Capacidad y desarrollo empresarial: el caso de Luis Banchero Rossi

Capacity and business development: the case of Luis Banchero Rossi

Bruno Algalobo Távara
https://orcid.org/0000-0001-8563-0391
brunoalgalobo531@gmail.com
Universidad Nacional de Trujillo
Trujillo-Perú

Teodoro Martínez Inoñán
https://orcid.org/0000-0002-8919-1522
tmartinez@unprg.edu.pe
Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo
Lambayeque-Perú

RESUMEN

El emprendimiento es la capacidad que algunas personas tienen para asumir riesgos y saber que esa parte de la vida es importante porque modificará su status o nivel socioeconómico. Las razones por las que cambian la dedicación del tiempo en el emprendimiento será el resultado del éxito o fracaso en ese intento. Muchas pueden ser las explicaciones o razones de los resultados obtenidos. El artículo tiene como objetivo explicar algunas variables que influyen en el éxito o fracaso y se presenta el caso del emprendedor Luís Banchero Rossi para ser analizado, para ello se requirieron fuentes históricas. El articulo sigue un método histórico-biográfico. Usando fuentes históricas, se describen habilidades y circunstancias luego del fallecimiento del empresario Luis Banchero Rossi para construir el imperio que logró hacer. El artículo concluye afirmando que el emprendimiento a través del caso presentado es un factor importante en el crecimiento del PIB de cualquier país, además de generar afluencia de capacidades para salir de las crisis económicas con apoyo del gobierno o aprovechando oportunidades detectadas.

Palabras clave: economía empresarial, administración de empresas, capacidad gerencial.

Recibido: 18-12-23 - Aceptado: 30-01-24

ABSTRACT

Entrepreneurship is the ability that some people have to take risks and know that this part of life is important because it will change their status or socioeconomic level. The reasons why they change the time spent on entrepreneurship will be the result of success or failure in that attempt. There can be many explanations or reasons for the results obtained. The article aims to explain some variables that influence success or failure and the case of the entrepreneur Luís Banchero Rossi is presented to be analyzed, for which historical sources were required.

The article follows a historical-biographical method. Using historical sources, it describes skills and circumstances after the death of businessman Luis Banchero Rossi to build the empire he managed to build. The article concludes by stating that entrepreneurship through the case presented is an important factor in the growth of the GDP of any country, in addition to generating an influx of capacities to get out of economic crises with government support or taking advantage of detected opportunities.

Keywords: business economics, business administration, managerial capacity.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una actividad muy practicada en nuestro país, tanto se ha mencionado que, de cuatro individuos, uno realiza una actividad de emprendimiento, esto por el nivel de desocupación y por la escasez de nivel empleo formal en el Perú (25% aproximadamente). Pero si hablamos de emprendimiento del Perú hablamos de cosas como: liderazgo, proyección a futuro, olfato empresarial de individuos que detecten la oportunidad de emprender e innovar. Esta actividad en el Perú y, en realidad, en todo Latinoamérica es una filosofía de vida, debido a que implica un gran compromiso de la persona con el negocio, es por ello que este mayormente se iniciará con un bajo presupuesto, lo que requerirá un gran esfuerzo en la persona. (Jiménez et al., 2021).

Hablar de emprendimiento lamentablemente muchas veces resuena con la dura realidad de nuestro país, en donde formalizarse parece una opción tan poco viable debido al nivel de corrupción en nuestro país (uno de los más corruptos de Latinoamérica) y debido a que el Estado peruano aporta casi nulos o nulos incentivos a la formalización y, al contrario, suele ser muy estricto con las pequeñas empresas.

El emprendimiento puede revisarse por el aspecto sociodemográfico y en variables como: edad, condición social, grado de instrucción, género, etc., al menos en nuestro país ninguna de estas variables define el emprendimiento. Por otro lado, podríamos intentar hacer un estudio econométrico de estas variables y la forma en como tienen que ver con el emprendimiento, según los antecedentes de la literatura que antes había hecho un estudio de este tema, no encontraríamos una mezcla homogénea. Aunque es cierto que la literatura y los antecedentes muestran investigaciones que indican que aspectos como tener una casa propia, son una excelente oportunidad para un emprendimiento, existen otros como: el nivel de instrucción, el género y el nivel de popularidad. (León, 2018).

Al referenciar algunos casos de emprendimiento se podría mencionar varios de ellos, cuyos esfuerzos sirven para evidenciar algunos casos. Pero si se habla de un modelo a seguir, definitivamente se tendría que mirar 50 años atrás para hablar del más grande emprendedor, Luis Banchero Rossi. Hablar de él, es hablar de cosas interesantes como, por ejemplo, que comenzó su negocio vendiendo jabones hasta convertirse en propietario de 20 empresas y su fortuna para entonces (1972) se calculara en unos 200 millones de dólares. (Throndike, 2019). "El Hombre" como era conocido, contaba con un gran olfato empresarial, sin embargo, podríamos mencionar que era un empresario que no parecía peruano, no necesariamente por sus costumbres, sino por su forma de negociar, por no confundir la amistad con los "negocios", hecho que lamentablemente se repite en exceso en nuestra sociedad. De Banchero también se puede decir que replicaba lo mejor de cada persona que conocía, aspecto que hoy conocemos como "Benchmarking".

En el año 1952, el joven Luís Banchero de tan solo 30 años ya era el principal productor de harina de pescado del mundo y principal responsable de convertir a su país (Perú, el mismo que por ese entonces estaba sumergido por una asfixiante crisis económica y social) en el principal exportador de harina de pescado, en este caso la anchoveta. Penosamente, la muerte hizo que quedara pendiente que el joven Banchero pudiera diversificar su producción y no solo se dedicara a la exportación de este producto. (Throndike, 2019).

El emprendimiento también puede verse desde el punto de vista de la psicología positiva, ya que es una persona optimista que utiliza todos los recursos que posee con el fin de desenvolverse o intentar hacerlo en un ambiente complicado. Bajo el punto de vista psicológico, el emprendedor es la persona que ve oportunidades donde la mayoría no las ve, y sabe movilizar recursos y así mismo gestionar sus ideas innovadoras. En resumen, el emprendedor parece estar influenciado por tres factores interrelacionados: factores relacionados con el capital humano, los factores relacionados con su organización y los últimos factores externos. (Sánchez et al., 2010).

Lo cierto es que esas interrogantes jamás se resolverán, o no como quisiéramos, pero sí podemos tomar a Luis Banchero como un empresario próspero, honesto, con gran amor a su patria y con una visión empresarial inusitada para una nación donde abunda el conformismo y la informalidad. Las nuevas generaciones de este país necesitan conocer que hace 50 años hubo un joven, no diferente a la juventud de ahora, que se hizo un magnate desde muy abajo.

METODOLOGÍA

El articulo sigue un método histórico-biográfico. Usando fuentes históricas, se describen habilidades y circunstancias luego del fallecimiento del empresario Luis Banchero Rossi para construir el imperio que logró hacer; históricas porque, a través de un viaje histórico, se dibuja una línea temporal del Perú de hace 50 años al Perú actual. Los métodos biográficos involucran un conjunto de actividades vagamente relacionadas y con diversos títulos: narrativa, historia de vida, historia oral, autobiografía, métodos interpretativos biográficos, narración, auto/biografía, etnografía, reminiscencia. Estas actividades tienden a funcionar en paralelo, a menudo sin reconocerse existencia de las demás, algunas caracterizadas por la pureza disciplinaria y otras con interdisciplinariedad deliberada (Bornat, 2008).

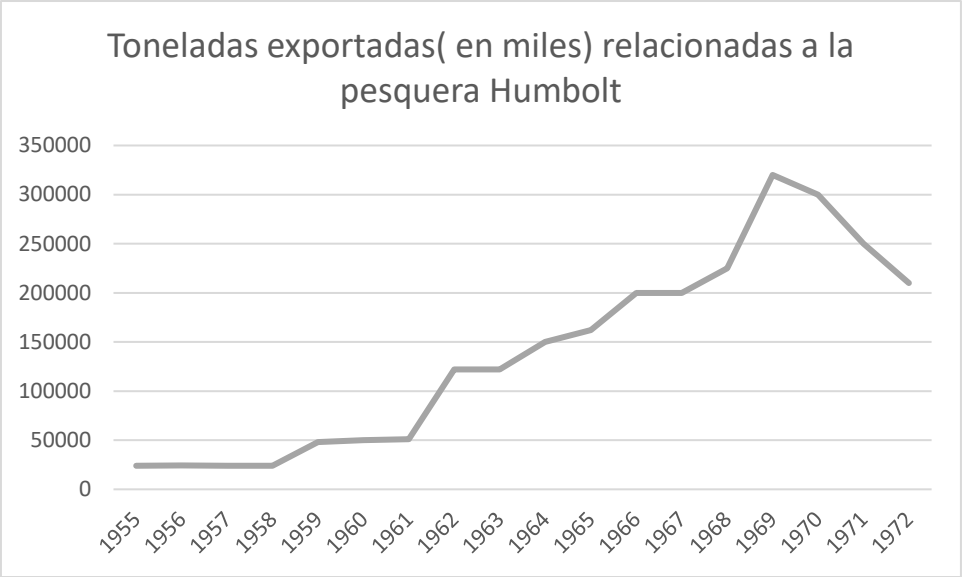
RESULTADOS

Capacidad empresarial

La capacidad empresarial en este artículo estará muy relacionada con el emprendimiento, dado que el caso a estudiar es sobre el más grande emprendedor peruano y uno de los más grandes de Latinoamérica: Luis Banchero Rossi. Llevando a la literatura de la conceptualización de capacidad empresarial podríamos obtener diversos conceptos, sin embargo, para fines de esta investigación se podría inferir que son todas aquellas habilidades que permiten al empresario anidar su capital económico y conocimiento, como tal se podría decir que las capacidades empresariales son en suma una combinación de procesos, recursos y tecnologías y que estas permiten a las organizaciones ser competitivas (Dolores et al., 2021). Si se lleva este análisis a lo expresado por (Catacora, 2022), podríamos concluir que son: Capacidad de innovar, detectar oportunidades, tomar decisiones, tomar riesgos, adaptación a los riesgos, adaptación a los cambios, siendo para el autor, la capacidad de emprender y tomar decisiones las más importantes variables a tomar en cuenta. En un

ambiente tan convulsionado como el latinoamericano se necesitan ciertas características para no ser parte de la natalidad empresarial abundante en espacios como el nuestro. Se habla, por ejemplo, que la globalización de nuestra época nos conlleva también a plantear nuevas tecnologías, todo esto, para que las empresas perduren en el tiempo, sin embargo, esto no es necesariamente actual, puesto que si hacemos una revisión histórica podemos constatar que los pioneros fueron innovadores sin la necesidad de la globalización y competitividad como la existente (Peñaranda et al., 2023). También se pueden definir las capacidades empresariales como el aprendizaje empresarial y desarrollado a través de diferentes procesos. Asimismo, es importante precisar que estas son las que permiten el crecimiento empresarial y el desarrollo de su competitividad en su entorno, todo ello a partir de sus motivaciones y capacitaciones que van a ampliar su productividad. (Martínez et al., 2017). Si se revisa el caso de estudio hablamos de un muchacho tacneño, que con gran visión y una capacidad de reinventarse logró convertirse en una figura de talla mundial. Hablar de un muchacho que comenzó vendiendo de puerta en puerta jabones y ternos hasta convertirse en el magnate que fue, puede ser una experiencia motivacional e inspiradora para nuestras épocas, pero se podría tomar como una oportunidad para detectar su capacidad de adaptarse a los cambios que tuvo que atravesar para llegar a ser el líder empresarial que fue (Torres y Ayax, 2019), por su capacidad de identificar algunos aspectos importantes como los bienes de capital ya utilizadas y de buen precio, lo que hizo que la inversión de Banchero sea rentable y oportuna. Si analizamos el contexto, los precios de los productos industriales habían subido, todo esto por el efecto postguerra, también habría que señalar que el precio de los productos de primera necesidad habían aumentado en Europa, es por eso que se incrementó la importación de los mismos desde países subdesarrollados donde el precio de estos era menor, sin embargo, también debe ser importante menester señalar que había demasiada especulación, por lo cual había que ser muy escrupuloso con esta visible oportunidad de negocios. (Throd y Bertram, 1988). Sin embargo, si hablamos de la capacidad empresarial, de manera casi tácita, tendríamos que hablar de la innovación en la venta de harina de pescado, producto que si bien es cierto no era nuevo, fue la innovación de creer en nuestro país como potencial mercado exportador, lo que hizo su capacidad de apostar, para mencionar cifras podríamos hablar de las 17 fábricas que poseía el Perú para 1954, las que pasaron a ser 69 en 1959. Se podría mencionar que se exportaron 208 millones de dólares al año, lo que representaba de media un tercio del total de las exportaciones. Lo innovador en todo este proceso fue la instalación de la pesquera Humboldt, con una capacidad inusitada para la industria de la época (Throd y Bertram, 1988).

Gráfico N°1



Fuente: Compilado de Seminario (2015), Portocarrero (1992), Brundenius (1973)[1], tomado de Wong y Hernandez (2021).

También podríamos hablar de su capacidad de aprendizaje de vender harina de pescado, puesto que hubo que luchar contra la especulación mundial de este producto, todo esto promovido por la Asociación Internacional de Productores de Harina de Pescado, por lo cual se decidió crear bajo su iniciativa un consorcio denominado Fish Meal Export Organization (FEO) para intercambiar datos de precios, casi al mismo tiempo se logró agrupar y conformar un consorcio pesquero, el cual poseía el 92% de la producción de harina de pescado, todo esto con el objetivo de lograr vencer la especulación mundial (Córdova, 2010). De hecho, uno de los libros más icónicos acerca de este personaje habla de una negociación casi magistral con un ciudadano español, Peña, propietario en ese entonces de Comergeral en donde, tras una cena, un rápido convencimiento de la capacidad de pesca en el Perú y el riesgo que significaba tratar de sabotear el ya crecimiento de la harina de pescado en el Perú, podemos rescatar su capacidad de detectar oportunidades, incluso esto es visible en una pequeña frase de este libro "Para Peña, Banchero no miraba a quien pisaba con tal de hacer lo que creía necesario. Negocios eran negocios. No parecía peruano. Solo en Sudamérica se mezclaba la amistad con el dinero". (Throndike, 2019, pp 176).

El desarrollo empresarial de Luís Banchero no fue fácil, de hecho tuvo que lidiar con la presión social del gobierno de Velazco Alvarado, como las múltiples trabas burocráticas, el aumento de la presión tributaria, y también con la determinación de que las bolicheras, que al inicio de las operaciones eran una traba para el desarrollo debido a que el peso que podían soportar no era más de 60 toneladas, tendrían que ser capitaneadas por tenientes de la Marina, medida inusitada que fue abolida en el año 1966. Así mismo, tuvo que también hacerlo con la naturaleza en el caso de la periodicidad del fenómeno "El Niño", sobre todo los acaecidos

[1] Datos aproximados, debido a la antigüedad de las operaciones

en 1953, 1957, 1965 que afectaron gravemente la producción, sin embargo, vemos en este aspecto, su capacidad de salir adelante pese a las adversidades. (Córdova, 2010). Es interesante como Banchero siempre buscó soluciones a los problemas, por ejemplo, con el tema de las bolicheras, ya que en el año 1959 él mismo dio un paso adelante al poner a servicio el buque de acero "Tacna", con capacidad para 130 toneladas, al que posteriormente siguieron 5 más con la misma capacidad en la bodega. (Rossi, 2011). Si hablamos de Banchero también casi de manera obligatoria tendríamos que hablar de como sobreponerse a la debilidad de lidiar en un negocio débil e incipiente como lo era la industrial en ese entonces en el Perú. Cuando hablamos de este personaje es casi inevitable hablar de su capacidad de empatizar con sus colaboradores, a quienes, aunque es cierto, fue meticuloso al seleccionar, también fue inteligente al relacionarse con proveedores y clientes. Todo esto resumido hizo posible que el Perú aumentara su participación en la exportación al mercado europeo de harina de pescado del 9.7% en 1958 a 23,1% todo esto gracias a las habilidades empresariales de este magnate.

Dentro de este pequeño análisis de capacidad empresarial podemos resaltar que Luís Banchero fue innovador, detectó oportunidades, tomó riesgos y se adaptó a los cambios en su época. (Dávila, 2020)

Hablar de cuánto dinero poseía, si bien es cierto podría ser inexacto, dado que muchas de sus empresas no tenían un valor cuantificable para esas épocas, sin embargo, según (Throndike, 2019, pp.187), "nadie sabe cuánto dinero tenía, pero a los 30 años era el rey. Sus fábricas producían 90 mil toneladas de harina. Valía casi lo mismo que Noruega, más que Angola o Islandia".

Con respecto a esto, podríamos concluir que las capacidades empresariales son una característica esencial en el desarrollo de las instituciones o de los emprendimientos, ya sea en el caso de estudio o en otro caso de emprendimiento; las capacidades empresariales son vitales en cualquier empresa por pequeña que esta sea, además sería importante que el Estado aporte en capacitación para el desarrollo de las capacidades empresariales ya que estas aportan, aunque sea mínimamente al crecimiento del PBI, siendo conveniente contribuir a su evolución y crecimiento económico. (Dolores et al., 2022).

De las capacidades de Luís Banchero Rossi podríamos mencionar muchas más, sin embargo, se puede resaltar, específicamente, la de empresario schumpeteriano. Para definir esto, es el individuo que identifica las oportunidades de negocio y es muy sagaz al momento de organizar los bienes y servicios. Schumpeter se define a sí mismo como: innovador, vendedor por naturaleza y que suele cambiar el ambiente donde se desarrolla con la introducción de una nueva idea en el mercado. Gonzáles, (2010, como se cita en Schumpeter, 1950).

Desarrollo empresarial

Hablar de desarrollo empresarial igualmente podría ser ampuloso por la diversidad de literatura y más aún del caso de estudio, sin embargo, se intentará enfocar bajo el propio caso. Las PYMES son una unidad importante dentro de la economía de cualquier nación ya que muy aparte de ser generadores de empleo y divisas, desarrollan e impulsan nuevas actividades económicas. Estas PYMES a pesar de tener un capital semilla muchas veces ínfimo, desarrollan conceptos de eficiencia y rentabilidad, lo que les permitirá lograr sus objetivos. (Delfín y Acosta, 2016). No es el Estado sino la propia economía global quien le da gran importancia al desarrollo de las PYMES, ya que en economías débiles como la

nuestra son las que dan soporte a los enfoques microeconómicos, como la creación de empleo, a su vez es de importancia para el Estado el sostenimiento de estas debido a que se convierten en unidades de solvencia, gestión y rentabilidad (Mendoza et al., 2021). Revisando la literatura podemos converger en una característica especial dentro del desarrollo empresarial, la cual es la creatividad, definida como buscar rutas a las ya existentes, esto con la finalidad de detectar nuevas oportunidades, propuestas e implementación de las mismas. (Aranibar et al., 2022).

Banchero fue hijo de inmigrantes italianos, su padre tuvo una tienda de vinos y aguardientes y en la mente de su familia estaba el pensamiento keynesiano, el cual sugería que el ser humano debía ser como un animal salvaje y desarrollar sus habilidades, ya que, si no se hacía esto el espíritu del hombre como tal, iba muriendo, y que los instintos se oponen a la racionalidad. (Córdova.D 2010), como se cita en (Keynes, 1936). Sus habilidades empresariales tal vez inculcadas desde niños fueron proyectadas en su etapa universitaria, donde desde su primer año comenzó con la venta de jabones, para posteriormente dedicarse a la venta de vinos, automóviles y piñas para la exportación, hasta que dio muestra de su capacidad empresarial al visualizar en los desperdicios de la hacienda de Laredo una gran oportunidad de negocio, ya que estas mezcladas con forraje servían para alimentar ganado; tiempo después de haber detectado esta oportunidad de negocio, el joven no iba a dejar pasar la oportunidad, por lo que semanas después, camiones de melaza venían a la capital. (Arévalo, 1995).

Una de las capacidades más grandes de un empresario debe ser encontrar aliados, y este empresario lo hizo; más adelante veremos cómo lo realizó con empresarios prestigiosos, sin embargo, uno de sus principales aliados fue Alicia Rossi de la Riva, a quien le ofreció vender sus jabones, los mismos que no contaban con la calidad deseada. También tuvo de aliados a: Benito Rossi, quien luego, irónicamente se convirtió en su biógrafo; Ignacio de la Riva y, como la mencionaremos, más adelante fue Carlos Manucci y su viuda quienes le ayudaron con esta aventura. (Rossi,2011).

Banchero veía en Chimbote una oportunidad para montar su centro de operaciones, sin embargo, esto no sería sencillo debido a la severa crisis que afrontaba la ciudad en ese momento y que duraría entre mediados de 1968 y el gobierno de Alejandro Toledo, esto debido al gobierno de Velazco Alvarado. (Dávila 2021, como se cita en Colchado, 2011).

Su intención era la internacionalización y para eso necesitaba una compañía envasadora y tras una asociación con Wilbur Ellis, lo consigue, un experimentado inversionista de la pesca industrial, con quien desarrolló la Compañía Industrial Pesquera del Pacífico Sur, lo que posteriormente tal vez se convertiría en su empresa cumbre, una planta de harina y aceite de pescado que, luego se llamaría "Pesquera Humboldt" (Throd y Bertram, 1988), es ahí que comienza su imperio, en este momento se podría no solamente hablar de la capacidad de persuasión y convencimiento, sino de la ambición del futuro magnate. Él quería ser el más grande en la industria y tenía en claro los pasos necesarios para poder lograrlo. A partir de ese entonces, comenzó con algunos otros emprendimientos como la Exportadora Industrial Callao en 1957. Para ese entonces, los inconvenientes propios de sus emprendimientos eran fácilmente resueltos por el magnate, dada su experiencia con problemas con compradores internacionales y contratos no resueltos correctamente. (Torres y Ayax, 2019).

Si hablamos de desarrollo empresarial en el caso Banchero, definitivamente hablamos de diversificación empresarial y podemos definir esta según la literatura, la cual indica que esta

permite tener una ventaja de poder de mercado, ya que al estar involucrada en varios segmentos se tiene mayor control. Además, se cuenta con la ventaja de transferir capital de una empresa a otra, teniendo mayor financiamiento que los pertenecientes a otros segmentos. (Meyer et al. 1992, como se cita en Galván, 2017). La idea de diversificación, al menos en el Perú, es encontrar nuevas oportunidades de empleo y ayudar a un mejor diseño de políticas públicas y privadas. Si se hace un análisis de costos, la diversificación proporciona herramientas para la elasticidad de costos siempre y cuando estos sean interdependientes. (Natividad, 2020).

Volviendo al caso de estudio, si algo podemos resaltar de Luís Banchero Rossi podríamos decir que fue un empresario diverso. Este no solo incursionó en el rubro pesquero, sino que también amplió otros negocios como la envasadora San Fernando, donde se enlataban frutas, vegetales y carnes; algunos negocios metalúrgicos; el transporte marítimo y la publicidad. Posteriormente se volvió accionista del Banco de Crédito, convirtiéndose en director de este. Un año antes de su muerte poseía el 25 % de las acciones del banco. (Córdova, 2010). Pero, si hablamos de Luís Banchero, también tendríamos que hablar de periodismo, ya que también incursionó en esta profesión con la cadena de diarios Ojo y Correo. De acuerdo a los reportes de la época, tal vez algo inexactos para los años de los boletines de la FEO (Fishmeal Exporters Organization), el Perú, que en ese momento era uno de los países más pobres de Latinoamérica, producía harina de pescado 5 veces más que Estados Unidos, 7 veces más que la Unión Soviética, 12 veces más que Islandia y Dinamarca. El centro de las empresas de Banchero estaba en OYSSA, que tenía los mejores profesionales de todo el Perú y daba trabajo aproximadamente a unas 5000 personas de manera directa o indirecta. (Torres y Ayax, 2019). Sin embargo, no podemos soslayar su gran discurso ante el Foro Nacional de Pesquería, en el cual expresó su intención de no solo producir harina de anchoveta, sino también de otras especies. De igual manera, dentro de las capacidades empresariales de Banchero podríamos hablar de su capacidad de investigación, ya que, cuando el presidente Nacional de la Sociedad de Pesquería se preocupó por la investigacíon científica, cedió uno de sus barcos para la investigación a IMARPE. (Hurtado, 2012).

Después de este pequeño análisis se podría concluir que a pesar de que los números pueden parecer insuficientes debido a la limitada data de esos años, Luís Banchero hizo patria, aportó al Perú tanto en ambientes microeconómicos y macroeconómicos, pero ante todo podríamos hablar de un empresario moderno, no solo para su época, sino para las épocas actuales.

Validez del modelo Banchero aplicado al emprendimiento actual

Para poder descubrir la validez de las estrategias de Luis Banchero Rossi y su vigencia para estas épocas, primero se tendría que saber quién fue Banchero y si bien a lo largo de esta investigación hemos resaltado su labor, tal vez es el mítico discurso en el Foro Nacional de Pesquería, en donde él se define: yo quisiera tratar de definir qué son los pesqueros; los pesqueros son unos hombres que entraron a la pesquería con imaginación, de tanto andar entre los peces, nos salieron agallas, en otras palabras, somos hombres con imaginación y con agallas[2], con estas ha sido posible convertir en menos de 12 años, a nuestro país en la primera potencia exportadora pesquera del mundo. Sin nada y a pesar de todo, a pesar del Estado peruano que como no es lógico no comprendía y que no dió las condiciones básicas

[2] Según la RAE, se hace un símil de agallas con valentía

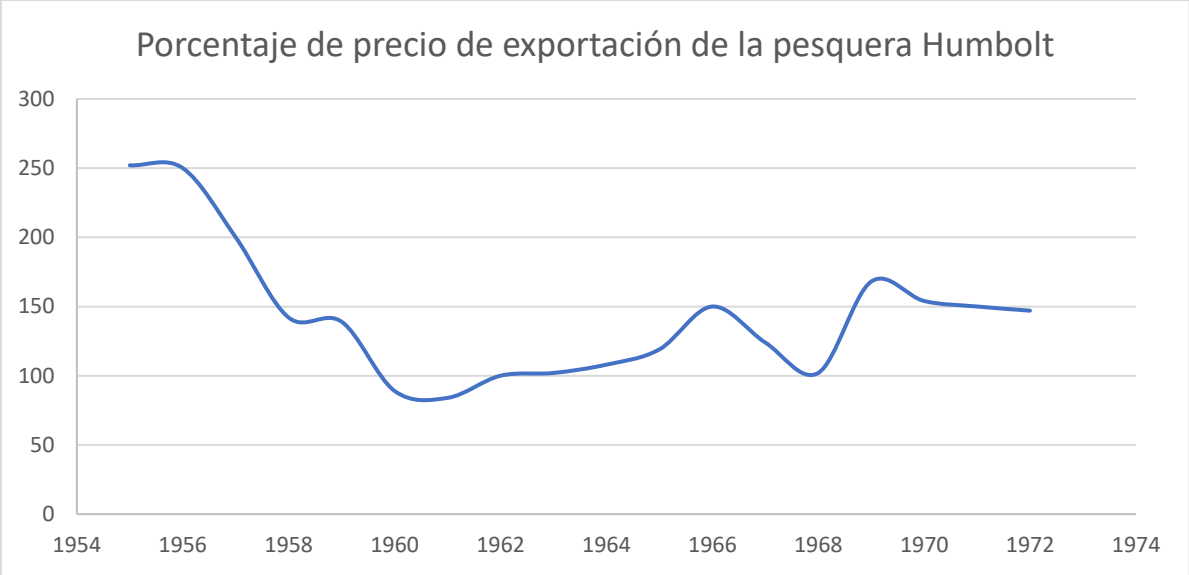
para que este desarrollo se haga con menos crisis y menos sacrificio*"*. (Banchero Rossi, 1968)

De este magno discurso se podrían rescatar muchísimos detalles, bifurcando parte de la literatura acerca de este magnate para luego dar un juicio crítico. (Throndike, 2019) menciona que era un hombre dadivoso y muy extrovertido, dueño de un imperio cuyo valor realmente antes de su muerte se desconocía. Banchero era el más grande empresario que ha tenido nuestro país, no solo de su época sino de la historia del Perú, era un perfecto adversario reconocido incluso por sus propios contrincantes. Tras la muerte de Banchero, los diarios de esa época resaltaban su muerte como la pérdida del más talentoso, dinámico y audaz del empresariado peruano.

En la época actual, el empresario peruano no tiene tanto acceso al crédito porque no genera demasiada confianza, lo que hace que la tasa de natalidad empresarial sea bastante alta y las empresas peruanas no sean demasiado competitivas. (Yancari et al., 2022). Si hacemos un análisis a la época de Banchero, la realidad no era muy diferente; aun así, la audacia de Banchero para conseguir créditos estaba basada en hipotecar sus empresas, no importando el riesgo que eso significaba. En la actualidad, el empresariado está muy relacionado con las familias que han tenido empresas afines al comercio y las negociaciones, parece ser un sello de las empresas que estas provengan de familias afines al comercio para que se siga un rumbo empresarial. Su participación en gremios o asociaciones es limitada por temas de "egos empresariales". Por último, Banchero fue muy seguidor de llegar a consensos, por eso llevó a cabo su negociación directamente con Comergeral y posteriormente su iniciativa de crear Fish Meal Export Organization para luchar con la especulación.

(Enrique y Sierralta, 2020) nos mencionan que, según el empresariado, el Estado es culpable en gran parte debido al poco apoyo financiero y capacitador, dado que una empresa necesita un capital semilla para desarrollar sus actividades y muchas veces mientras más alto sea este, mejor. Lo real también es que la falta de financiamiento por parte del Estado y por parte de las entidades bancarias no debe un condicionante para el fracaso de estas. Tal vez son, en gran medida, ciertos los requerimientos de los empresarios; sin embargo, al ser tantos, son muy difíciles de atender. Si bien es cierto que en los últimos años se ha intentado dar un marco normativo, como también se han promovido ferias que apoyen a las MYPES, la verdad es que estos han sido insuficientes para apoyar a los millones de pequeños emprendimientos en el Perú. La falta de financiamiento sería un tanto falso. Si vamos nuevamente al caso de estudio, si bien es cierto, el capital de Luis Banchero provino de sus negocios emprendidos desde su viaje a Trujillo, pero más adelante su financiamiento provino de créditos; sin embargo, este era sujeto de créditos debido a la confianza que destilaba, ya que no contrajo deudas no pagadas, ni tuvo características de mal pagador, de hecho, su relación con el Estado fue bastante hostil, sobre todo con el ministro de Producción Javier Tantaleán Vanini. El "Hombre" buscaba apoyo de entidades bancarias.

Gráfico n°2



Fuente: Compilado de Seminario (2015), Portocarrero (1992), Brundenius (1973)[3], tomado de Wong y Hernandez (2021)

Se debería hacer un énfasis en la realidad, es que el Perú pasó una época de bonanza económica con un crecimiento promedio del 5.13%, sin embargo, el déficit fiscal aumentó a niveles insospechados, la deuda pública aumentó a niveles altos, como también la inflación. Si bien es cierto, que el Perú mantuvo sus precios de exportación en un nivel promedio, no fue esto casualidad, sino las habilidades empresariales de Banchero quienes lo hicieron posible, al tener que luchar contra la transnacional "Comergeral" liderado por el español Luis Peña.

En resumen, el éxito de Luis Banchero comenzó aproximadamente en el año 1956 hasta su muerte en el año 1972, y ya han pasado más de 50 años de ese suceso fatídico. Si se pueden obtener muchas enseñanzas de este gran emprendedor, lamentablemente en los libros de historia para jóvenes hablan muy poco de él. Aun así, la osadía y el olfato empresarial son algo que se debe comenzar a desarrollar en los colegios y universidades peruanas. El Perú necesita hombres de valor que comiencen a dejar de culpar al Estado, a las entidades financieras o al destino por no poder emprender como ellos quisieran. Se necesitan hombres con la valentía de dejarlo todo por sus convicciones.

Análisis sistemático del caso Banchero aplicado a la época actual

Mucho se habla de emprendimiento en los últimos tiempos. Se habla de muchos casos de éxitos, y en otros casos de fracasos. Cada caso sirve de sistematización de los mismos y que ayudan a entender que el emprendimiento es un riesgo que hay que saber asumir a diferentes edades y en diferentes escenarios, además, ayudan a interpretar las estrategias asumidas para poder sobrevivir y posicionarse.

[3] Datos aproximados debido a la antigüedad de las operaciones

Desde la perspectiva del riesgo, un emprendimiento es asumido por una sola persona, si hay casos en que alguien que se considera emprendedor y sirve de soporte para otra persona se debe decir que no es emprendimiento en el sentido estricto. Emprendimiento es el que se asume personalmente, es el fruto intelectual de quien efectivamente, asume el riesgo y en sus capacidades desarrolladas hasta el momento, demuestra resiliencia. Uno de los escollos psicológicos a vencer es que se puede fallar muchas veces, pero en la fortaleza de poderse levantar está el secreto para hablar de emprendimiento.

La mayoría de los que quieren emprender una inversión creen que el único requisito para poder iniciar es el tener una idea, o tener el conocimiento técnico (Gerber, 1997). Y no es así.

Uno de los protagonistas de esta sistematización de procesos de emprendimiento en Perú y destacado caso de éxito es el de Luis Banchero Rossi, quien a partir de su experiencia pudo dejarnos toda una enciclopedia de enseñanzas. Considerando que la sistematización es la integración de la información que permite crear procesos, se puede afirmar que Banchero pudo a partir de su ordenamiento en los procedimientos, a partir del cuidado de la inversión, y tomando en cuenta los factores de los que se sostuvo para poder asumir los riesgos en las inversiones, podría explicar los resultados en tan poco tiempo.

Banchero pudo, asimismo, trabajar con objetivos e información cualitativa y cuantitativa, también con diagnósticos que permitan identificar qué desean los grupos de interés de esa época.

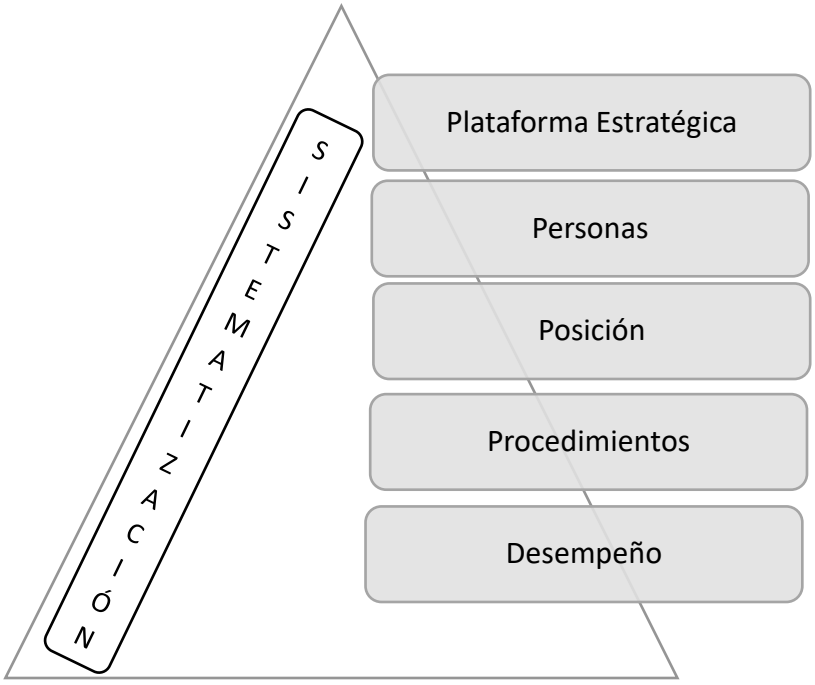
Es necesario, además, saber que dentro de esta sistematización también están los aprendizajes de pasar del éxito a la quiebra, de volverse a levantar sabiendo que se aprendió del error.

La sistematización de los procesos del emprendimiento en crecimiento es necesario reconocerlos porque es la fase por donde se puede dar un orden para los resultados a tus clientes y poner en escrito lo que se quiere para la empresa; por lo que, en estos casos, es el dueño o fundador el único que puede sistematizar los procesos integrales de su empresa.

La sistematización incorpora el ordenamiento y la clasificación de los datos e información que resulten útiles. Los criterios, las relaciones y las categorías, así como indicadores serán de vital ayuda en las decisiones a tomar por el emprendedor (Food and Agriculture Organitation Of the United Nations [FAO], 2004).

Por otro lado, para sistematizar es importante tomar en cuenta los factores decisivos: la planificación estratégica (visión, misión, etc.), las personas con las que se va a interactuar dentro del emprendimiento, la posición de las mismas, las funciones asignadas y la evaluación a través de indicadores (Fundación Educación para el Desarrollo, 2009).

Gráfico 03: Factores decisivos en la sistematización



Fuente: Fundación Educación para el Desarrollo[4]

Los ingresos que tienen los individuos a partir de la generación de capacidades para poder arriesgar la inversión también dependen de los niveles de salud y educación. La productividad depende del contexto en que se realizan también, la competitividad implica contar con indicadores de productividad, por lo que es necesario señalar que el capital humano es el determinante en los resultados.

Por otro lado, el orden y la disciplina juegan un rol fundamental y acompañados de la educación pública o privada (escolar y superior) son fundamentales en la obtención de los indicadores de productividad (Benzaquen et al., 2010).

El emprendimiento es entonces valorado como un proceso sistemático sencillo, práctico, pero también complejo; sencillo por la dimensión que implica poner en práctica los conocimientos que se posee, pero complejo por la necesidad de articular mercado y sobrevivencia frente a la competencia.

Aplicado estos procesos a la experiencia de Luis Banchero Rossi, podemos decir que el emprendimiento es reconocer que el pensamiento es fundamental, pero también la dimensión cognitiva, el comportamiento (disciplina), lo económico y generar los debidos procesos para poder llegar al mercado (Rodríguez, 2009).

Esto implica estar pendiente de los cambios, de las necesidades, del mercado, del contexto internacional, o por lo menos el más cercano. Es importante viendo el caso de Banchero, que asumamos una posición de lectura rápida y que permita sistematizar los procesos de acuerdo a la naturaleza de la empresa, pero también de los cambios que podrían darse. La experiencia del emprendedor peruano tantas veces estudiada, implica también la diversificación en el

[4] Fundación dedicada a generar programas de desarrollo para la educación.

mercado con el fin de poder atender diferentes segmentos del mercado, pero también mirando nuevas oportunidades.

CONCLUSIONES

Se concluye que el emprendimiento es una capacidad innata en las personas que, al ser estimulada por acciones y oportunidades, pueden asumir riesgos en sus vidas para mejorar sus ingresos y status. Asimismo, se llega a la conclusión de que son diversas las variables que influyen en el éxito o fracaso de los emprendedores: edad, sexo, procedencia, grado académico, etc., son estos los que afectan la voluntad para aprender de las personas.

El artículo, asimismo, concluye que uno de los casos de emprendimiento más emblemáticos en América del Sur es el del peruano Luis Banchero Rossi, a través de una creciente diversificación empresarial como resultado de detectar las oportunidades que se presentaron y por lo consiguiente sus empresas contribuyeron en forma positiva al PIB del país.

REFERENCIAS

Aranibar, E. R., Villacencio, E. M., Tantaleón, F. J., Ríos, K. J., y Zanabria, L. C. (2022). Creatividad en el Desarrollo Empresarial desde un Análisis Teórico. *Comunicación*. http://dx.doi.org/10.33595/2226-1478.13.4.780

Arévalo, A. (1995). *Historia y fundamentos de la pesquería en el Perú.*

Banchero, L. (1968, ed 1972). *Youtube*. https://www.youtube.com/watch?v=JD3Jxg-T4w4

Brundenius, C. (1973). *The rise and fall of the Peruvian fishmeal industry. Instant Research on Peace and Violence 3*.

Bornat, Joanna (2008). Biographical methods. In: Alasuutari, Pertti; Bickman, Leonard and Brannen, Julia.

eds. The Sage Handbook of Social Research Methods. London, UK: Sage, pp. 344–356.

Catacora, L. C. (2022). Capacidades empresariales para el éxito de los emprendimiento: Caso de estudiantes emprendedores. *Revista científica Convergencia Empresarial,8(1)*, 18-30. https://revistas.upt.edu.pe/ojs/index.php/ce/article/view/644/643

Colchado, O. (2011). *Hombres de mar.* Alfaguara.

Córdova.D. (2010). *Luis Banchero Rossi .En C.Pedro(compilado).* Universidad de Ciencias Aplicadas. http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/us/

Dávila, L. (2020). Representaciones discursivas de el caso Banchero. [*Tesis para Magister*]*(Lima),13(17)*. https://doi.org/10.15381/tesis.v13i17.19621

Dávila, L. (2021). *Entre la ficción y la dicción: El caso Banchero de Guillermo Thorndike* .

Delfín, F. L., y Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento y Gestión,(40)*. https://doi.org/10.14482/pege.40.8810

Dolores, E., Huerta, I. R., Salazar, J. F., Valdivia, M., y Hernández, M. (2022). Desarrollo de las capacidades empresariales: influencia en el crecimiento económico de las MiPyMEs mexicanas. *In revista &Negocios*, 1(14). https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/4988/6664

Dolores, E., Salazar, J., y Mora, I. (2021). Las capacidades empresariales y sus efectos en el crecimiento de las utilidades financieras en las mipymes mexicanas. *Universidad, Ciencia y Tecnología,25(111)*.

Enrique, C., y Sierralta, X. (2020). *El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú (Trabajo de investigación).*

Food and Agriculture Organitation Of the United Nations [FAO]. (2004). *Guía Metodológica de Sistematización.* Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Fundación Educación para el Desarrollo. (2009). *Guía para la Sistematización de Experiencias Innovadoras.* Tarija: Autapo.

Galván, A., García, F., y Serna, J. A. (2017). Estrategia de diversificación empresarial en México: un análisis de valor. *Revista Venezolana de Gerencia,22(79)*. https://www.redalyc.org/journal/290/29055964003/html/

Gerber, M. (1997). *El mito del emprendedor.* Barcelona: Paidós.

Gonzáles M., J. J., Alberto, C., y Leonardo, F. (2010). Caracterización emprendedora de los empresarios en los valles de Tundama y Sugamuxi. Boyacá (Colombia). *Pensamiento &Gestión,(29)*. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1657-62762010000200008&lng=e&nrm=iso&tlng=es

Hernández, R.(2003)Metodología de la investigación https://doi.org/10.18800/anthropologica.202001.012

Hurtado, J. (1 de enero de 2012). El gran capitán: Luis Banchero Rossi. *Correo*. https://inmigracionsigloxix.blogspot.com/2012/01/homenaje-luis-banchero-rossi.html

Jiménez, C. R., Farfán, R., Zeta, A., More, J. P., y Atoche, C. A. (2021). Emprendimientos y emprendedores en un contexto peruano. *Cultura, comunicación y desarrollo,6(2)*. https://rccd.ucf.edu.cu/index.php/aes/article/view/290

León, J. (2018). Emprendimiento de negocios propios en el Perú: el rol de los factores sociodemográficos personales a nivel de departamentos. *Estudios gerenciales,34(146)*. https://doi.org/10.18046/j.estger.2018.146.2810

Martínez, G., y Espinosa, A. (2017). Construcción de capacidades empresariales y tecnológicas. El caso de una pequeña empresa mexicana technology push. *Economia y desarrollo,158(2)*. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425554493008

Mendoza, J. J., Gema, M., y Parrales, M. L. (2021). Desarrollo empresarial de las MYPYMES ecuatorianas: su evolución 2015-2020. *Revista Publicando,8(31)*. https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2253

Meyer, M., Milgrom, P., y Roberts, J. (1992). Organizational prospects, influence costs, and ownership changes. *Journal of Economics and Management Strategy,1(1)*. https://doi.org/10.1111/j.1430-9134.1992.00009.x

Natividad, G. A. (2020). *Diversificacion en el Perú: Una descripción cuantitativa* .

Peñaranda, L., y Acacio, J. (2023). Fortalecimiento de las capacidades empresariales en cadenas productivas de gastronomía y moda en Colombia. *Criterio libre,21(28)*. https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2023v21n38.9570

Rossi, Benito. 2011. La pesca en el Perú. Remembranzas de una vida en la industria 1955-2005. Lima: QG Editores.

Sánchez , J. C., Gutiérrez, A., Carballo, T., Quintana, R., y Caggiano, V. (2010). El emprendedor desde el enfoque de la economía positiva. *INFAD,Revista de*

psicología,1(1), 35-42. Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/3498/349832324003.pdf

Seminario, B. (2015). El desarrollo de la economía peruana en la era Moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700. Lima: Universidad del Pacífico.

Schumpeter, J. (1950). *The Future of Private Enterprise in the Face of Modern Socialistic Tendencies,*.

Throd, R., y Bertram, G. (1988). *El auge de la harina de pescado y su final. Perú: 1890-1977.Crecimiento y política en una economía abierta.* Universidad del Pacífico.

Throndike, A. (2019). *El caso Banchero.* Planeta.

Torres Torres, A., y Ayax Torres, L. (2019). *Crimen perfecto y juicio insólito, el caso Banchero.* Caja negra. www.editorialcajanegra.com.pe

Yancari, J., Mamani, Á., y Salgado, L. (2022). Tamaño de empresa y acceso al crédito a través del sistema financiero en Perú. *Quipukamayoc,30(62)*. http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v30i62.22866

Wong, D. y Hernández, H. (2021). Luis Banchero Rossi (1955-1972), the best entrepreneur in Peru's fishmeal industry: market governance, social capital, and embeddedness. Journal of Evolutionary Studies in Business,6(2). doi.org/10.1344/jesb2021.1. j095