resulta más interesante es que dicho capital no fue transfe-

rido a ningún otro de los sectores económicos, sino que salió del circuito de acumulación con un destino que no hemos podido llegar a establecer. Sobre las razones que explican este repliegue bástenos señalar aquí que parecen haber incidido, al lado de razones más estrictamente vinculadas a la estrategia de inversiones familiares, diversos obstáculos y presiones ejercidas por el propio Leguía contra los Prado¹⁴. Hecha esta aclaración pasemos ahora sí a examinar por separado las diversas evoluciones sectoriales.

En lo relativo al sector de inmobiliarias, urbanizadores y constructoras pueden observarse, desde una perspectiva de largo plazo, tres grandes subperíodos en su evolución: (a) de 1900 a 1920; (b) de 1921 a 1940; y, (c) de 1941 a 1970. En el primero de ellos, las inversiones del sector son poco significativas tal como lo revela el escaso 1.67% de los activos totales para el quinquenio 1916-20. En el segundo subperíodo, se observa un notable incremento de la participación relativa de este sector en el total de activos al llegar a concentrar 12.55% en el quinquenio 1926-30. De estos años datan las fundaciones de las Compañías Urbana de Leuro, Compañía Urbana de Ocharán y la Sociedad Agrícola Orrantia Limitada. Finalmente, el tercer subperíodo muestra su punto más alto de expansión en el quinquenio 1951-55 al llegar a concentrar casi una cuarta parte de las inversiones totales, coincidentemente con los años de mayor urbanización de Lima y con la conversión del grupo familiar en un grupo más rentista y especulativo. Como ya se ha señalado, es ésta la etapa de la aparición de múltiples empresas ligadas al negocio de la compra-venta y urbanización de terrenos, ámbito en el que llegaron a alcanzar una relativa preeminencia.

La evolución de la industria textil observada en términos de su participación relativa muestra una serie de oscilaciones que no permiten ver con claridad el patrón de su comportamiento. Sin embargo, si se dirige la atención a su evolución en términos absolutos, tal como aparece en el Cuadro No. 6, podremos constatar rápidamente que su dinámica está marcada

Cuadro No. 5
EVOLUCION SECTORIAL DE LOS ACTIVOS CONTROLADOS FAMILIARMENTE,
SEGUN QUINQUENIOS (1900-1970)
 (Cifras Relativas)

Sectores	1900-5	1906-10	1911-15	1916-20	1921-25	1926-30	1931-35	1936-40	1941-45	1946-50	1951-55	1956-60	1961-65	1966-70
I. Inmobiliarias, Urbanizadoras y Constructoras	-	0.97	0.89	1.67	12.30	12.55	11.94	8.41	15.64	22.71	23.66	20.23	18.80	23.97
II. Industria textil	24.94	10.35	16.22	14.86	33.99	30.81	29.31	22.82	20.91	27.95	9.29	8.38	8.24	13.16
III. Finanzas, Banca y Seguros	27.43	14.97	14.60	13.78	25.34	27.71	40.81	52.44	50.41	33.57	13.52	11.67	11.34	15.27
IV. Agricultura	5.24	1.67	1.55	6.64	15.20	13.77	-	-	-	-	-	-	-	-
V. Minería	19.25	6.37	5.90	5.57	12.74	11.55	10.99	7.28	4.82	3.15	1.08	0.93	0.94	1.43
VI. Cemento	-	-	-	0.05	0.43	3.60	6.14	4.07	4.55	2.92	38.55	36.91	37.74	10.66
VII. Petróleo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.96	12.74	14.44	21.92
VIII. Servicios Eléctricos y de Transporte	22.44	65.68	60.83	57.43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IX. Otros sectores	-	-	-	-	-	-	0.81	4.97	3.62	9.68	9.90	9.11	8.47	13.59
TOTAL	100.00													

Fuente: A. RR. PP. L., LSM.

Cuadro No. 6

EVOLUCION SECTORIAL DE LOS ACTIVOS CONTROLADOS FAMILIARMENTE,
SEGUN QUINQUENIOS

Sectores	Quinquenios	1900-5	1906-10	1911-15	1916-20	1921-25	1926-30	1931-35	1936-40	1941-45	1946-50	1951-55	1956-60	1961-65	1966-70
I. Inmobiliarias, urbanizadoras y constructoras		—	899	899	1'782	5'721	6'440	6'440	6'845	19'290	42'683	128'855	128'965	118'470	99'472
II. Industria textil		7'407	9'630	16'296	15'810	15'810	15'810	15'810	18'575	25'713	52'530	50'596	53'402	51'914	54'635
III. Finanzas, banca y seguros		8'147	13'925	14'666	14'666	11'785	14'222	22'011	42'683	61'997	63'086	73'632	74'415	71'472	63'372
IV. Agricultura		1'556	1'556	1'556	7'067	7'067	7'067	7'067	—	—	—	—	—	—	—
V. Minería		5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926	5'926
VI. Cemento		—	—	—	52	198	1'845	3'313	3'313	5'597	5'499	209'930*	235'196**	237'819	44'234
VII. Petróleo		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21'598	81'203	91'001	91'001
VIII. Servicios eléctricos y transporte		6'666	61'112	61'112	61'112	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
IX. Otros sectores		—	—	—	—	—	—	437	4'043	4'458	18'197	53'937	58'077	53'395	56'422
Total		29'702	93'048	100'455	106'415	46'507	51'310	53'937	81'385	122'981	187'921	544'474	637'184	629'997	415'062

(*) De los cuales 81'610 corresponden a revalorización de activos.

(**) Fusión con cementos Chilca avaluada en 61'919.

Fuente: A. RR. PP. L.; LSM.

por una tendencia hacia el estancamiento. En efecto, salvo el incremento de los activos experimentado a mediados de la década del '40, el sector de la industria textil no conoce de inversiones de capital realmente significativas que hubieran podido modificar este patrón de crecimiento estagnante. En lo fundamental, esta tendencia particularmente acusada en la rama dedicada a la fabricación de tejidos de lana obedecía, entre otras razones, a la fuerza sindical de la Federación de Obreros Textiles bajo influencia aprista, a las fuertes cargas sociales por concepto de jubilación, a los altos salarios pagados en relación a otros sectores laborales, a su deficiente administración y a la competencia que comenzaron a ejercer desde mediados de la década del '50 las fibras artificiales y sintéticas y que terminaron por producir una situación de crisis irrecuperable.

¿A qué factores se debió la bancarrota de las empresas del Grupo Textil de los Prado? ¿Fue una deficiente administración interna la causa determinante del colapso o se trató más bien de problemas ligados al estrechamiento del mercado interno experimentado por el conjunto de la industria textil y, en particular, por aquella dedicada a la producción de tejidos de lana? La respuesta encierra consideraciones en ambos sentidos porque si bien es cierto que existieron dificultades crecientes para la expansión sostenida de la industria textil, sobre todo a partir de mediados de la década del '50, no menos cierto es el hecho que hubo una voluntad tardía para encarar los problemas y proponer alternativas, orgánicas de salida a la crisis experimentada por las empresas del Grupo Textil¹⁵.

En el patrón de crecimiento del sector finanzas, banca y seguros se advierten dos subperíodos marcadamente delimitados. En el primero de ellos, de 1900 a 1930, su participación en términos absolutos se mantiene relativamente constante. En estas décadas el Banco Popular, aún no controlado completamente por los intereses familiares, se dedica a operar, primero individualmente a través de la Sociedad Nacional de Recaudación y luego en asociación con otras entidades bancadas me-

dante la Caja Nacional de Depósitos y Consignaciones, como agente privado encargado por el gobierno de recaudar los impuestos públicos. En todos estos años, la vida de la institución es un tanto parasitaria en la medida en que al no haber consolidado una gravitación propia en el sistema financiero, desligada de su dependencia del Estado, sus márgenes de acción autónoma no pueden desarrollarse plenamente. Por otro lado, la incursión en las actividades de seguros se pone de manifiesto con la fundación de las Compañías La Popular (1904) y Porvenir (1913), a raíz del no muy lejano éxodo de las compañías extranjeras que habían hegemonizado durante largo tiempo la explotación de este ramo y que, frente a legislaciones más proteccionistas, prefirieron retirarse del país, dejando un vacío rápidamente cubierto por sus competidoras nacionales¹⁶.

En el segundo subperíodo, que corre entre los años 1931 y 1970, se torna evidente que, luego de un período en el que el sector llega a concentrar más de la mitad de los activos totales, sobrevienen años en los que no sólo decrece ostensiblemente en términos de su participación relativa sino que además se opera en él una suerte de descapitalización acelerada. Efectivamente, la etapa de auge de la década del '30 está asociada al control familiar que asumen los Prado del Banco Popular, cuya posición al interior del sistema bancario nacional logran consolidar mediante fuertes inversiones de capital. Ciertamente, esta consolidación institucional manifiesta en la multiplicación de agencias y sucursales en todo el país, el aumento de las colocaciones, inversiones y depósitos de ahorro, se encontraba un proceso más vasto referido al crecimiento industrial y capitalista de la economía peruana que propiciaba un incremento significativo de los requerimientos de crédito de los diversos sectores económicos emergentes.

No obstante, a la vigorosa expansión del Banco Popular le sobrevendría un largo período de estancamiento del cual no conseguiría ya salir y que llevaría a los Prado a iniciar conversaciones con re-

presentantes del Chasse Mánhattan Bank con el objeto de vender la institución. Las estadísticas son bastante elocuentes: el sector presenta en el quinquenio 1966-70 el incuestionable síntoma de la parálisis, esto es, prácticamente el mismo total de activos que treinta años antes. En esta dinámica recesiva la creación del Banco de la Nación en sustitución de la antigua Caja de Depósitos y Consignaciones, en los primeros años de la década del '60, significará un duro golpe a su estabilidad al ver reducido el monto global de capital—dinero a su disposición. En suma, la declinación del Banco Popular, y con él la de todo el sector, se explica por la ausencia de nuevas inversiones que inyectaran capital fresco a la institución, la existencia de cambios en la política gubernamental que afectan los intereses del grupo, la presencia de un esquema de desarrollo en el que se sacrifica la estabilidad estratégica por el manejo pragmático de corto plazo y, finalmente, por la sistemática absorción de recursos financieros por parte de los sectores económicos más tradicionales del conglomerado de empresas.

La agricultura fue otro de los ámbitos explorados por el grupo familiar en la primera década del presente siglo. Si bien dos empresas, la Sociedad Agrícola San Agustín (1900) y la Sociedad Agrícola Orrantía (1924), dan testimonio de esta incursión, su sola existencia no fue suficiente para implicar una modificación sustantiva de su patrón de acumulación de capital, sobre todo porque finalmente los terrenos de ambas serán urbanizados. Sin embargo, no está demás preguntarse acerca del peso específico que tuvo, por lo menos inicialmente, el ramo de agricultura para los Prado.

En primer lugar, desde el punto de vista cuantitativo, su participación relativa al interior del conjunto de sectores controlados familiarmente no fue mayormente significativo. No obstante, ello no debe hacernos olvidar el considerable volumen de créditos a largo plazo que conseguía para sus actividades por parte de las entidades bancarias más importantes de la época¹⁷. En segundo término, establecida la subsidiariedad del sector agrícola al interior

de las prioridades económicas familiares, resta explicar las razones de dicha incursión.

¿Hubo en el horizonte de la estrategia económica familiar, en algún momento, la idea de echar raíces en los negocios agrícolas, o más bien se trató de una tendencia de corta duración? Nos inclinamos a pensar en una respuesta del segundo tipo, ya que de haber querido establecer como una de las fuentes de acumulación de su fortuna los negocios agrícolas, el grupo familiar debió haber incursionado no sólo por lo menos con una anticipación de un par de décadas, cuando el proceso de concentración de tierras estaba apareciendo en la costa norte en manos de los Gildemeister, Larco y Grace¹⁸, sino que además debió hacerlo empleando una magnitud de capital que ciertamente no estaba todavía a su alcance. Aunque hacia 1899 la Sociedad Agrícola San Agustín tenía 240 peones y 10 empleados¹⁹, para los Prado esta propiedad, si bien la mantuvieron en actividad durante algún tiempo, constituía un lugar de descanso familiar, una casa de campo a la que asistían sus miembros los fines de semana o en determinadas temporadas con el propósito de alejarse de sus actividades diarias²⁰. En consecuencia, es posible afirmar razonablemente que la compra de tierras agrícolas tuvo como objetivo básico el de ser materia de venta en forma directa o a través de compañías dedicadas a lotizar y construir en dichas propiedades.

La minería constituye un sector que inicialmente presenta una respetable inversión de capital pero que luego fue perdiendo importancia. La dinámica de este sector puede ser reconstruida a partir de la Sociedad Aurífera San Antonio de Poto, cuya historia -y con ella la historia de la relación de la familia con la actividad minera- si bien no es muy clara tampoco resulta mayormente significativa. Detengámonos por ello sólo muy brevemente en reseñar sus actividades.

La información más remota de la existencia de San Antonio de Poto data por lo menos de 1889 en que aparece formando parte de la herencia que dejara José María Peña a sus hijos Julia y Juan Ma-

nuel Peña y Costas (ver Cuadro No. 1). Sin embargo, su constitución bajo la denominación Empresa Aurífera San Antonio de Poto se hace conforme a una escritura pública de 1903 que recién es inscrita en los Registros Públicos en 1940²¹. Salvo raras excepciones, no hemos hallado mayores referencias acerca de su vida activa en los documentos revisados. A partir de los pocos indicios que se tienen puede presumirse que entre esos años tuvo una vida vegetativa, es decir, de neto estancamiento. Su objeto era el trabajo y la explotación de las pertenencias y lavaderos de oro ubicados en la provincia de Sandía del departamento de Puno y su capital de Lp. 80,000 se encontraba representado por numerosas pertenencias y por los derechos de agua, obras hidráulicas, tierras, depósitos, edificios, construcciones, monitores, enseres, etc.²². Hacia 1940 cambia de razón social y ratifica tener un capital nominal de \$ 800,000 representado por el valor de nuevas concesiones registradas en el Padrón General de Minas con un área superficial de 5,000 hectáreas. De aquí en adelante su desenvolvimiento no parece conocer mayor dinamismo hasta el año 1961 en que decide asociarse para su explotación con la empresa norteamericana Natomas Company²³. Hacia 1965 la sociedad proporcionaba trabajo a 24 empleados y 74 obreros y el volumen económico de sus operaciones, que la definen como una empresa mediana, ascendía a una exportación de oro por valor de 517,000 dólares²⁴.

Aparte de este caso, sólo tenemos otra referencia acerca de inversiones familiares en los negocios mineros vinculada al hecho que la Marcona Mining Company, creada en 1953, tuvo entre sus accionistas a una sociedad fundada especialmente para la ocasión por el grupo Prado. Debe recordarse que la creación de la Marcona se producía como consecuencia de la transferencia de derechos efectuada por The Utah Construction Company, encargada de la explotación de los yacimientos de hierro, que había contratado con la Corporación Peruana del Santa, uno de cuyos directores era Max Peña Prado²⁵.

Hablar de la presencia de los Prado en el sector de la industria de cementos im-

plica hacer referencia a la evolución experimentada por la Compañía Peruana de Cementos Portland, la empresa más importante de todo el país en su género durante varias décadas. En realidad, a partir de una revisión de los sucesivos directorios resulta clara la poca gravitación familiar en la marcha interna de la empresa entre 1917 —año de su fundación— y 1952, momento en que Mariano Ignacio Prado Heudebert asume la presidencia del directorio haciendo evidente el control familiar adquirido sobre la compañía. Pero, ¿cuáles fueron las razones del renovado interés que llevaron al grupo a invertir masivamente en la industria del cemento? Puede considerarse que dicho interés estuvo relacionado con la segunda oleada urbanizadora que comienza en la década del '50 con la política de obras públicas, que pone en marcha el gobierno de Manuel A. Odría (1948-56), y que se tradujo en la construcción de grandes unidades escolares y hospitales y, finalmente, con el problema de la vivienda que cobra un gran auge en el debate público de este período²⁶.

Desde el punto de vista de la estrategia inversora de los Prado debe destacarse el proceso de integración vertical y horizontal experimentado entre la expansión de las fábricas de cemento²⁷, el surgimiento de constructoras y el explosivo aumento de urbanizadoras e inmobiliarias, que lleva al grupo no sólo a reinvertir en las sociedades del primer período, sino a crear compañías urbanizadoras directamente ligadas a ellas, además de inyectar mayor capital en las compañías fundadas en la década del '40. Mirada en conjunto, la evolución del sector conoce entonces sus años de mayor expansión entre 1950 y 1965, período en el cual su participación concentró más de un tercio del total de los activos acumulados. No obstante, es igualmente evidente que en el tramo final del período en estudio, el sector de cementos sufrirá una abrupta caída que determinará la extinción de la Compañía Peruana de Cementos Portland, víctima de un deficiente manejo administrativo, para reaparecer ulteriormente bajo el nombre de Cementos Lima y en asociación con el capital extranjero²⁸.

El otro sector que surge con inusi-

tado vigor es el del petróleo, cuya participación relativa se incrementa de 3.96% a 21.92% entre los quinquenios 1951-55 y 1966-70, respectivamente. Al igual que con el sector de cementos, aquí también se opera un proceso de asociación de intereses con una compañía norteamericana (Standard Oil of California), que pone en evidencia la importancia que había adquirido el capital extranjero en la estrategia de expansión y diversificación de los negocios familiares. Debe tenerse presente, no obstante, que esta incursión en la industria petrolera se restringió exclusivamente al área de refinación de crudo más no a la exploración directa. Los poco alentadores resultados que tuvo la "fiebre del petróleo" en la década del '50 y que llevó a la infructuosa exploración de nuevos yacimientos a compañías peruanas y extranjeras, demostró lo acertado de tal decisión. De hecho, en todo este período la refinación de petróleo para consumo interno no sólo evitaba contraer los altos riesgos que siempre entraña la exploración, sino que también aseguraba márgenes de beneficio razonablemente aceptables debido al crecimiento constante de la demanda doméstica²⁹.

Finalmente, la evolución del rubro "otros sectores" constituye un buen indicador de la ampliación y diversificación de las inversiones familiares hacia otros sectores de la economía igualmente asociados al crecimiento del mercado interno, aun cuando en conjunto resulte bastante claro que su participación relativa no fue mayormente significativa en los activos totales. Entre otras, merecen especial mención las incursiones de los Prado en la industria del papel operada mediante la absorción que hacen, en 1937, de la Papelera Peruana³⁰ y la creación, en 1947, de la Empresa Editora La Crónica y Variedades encargada de editar el periódico y el suplemento del mismo nombre³¹. Más allá de reencontrar aquí una vez más la evidente estrategia de integración vertical de actividades, cabe destacar que la propiedad del periódico le permitió al grupo familiar contar con un medio de comunicación social a través del cual formular su posición ideológica frente a los principales acontecimientos económicos y políticos del país³².

Esta es, a grandes trazos y en forma apretada, lo que hemos denominado una radiografía del imperio económico familiar a través de la cual se pueden advertir nítidamente los patrones de evolución de los distintos sectores económicos sobre los cuales basaron la acumulación y reproducción de su capital. A partir de lo expuesto se torna evidente la transformación que fue experimentando la estrategia económica familiar a lo largo de sus ochenta años de actividad. Transformación negativa puesto que fue ocasionando el traslado de su capital de sectores productivos, como la industria textil, hacia otros sectores, como las inmobiliarias, urbanizadoras y constructoras, que terminaron por fortalecer los rasgos más especulativos de su comportamiento empresarial. Con ello no hicieron otra cosa que caminar con paso seguro hacia su bancarrota definitiva.

CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo hemos examinado, desde un punto de vista básicamente económico, el desarrollo histórico de uno de los grupos económico-familiares más influyentes del Perú hasta 1970. Corresponde ahora, en esta parte final, formular de manera sintética los planteamientos más importantes que han guiado nuestra argumentación.

1. Los Prado surgen a la escena social como grupo económico entre fines del siglo XIX y la primera década del XX. A diferencia de los consignatarios nacionales de la época del guano surgidos antes de la Guerra con Chile, el proceso formativo de su riqueza material al igual que la recomposición económica de los sectores dominantes de los que ellos formaban parte, se desenvuelve al calor de la restauración pública que se inaugura con Piérola y de la temprana industrialización que experimenta la economía peruana por esos años. De manera que la época fundacional y los primeros desarrollos de la emergente familia Prado coinciden históricamente con la época de oro de la República Aristocrática. Sin

embargo, el rasgo clave que los distingue de la antigua clase dominante ligada a los negocios guaneros de mitad del siglo XIX—cuya mentalidad rentista y especulativa, su frivolidad y ostentación la habían conducido al colapso—, es que los Prado inician sus actividades económicas como portadores de una nueva mentalidad empresarial que elige como escenario de operación histórica la capital limeña y como fuente para la valorización de su capital los negocios orientados al mercado interno.

2. En relación específicamente al origen de la fortuna familiar hemos sugerido que, en el punto de partida de su incursión orgánica al mundo de los negocios, actuó como fondo de inversión el capital surgido de la fusión de las fortunas de los Prado y Ugarteche y de Juan Manuel Peña y Costas. La fusión de ambas fortunas se operaría como consecuencia de una alianza matrimonial entre el segundo de los personajes nombrados y doña María Prado y Ugarteche, lo que posteriormente permitiría el manejo centralizado de sus respectivos patrimonios familiares por parte de Mariano Ignacio Prado y Ugarteche. Este último fue el empresario del grupo que se encargó de transformar la propiedad agro-comercial que había heredado su hermana en inversiones industriales ligadas al ámbito más moderno y urbano de la economía. Es por esto que puede considerársele tanto el fundador de los cimientos básicos del imperio económico como el conductor directo de una primera y poderosa expansión empresarial.

3. Si se quisieran sintetizar las continuidades y los cambios experimentados por este grupo, habría que hacer referencia a tres características esenciales. En primer término, destaca la transformación operada en su forma de hacer negocios, esto es, las actitudes empresariales iniciales dirigidas a crear riqueza en la esfera de la producción se ven desplazadas por actitudes rentistas cuya preocupación básica encuentra en la especulación urbana su más dura expresión. La secuencia histórica industria - finanzas - inmobiliarias, urbanizadoras y constructoras resume precisamente las distin-

tas lógicas que siguieron sus inversiones a lo largo del tiempo. En segunda instancia, su tardía pero crucial asociación con el capital extranjero contrasta nitidamente con el carácter nacional de su capital cuando recién iniciaron sus actividades. Y es que la renovada influencia adquirida por el capital extranjero sobre la economía peruana a partir de los años '50, también afectó al grupo Prado ocasionando su transformación en una suerte de grupo intermediario que fue perdiendo su rasgo importante, a saber, el carácter nacional de su capital. Por último, la antigua cercanía al poder y prestigio cultural exhibidos por la primera generación familiar deja paso a una renuencia por acceder directamente a puestos políticos claves y a una pérdida completa de las inquietudes intelectuales en la segunda y tercera generaciones. En una palabra, las genuinas preocupaciones de índole cultural son sustituidas por la frivolidad y esnobismo de las páginas sociales de las revistas.

4. Aun cuando no ha sido el objeto del presente artículo analizar los mecanismos de la crisis del grupo, habría que indicar brevemente que las causas que influyeron sobre su descomposición inicial y derrumbe definitivo fueron tanto de naturaleza económica como política. Respecto de lo primero, a lo largo de la década del '60, el otorgamiento irrestricto de líneas de crédito a empresas del grupo que se encontraban atravesando serios problemas de eficiencia administrativa y rentabilidad económica ocasionó una distorsión en el comportamiento del Banco Popular. De hecho, el carácter irrecuperable de la mayor parte de los créditos concedidos y la progresiva pérdida de liquidez se convirtieron en los principales factores de asfixiamiento de la institución. Fue este círculo vicioso, aunado a las deficiencias estructurales de las empresas textiles más tradicionales imposibilitadas de modernizar sus procesos productivos, lo que configuró la situación de crisis del grupo. En relación a lo segundo, debe subrayarse el hecho de que si el gobierno militar que sube al poder en 1968 no hubiera llegado a intervenir al centro de operaciones del grupo que era el Banco Popular, el imperio

económico familiar habría podido sobrevivir sacrificando aquellos sectores ya insalvables y potenciando aquellos otros que aunque con problemas mostraban mayor dinamismo. En este hipotético caso, la asociación con el capital extranjero habría sido un componente esencial en la nueva estrategia de acumulación del grupo. Sin embargo, este proceso de conversión en una "burguesía intermediaria", que puede ser representativo de una tendencia más general de los sectores empresariales, fue cortado en su posibilidad de desarrollo por el gobierno militar.

5. Finalmente, mirado desde una perspectiva histórica quizás sea conveniente

pensar en los Prado como un grupo social en transición, es decir, ni plenamente burgués pero tampoco plenamente oligárquico, aun cuando puedan encontrarse características en ambas direcciones. De hecho, hemos podido comprobar una escisión entre la ideología, los valores culturales y la praxis económica de los Prado cuya explicación, más allá de cuestiones puntuales, probablemente deba remitirse a procesos históricos más globales como la incapacidad del capitalismo peruano para integrar la estructura productiva del país y, por esa vía, erradicar los viejos remanentes precapitalistas que impedían el desarrollo económico y la integración social.

Gráfico Nº 1

**EVOLUCION SECTORIAL DE LOS ACTIVOS ACUMULADOS CONTROLADOS FAMILIARMENTE,
SEGUN QUINQUENIOS (1900 - 1970)**
(Cifras Relativas)

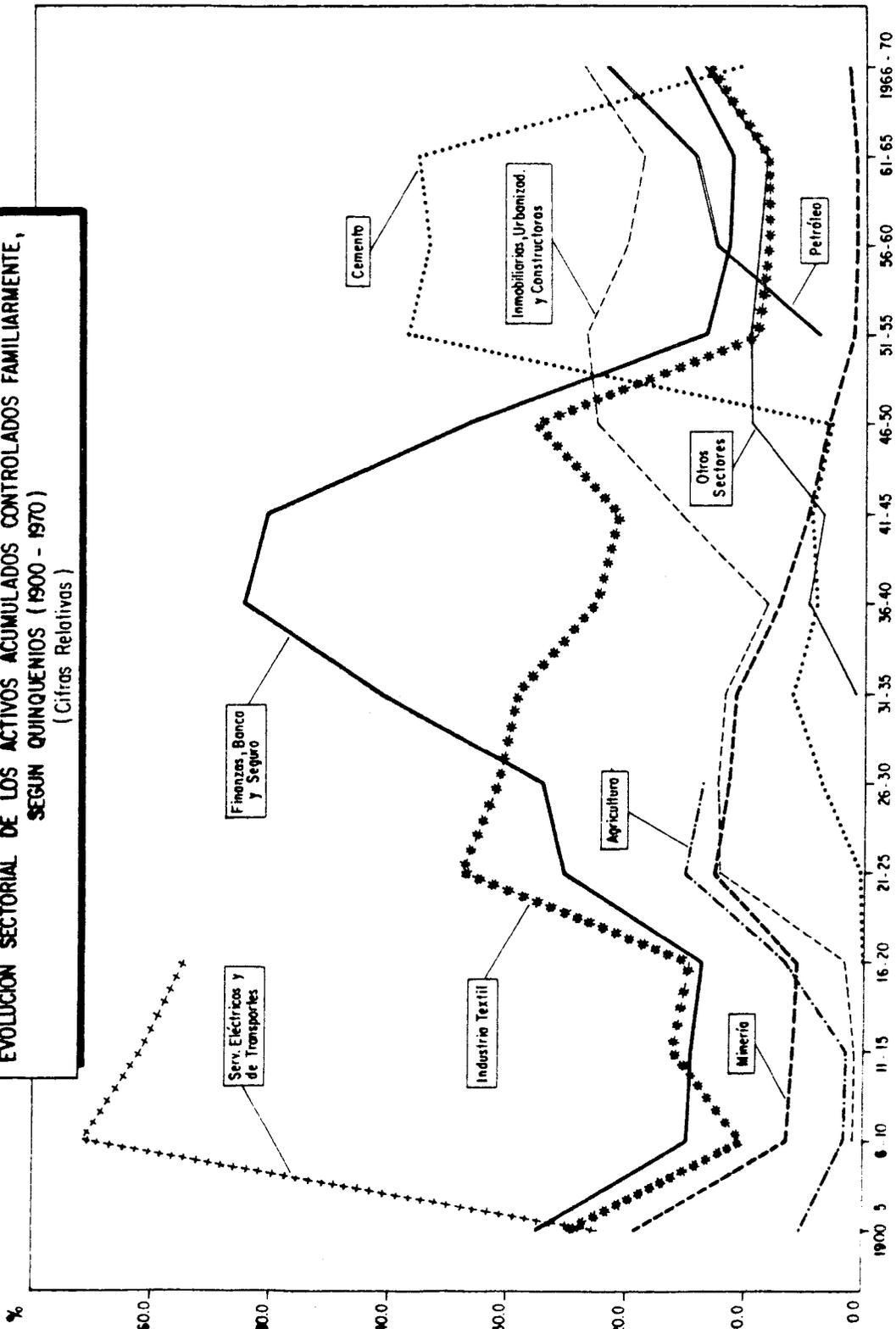
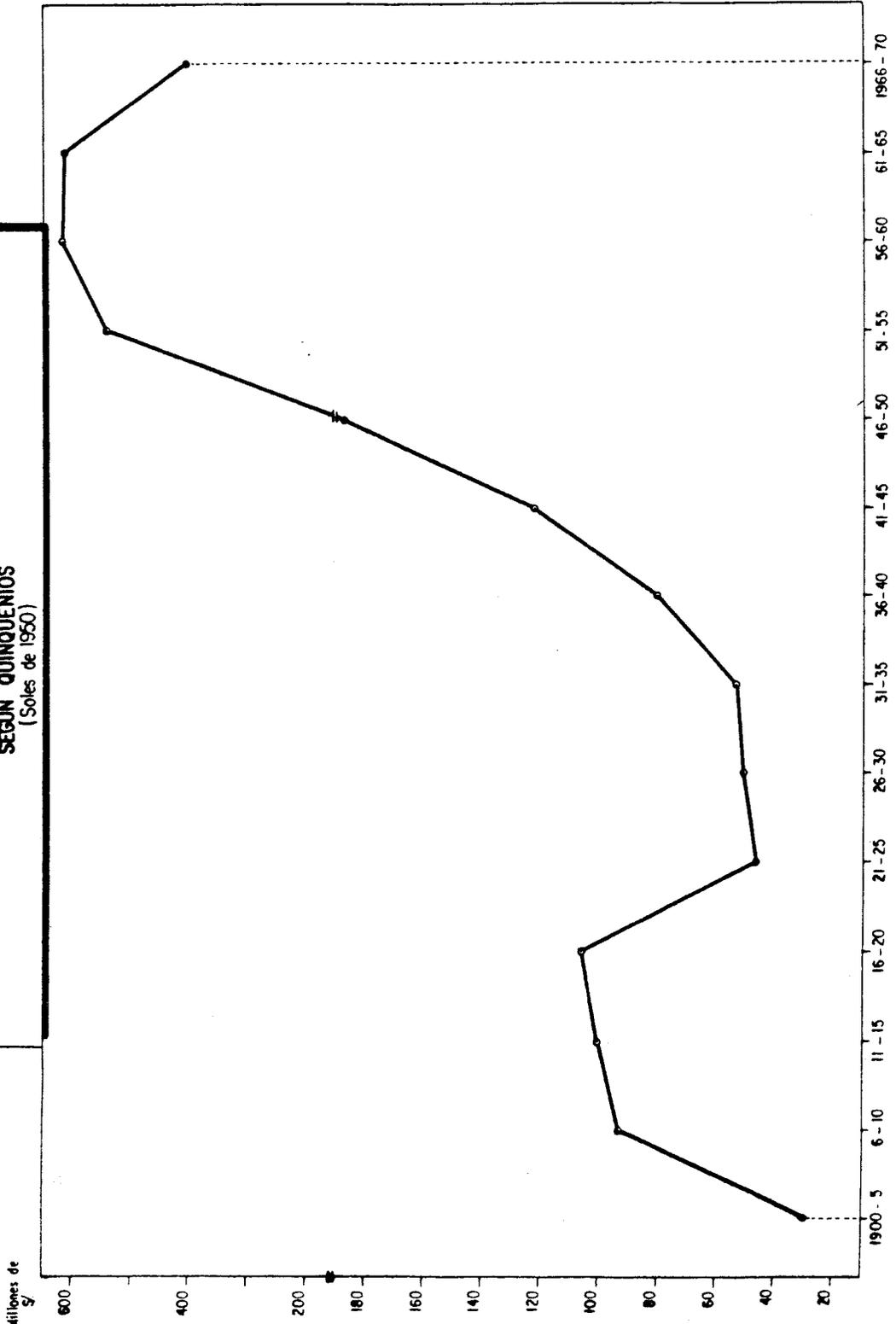


Gráfico N° 2

**EVOLUCION GLOBAL DE LOS ACTIVOS ACUMULADOS CONTROLADOS FAMILIARMENTE,
SEGUN QUINQUENIOS
(Soles de 1950)**



FUENTE: A. RR. PP. L., LSM.

NOTAS

- (*) Este artículo se basa fundamentalmente en el Apéndice de la tesis que presentáramos para obtener el grado de Magister en Sociología en la Universidad Católica, con el título de: *El Imperio Prado (1890-1970): Orígenes, Auge y Decadencia de un Grupo Económico Familiar*, Tesis de Magister en Sociología, Pontificia Universidad Católica del Perú, agosto de 1986, 341 pp. Una versión preliminar del mismo fue presentada al II Congreso Nacional de Sociología realizado en Arequipa el mes de abril de 1987.
- (1) Percy Cayo señala que los efectos de este decreto fueron anulados por el Gobierno de Cáceres por intermedio de una ley que declaraba nulos todos los actos gubernativos internos practicados por los señores Nicolás de Pirola y Miguel Iglesias "quienes serán responsables militar y civilmente conforme a las leyes", Cayo: 1981, p. 219.
- (2) Véase. Roger Mercado, director: 1965.
- (3) Quiroz, Alfonso: 1983, p. 233.
- (4) *Ibid.*, p. 234.
- (5) Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores. Información proporcionada por el jefe de la sección.
- (6) De los S/.369,016 - que representaban el avalúo total de bienes, los hermanos convinieron de común acuerdo en mantener indivisos ciertos bienes por un monto de S/. 88,272, lo cual significa que fueron materia efectiva de partición S/. 217,444. De este total, correspondió en adjudicación la cantidad de S/. 11,228 y S/. 106,516 a Julia y Juan Manuel Peña y Costas, respectivamente. Es presumible, sin embargo, que la administración del patrimonio familiar haya recaído en su totalidad en el último de éstos. Lamentablemente, carecemos de mayor información acerca del proceso de formación de la fortuna de los Peña y Costas. *AGN*, Notario Felipe Vivanco, protocolo, ff. 33-39.
- (7) Consúltese Burga, Manuel y Reátegui, Wilson: 1981.
- (8) ASL, Expediente No. 1575 de Javier Prado y Ugarteche. Caja Fiscal de Lima. Alcabala de Herencias, Impuesto a la Sucesión.
- (9) ASL. *Ibid.*
- (10) En relación a esto último, las ideas de Gerschenkron en tomo al concepto de "continuidad" en la historia, entendida como la existencia de conexiones entre acontecimientos que ocurren en una secuencia temporal pero que pueden experimentar cambios súbitos o graduales, nos ha sido de suma utilidad. Gerschenkron, Alexander: 1979.
- (11) Thorp, Rosemary y Bertram, Geoffrey: 1985.
- (12) Entrevista a Enrique Prado Heudebert, mayo de 1984.
- (13) Guzmán, Eliseo y otros: 1975.
- (14) Entrevista a Enrique Prado Heudebert, mayo de 1984.
- (15) Portocarrero S., Felipe: 1986, pp. 184-210.
- (16) Garland, Alejandro: 1907, pp. 267-268. Puede consultarse también Cía. de Seguros Rimac: 1921, pp. 18-19.
- (17) El movimiento de capitales de la Sociedad Agrícola San Agustín fue bastante considerable entre los años 1900 y 1925: créditos hipotecarios por un valor global de 69,000 libras peruanas concedidas por la W.R. Grace, el Credit Foncier Peruvian y el Banco del Perú y Londres, en ese orden de importancia, así lo comprueban A.RR.PP.L., LSM, Tomo 3, ff. 343-347. En 1961, se decide urbanizar los terrenos del fundo, creando para tales fines la Compañía Urbanizadora San Agustín en asociación con los hermanos José Ignacio Chopitea y Gustavo Chopitea Heudebert, A.RR.PP.L., Tomo 207, ff. 14. Para una historia de los títulos de propiedad del fundo San Agustín o Buen Pastor, Ver A.RR.PP.L., Tomo 50, ff. 83-84.
- (18) Véase Klarén, Peter: 1976. p. 23-69.
- (19) Informe del Comisario Rural del Valle de Bocanegra, Agustín Andrade, 29 de junio de 1899. Incluida en la *Memoria de la Subprefectura e Intendencia de Policía de Lima*, Imprenta el Bien Social, Lima, 1899, p. 106. Referencia proporcionada por Luis Torrejón.
- (20) Entrevista a Enrique Prado Heudebert, mayo de 1984.
- (21) A.RR.PP.L., LSM, Tomo 30, ff. 315-317.
- (22) *Ibid.*
- (23) A.RR.PP.L., LSM, Tomo 212, pp. 1-5. Véase también Malpica, Carlos: 1975, ff. 204-208.
- (24) *Ibid.*
- (25) *Ibid.*, ff. 183-291.
- (26) Recuérdese el informe presentado sobre dicho tema en 1958 por la Comisión para la Reforma Agraria y Vivienda, presidida por Pedro Beltrán y constituida como primer acto de gobierno de la segunda administración de Manuel Prado.
- (27) La Cía. Peruana de Cementos Portland consiguió mediante diversos mecanismos (absorción, asociación y subordinación) controlar el mercado de la industria del cemento en el Perú. En efecto, hacia 1959 el grupo Prado, con sus fábricas de Atocongo, Chilca y Chiclayo, concentraba el 75% de la producción de cemento del país, mientras que

contribuían sólo con el 12% y 13%, respectivamente. (Libertad, 28 de Junio de 1968, p. 8).

- (28) Portocarrero S., Felipe: 1986, p. 215.
 (29) Thorp, R. y Bertram, G.: 1985, pp. 336-349.
 (30) A.RR.PP.L., LSM, Tomo 35, ff. 143-148 y Tomo 45, ff. 425-434.
 (31) A.RR.PP.L., LSM, Tomo 84, ffl 423-428.
 (32) Los Prado también eran propietarios de Radio La Crónica, A.RR.PP.L., LSM, Tomo 39, ff. 389-394 y Tomo 57, ff. 391-398.

BIBLIOGRAFIA

1. Bibliotecas y Archivos

Archivo de Recortes Periodísticos de La Prensa
 Archivo del Grupo Textil (AGT)
 Archivo de Sucesiones de Lima (ASL)
 Archivo de los Registros Públicos de Lima (A.RR.PP.L.):
 Libros de Sociedades Mercantiles (LSM)
 Libros de Propiedad Inmueble (LPI)
 Archivo General de la Nación (AGN)
 Biblioteca Nacional
 Biblioteca del Banco Central de Reserva

2. Libros, Artículos, Informes, Folletos consultados

ANONIMO. *La Negra Historia de los Prado*, Empresa Editora Volcán, Tercera Edición, Lima, 1965.

ALFARO, J. - Chueca, S. *El Proceso de Hacer la América: Una Familia Italiana en el Perú*, Tesis de Magister en Ciencias Sociales, PUCP, Lima, 1975.

ANAYA, Eduardo. *Los Grupos de Poder Económico en el Perú: 1962-1968*, Tesis de Bachiller en Sociología, UNMSM, Lima, 1972.

ANTUNEZ DE MAYOLO, S. *La Génesis de los Servicios Eléctricos de Lima*, Imprenta E.Z. Casanova, Lima, 1921.

Alto Patronato del Touring Club Peruano. *Lima: La Ciudad de los Virreyes (El Libro Peruano) 1928-29*, Obra impresa por cuenta de la Editorial Perú en los Talleres de la Imprimerie Chrétien-Corbeil, France.

BASADRE, Jorge. *Ante el Problema de las Elites*, Talleres Gráficos P.L. Villanueva, Lima, 1968.

Historia de la República del Perú, Editorial Universo, Sexta Edición, Lima, 1968 y Séptima Edición, Lima, 1983.

BARBAGELATA, José. *Un Siglo del Acontecimiento Precursor del Desarrollo Urbano en Lima*

Moderna, Instituto de Urbanismo y Planificación del Perú, Lima, 1971.

CARAVEDO, Baltazar. *Burguesía e Industria en el Perú (1933-1945)*, IEP, Lima, 1976.

CARDOSO, Fernando H. "Las Elites Empresariales en América Latina" en *Elites y Desarrollo en América Latina*, Compiladores: S.M. Lipset y A.H. Solari, Paidós, Buenos Aires, 1967.

— *Ideología de la Burguesía Industrial en Sociedades Dependientes (Argentina y Brasil)*, Siglo XXI Editores, México, 1971.

CAYO, Percy. "Guerra con Chile", en *Historia del Perú*, Tomo VII, Ed. Juan Mejía Baca, pp. 160-302.

CEPAL. *La Industria Textil en América Latina*, Tomo V, Perú, Naciones Unidas, Nueva York, 1964.

Comisión Textil. *La Industria Textil en el Perú: Informe de la Comisión Creada por Ley No. 12663*, Lima, 1911.

Compañía de Seguros Rímac. *Historia de la Cia. de Seguros Rímac durante 25 años de Existencia: 3 de setiembre de 1896 - 3 de setiembre de 1921*, Lima, 1921.

COTLER, Julio. *Clase, Estado y Nación en el Perú*, IEP, Lima, 1978.

CHAVEZ, Gloria. *La Industrialización Peruana, el Caso del Sector Textil*, Memoria de Bachiller en Sociología, PUCP, Lima, 1973.

DE IMAZ, José Luis. *Los que mandan*, Eudeba, Buenos Aires, 1964.

DEL CASTILLO, Rubén. *Los Banqueros y Financistas Peruanos vistos por dentro*, Lima, 1937.

DELGADO, Luis H. *Mariano Ignacio Prado: Caudillo y Procer del Perú*, Ariel Editores, Lima, 1952.

EE.EE.AA. *60 Años de Empresas Eléctricas Asociadas*, Tipografía Santa Rosa, Lima, 1966.

FLORES GALINDO, Alberto; PLAZA, Orlando; ORE, Teresa. *Oligarquía y Capital Comercial en el Sur Peruano*, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Católica, Lima, 1977.

FLORES GALINDO, Alberto. *Aristocracia y Plebe (Lima, 1760-1830)*, Mosca Azul Editores, Lima, 1984.

GILBERT, Dennis. *La Oligarquía Peruana: Historia de Tres Familias*, Ed. Horizonte, Lima, 1982.

GERSCHENKRON, Alexander. *Atraso Económico e Industrialización*, Ediciones Ariel, Barcelona, 1970.

LOPEZ, Sinesio. *El Estado Oligárquico en el Perú: Un Ensayo de Interpretación*, PUCP, Mimeo, s/f.

MALPICA, Carlos. *Los Dueños del Perú*, Octava edición, Ediciones Peisa, Lima, 1975.

MONTERO G., María Luisa. *Detrás de la Máscara*. Editorial Latinoamericana, Lima, 1963.

MORTON, Frederic. *Los Rothschild*, Editorial Bruguera, Barcelona, 1976.

PACHECO, Artemio. *Cabezas dirigentes del Alto Comercio del Perú*, Talleres de la casa San Martín y Cía., Lima, 1923.

PAREJA, Piedad. *Proceso Organizativo de las Fábricas de Tejidos de Lana de Huancayo Los Andes y Manufacturas del Centro*, Serie: Andes Centrales No. 7, Taller de Estudios Andinos, UNA, La Molina, 1979.

PEASE, Henry; VERME, Olga. *Cronología Política 1968-1973*, 2 tomos, DESCO, Lima, 1974.

PLUM, Werner. *El Empresario, un Solitario en la Sociedad Industrial*, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), Friedrich Ebert-Stiftung, Bonn, 1977.

PORTOCARRERO M., Gonzalo. "La Oligarquía frente a la Reivindicación Democrática: las Opciones de la Derecha en las Elecciones de 1936", en *Apuntes 12*, Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, Lima, 1982.

De Bustamante a Odría. El Fracaso del Frente Democrático Nacional: 1945-1950, Mosca Azul Editores, Lima, 1986.

PORTOCARRERO S., Felipe. *El Imperio Prado (1890-1970): Orígenes, Auge y Decadencia de un Grupo Económico Familiar*, Tesis de Maestría en Sociología, Universidad Católica, Lima, 1986.

PORTOCARRERO S., Patricia. *Descomposición de la Dictadura Odrísta y la Coyuntura Electoral de 1956*, Tesis de Bachiller en Sociología, Universidad Católica, Lima, 1979.

PRADO Y OCHOA, M.I., *Carta del General Prado a bordo del Paita*, Guayaquil, 22 de diciembre de 1879.

El General Prado a sus Ciudadanos: Manifiesto, Nueva York, agosto de 1880.

QUIROZ, Alfonso. "Las Actividades Comerciales y Financieras de la Casa Grace y la Guerra del Pacífico 1879-1890" en *Historia*, Vol. VII, No. 2, Universidad Católica, Lima, diciembre de 1983.

SEBRELI, Juan José. *Apogeo y Ocaso de los Anchorena*, Siglo XX, Buenos Aires, 1972.

SNI. Comité Textil. *Estudio Comparado de la Industria Textil: Perú, México, Brasil, Argentina, Colombia, Chile*, Lima, octubre, 1976.

SOMBART, Werner. *El Burgués*, Alianza Universitaria, Madrid 1972.

THORP, Rosemary; BERTRAN!, Geoffrey. *Perú: 1890-1977. Crecimiento y Política de una Economía Abierta*, Mosca Azul Editores, Fundación Friedrich Ebert, Universidad del Pacífico, Industrial Gráfica, Lima, 1985.

TRAZEGNIES, Fernando. *La Idea del Derecho en el Perú Republicano*, Fondo Editorial de la Universidad Católica, Lima, 1980.

VALDERRAMA, Mariano; LUDMANN, Patricia. *La Oligarquía Terrateniente: Ayer y Hoy*, Universidad Católica, Departamento de Ciencias Sociales, Lima, 1979.

Varios. *La Oligarquía en el Perú: 3 ensayos y una polémica*, Perú Problema 2, IEP, Moncloa Campodónico, Lima, 1969.

VILLAR, Pierre. *Iniciación al Vocabulario Histórico*, Editorial Crítica, Barcelona, 1980.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto. *Perú 1820-1920: Un Siglo de Desarrollo Capitalista*, IEP, Campodónico Ediciones, Lima, 1972.

Los Inicios de la Expansión Mercantil Capitalista en el Perú, Tomo VII, Ed. Juan Mejía Baca, Lima, 1981.