



Izquierda: el Ing. Kelly Ponce Martínez, Alcalde de Yauyos con Dora Rodríguez, Subprefecta de la provincia de Yauyos, y otras autoridades y vecinos de esa provincia. PRENSA NACIONAL estuvo presente en los actos del 182° Aniversario de Yauyos, el pasado 4 de Agosto, y analizamos su problemática de primera mano.

Derecha y abajo: el Alcalde Ponce Martínez, quien se ha propuesto sacar a Yauyos del abandono en que se encontraba.



## Provincia de Yauyos progresa con el Ing. Kelly Ponce Martínez en la Alcaldía

El Alcalde Provincial de Yauyos, Ing. Kelly Ponce Martínez, viene superando graves escollos en su gestión, tras recibir de su antecesor un Municipio caótico y sumido en deudas. Lo primero que ha tenido que lograr, dice, es recuperar la confianza de la gente, que cansada del anterior alcalde había dejado de pagar los arbitrios.

Con las escasas ren-

tas que tiene Yauyos (50,000 por el Foncomún, de los cuales 20 mil están comprometidos en pagar maquinaria china que le vendió Fujimori a la provincia, y 13 mil para gastos corrientes), Ponce Martínez se esmera en solucionar lo más urgente.

Pero dentro de sus planes está la renovación integral de las instalaciones de agua y desagüe, para lo cual se hace el perfil correspondiente. También se elabora el

plano catastral urbano o plano de desarrollo urbano, con la participación de la comunidad.

La construcción de la carretera de la capital de Yauyos con la zona noroeste de la provincia (Yauyos-Portachuelo-Ayaviri-Huampara) es otra de sus preocupaciones. El trazo ya fue inaugurado el 11 de julio en presencia de las autoridades.

En la Municipalidad se ha abierto un «Libro de Oro» para que los yauyinos que quieran colaborar con cilindros de petróleo para las obras de la carretera así lo consignen.

El Alcalde de Yauyos dijo también que por mandato de la Ley Orgánica de Municipalidades se debe constituir el Primer Concejo de Coordinación provincial, para elaborar el Plan estratégico Concertado de Desarrollo del distrito Capital-Yauyos.

En este Concejo de Coordinación provincial tendrán participación el Concejo Mu-

nicipal en pleno, representantes de las instituciones intersectoriales: Salud, Educación, Cultura, Agricultura, las organizaciones de base de padres de familia, profesores, barrios, gobernación y juzgado de paz. También un representante de la Comunidad Campesina y otras instituciones existentes en el distrito de Yauyos, Auquicha, Auco, Puente Auco y Magdalena del Río.

### APOYO AL PROYECTO PLATANAL

Yauyos apoya decididamente la ejecución del Proyecto Platanal, un ambicioso proyecto energético y de irrigación que se ha propuesto ejecutar un consorcio privado en las provincias de Yauyos, Cañete y Chincha.

El Alcalde Kelly Ponce Martínez dijo que 'pel personalmente ha dialogado con el Ing. Renzo Valentino, gerente del proyecto, y que incluso recientemente llevó a Cañete un pronunciamiento de los alcaldes yauyinos en favor del proyecto.

Dijo que en la reunión realizada en Cañete se dio lectura al proyecto de respaldo, y todos estuvieron de acuerdo, pero que una vez que pasó para la revisión de los alcaldes de Tomas, Vites y Cotahuasi, se ha puesto a dormir.

Según sabe PRENSA NACIONAL el proyecto ha tenido dificultades debido a que un ex Alcalde de Lunahuaná empezó a sabotearlo creando invasiones de las tierras que supuestamente se iban a beneficiar con la irrigación.

Sería interesante que el Ing. Valentino y los demás ejecutivos del Proyecto Platanal informen detalladamente acerca de la situación actual, pues ya suficientemente se ha informado respecto a los grandes beneficios que podría generar tanto en generación de energía como en la incorporación de nuevas tierras para el agro. Esperaremos.



El Alcalde con el párroco de Yauyos, y el Ing. Juan Manuel Tejada Campos, Jefe Zonal de Pronamachcs



El Alcalde de Yauyos ha logrado conquistar la confianza y el respaldo de los tres barrios yauyinos. Aquí en la fiesta popular del Aniversario.

## Lobatón pone orden en Distrito Rimense

Pese a haber recibido un balance «bamba» de su antecesora, la ex Alcaldesa Gloria Jaramillo, el actual alcalde del Rimac, Luis Lobatón Donayre, se encuentra empeñado en rescatar la imagen turística del distrito bajo pontino.

La ex Alcaldesa Jaramillo, quien no pierde ocasión en hacerle la vida difícil, puso en el balance cuentas por cobrar hasta por cerca de 22 millones de soles, pero se trataba de tributos incobrables a iglesias, centros educativos y la propia municipalidad. Todo un

fraude que Lobatón se ha echado al hombro, decidido a encauzar las perspectivas del Rimac hacia los tiempos modernos.

Lobatón ya ha tomado el pulso de la administración, y cree que podrá superar los problemas. El trabajo actual está en equilibrar la administración, cambiar la parte administrativa, y desarrollar una campaña para que los vecinos paguen puntualmente sus tributos.

El Alcalde de UN no es partidario de las amnistías, porque premian la morosidad, pero ha tenido que aplicarlas

*Lobatón dirigiendo personalmente los trabajos de limpieza en el Rimac.*



El Alcalde Lobatón el día de su juramentación con la lideresa Lourdes Flores. Arriba dialogando con PRENSA NACIONAL



para superar la falta de fondos.

Lobatón se esmera por darle mejor limpieza a este distrito popular de Lima. En la primera campaña de limpieza se recogieron 30 toneladas de residuos sólidos y 5 mil metros cúbicos de desmonte.

Los municipios de Carabaylo, Comas y Surquillo apoyaron la limpieza con ca-

miones, volquetes y cargadores frontales. «Cambiemos la pinta del Rimac» fue el lema de la campaña.

La seguridad ciudadana es otro de los puntos neurálgicos, y con la ayuda de la empresa privada, especialmente la Corporación J.R. Lindley (Inca Kola) se ha podido establecer una central de radio para el servicio de sere-

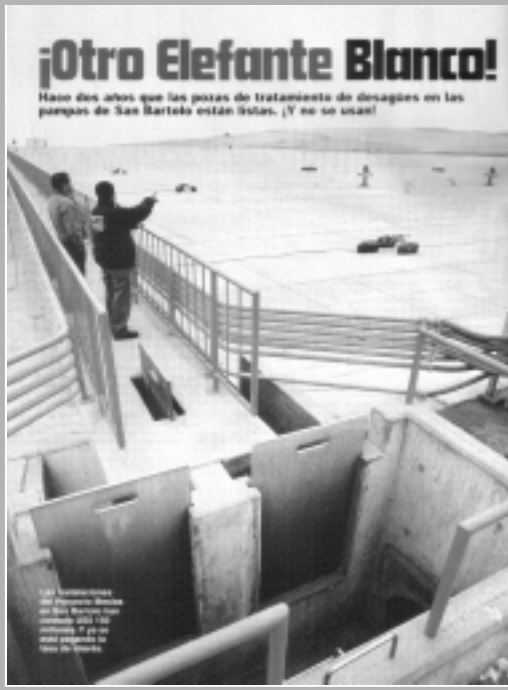
nazgo. Pero un problema más complejo es el de los solares en proceso de destrucción, que comprende la zona histórica del Rimac, y en el cual se trabaja con ahinco.

Con el apoyo de una serie de organismos está buscando soluciones inmediatas. Paralelamente se ha incentivado la práctica del deporte en AA.HH. y colegios.

También se lidia con el problema de la drogadicción, y con el apoyo de la PNP ya se observan mejoras.

Mucho está haciendo Lobatón en el Rimac. Estamos seguros que en poco tiempo cambiará la imagen, y que en futuras ediciones podremos informar de esos logros.





**¡Otro Elefante Blanco!**

Hace diez años que las pozas de tratamiento de desechos en las pampas de San Bartolo están listas. ¿Y no se usan!

COMPLETANDO LA INFORMACIÓN...

Lo que «Caretas» no ha dicho de «Mesías»

En su edición 1783, la revista «Caretas» informó muy oronda que en las pampas de San Bartolo Sedapal ha construido un elefante blanco a un costo de 150 millones de soles, y sibilinamente le echa la culpa de que dicho proyecto no prospere al actual alcalde de Lurín José Luis Ayllón (no Ayón), por no dar pase a un ducto de rebose hacia el río Lurín.

Dice también que el Gerente de Sedapal, Pablo García, «tiene programado arrancar el proyecto en octubre».

Evidentemente tal despliegue solo puede entenderse teniendo en cuenta los intereses de Sedapal, y resulta extraño -falta de reflejos- que el alcalde Ayllón no haya aclarado nada, pues él no es culpable de nada, pues heredó el problema de su antecesor Oswaldo Weberhofer Vildoso.

Resulta que cuando se dieron los primeros pasos del Proyecto Mesías, que lleva las aguas negras del cono sur para ser tratadas en pozas de oxidación, el Alcalde Weberhofer dio su

consentimiento, pero ante la protesta de los vecinos del poblado José Gálvez, vecinos a donde iba a desembocar el ducto de rebose, tuvo que dar marcha atrás y ponerse de lado de la población.

Como Weberhofer pretendía reelegirse, fue más allá: se solidarizó con un juicio iniciado contra Sedapal, el mismo que ha caminado en casi todas las instancias en el Poder Judicial, con cierta mala fortuna para Sedapal.

Lo que pasa es que tanto a sedapal como a la Municipalidad les ha faltado una buena política de comunicaciones, para explicar a la población que las aguas no son nocivas ni despedirán malos olores.

En la nota de «Caretas» también se dice que la opción de derivar las aguas al río Lurín se hizo porque Vladimiro Montesinos se opuso a que se construyera un ducto submarino hacia Playa Arica. Eso es cierto, pero además hay que tomar en cuenta que el ducto es necesario porque ya no hay muchas pampas que irrigar en san Bartolo.

Resulta que una mafia de constructores ha comprado extensos lotes de esa pampa con propósitos

de urbanizarlos, y no necesariamente para sembrar panllevar como se pensaba al principio.

La zona de Lurín se ha convertido últimamente en un apetecible botín de las constructoras, amenazando gravemente su ecología.

El Alcalde Ayllón Mini y sus regidores están obligados a aclarar este problema, y definir si el ducto de rebose representa o no un peligro sanitario para la población de José Gálvez. Y si el Alcalde no puede, o no quiere, quien debe hacerlo es el autollamado Teniente Alcalde, Gustavo Espinoza, regidor del Apra, de quien se dice que no le tiembla la mano cuando se enfrenta con periodistas.

¿Le temblará sin embargo la mano para enfrentarse a las mafias que han hecho de San Bartolo un feudo? ¿O quizás también el Alcalde y sus regidores tendrán sus tierras por allí, lo cual facilitaría que se autorice el rebose hacia el Puente Lurín?

De cualquier modo. Si el rebose llega al Puente, no hay seguridad de que los olores de los chicharros resulten tan sabrosos teniendo al lado un rebose de aguas sospechosas que les haga competencia.

QUE TODOS PAGUEN EL SOAT

El Alcalde de La Molina dio la iniciativa de pagar con fondos de su municipio el SOAT de bomberos y patrulleros que operan en su distrito, pero nadie siguió su ejemplo. Por eso es que siguen circulando por las calles cientos de unidades oficiales, incluso de parlamentarios, que no tienen la calcomanía del SOAT, es decir que no son responsables de los choques o víctimas que puedan causar. ¿Cómo hablar de formalidad cuando el Estado evade dar el ejemplo de formalización?

SAN MARTÍN CONTROLA GASES TÓXICOS

Está muy bien que San Martín de Porres haya iniciado una campaña de control de gases tóxicos en los vehículos que contaminan el medio ambiente. El Alcalde Lucio Campos dijo a PRENSA NACIONAL que se trata de un Plan Piloto, acorde con la Ley de Municipalidades. Ya se ha impuesto más de un millar de papeletas a los infractores, de las cuales el 80 por ciento ya han sido regularizadas o pagadas. Informaremos más sobre el particular.

LINCE VA PARA EL DESARROLLO

Así lo afirmó a PRENSA NACIONAL el Alcalde César Darío Gonzáles Arribasplata, quien tiene a su favor el dinamismo juvenil que lo anima pues es el alcalde más joven que tiene Lince en medio siglo. Ha recibido la municipalidad con un déficit de 33 millones de soles, y en 7 meses de gestión ya ha rebatido la tercera parte. Gonzáles, cuya familia hace más de 70 años se dedica a la labor social en la Clínica Gonzáles, ha impuesto un manejo empresarial en la Municipalidad. Informaremos más.

MITMA PRESIDE CANILLITAS DEL AEROPUERTO

Bartolomé Simón Mitma es el nuevo Secretario General del Sindicato de Expendedores de Diarios Revistas y Loterías del Aeropuerto Jorge Chávez. Lo acompañan Evarista Espinoza

prensaedil@hotmail.com

# PRENSA

El Periódico de las Municipalidades

# edil

Saldívar, Timoteo Quispe Huamán, Aquila Trujillo Rondán, Christian Nájera Milla, Yanina Oncoy Trujillo, Felicitas Cárdenas Huilca, Percy Quispe Julián, Ángel Flores Prado, Eleuterio Gómez Paulino y Erminia Ordóñez Pisco. Felicitaciones.

AGAPITO PRESIDE FRENTE DE CHILCA

Nuestro colaborador Teodoro Agapito Ayala es el flamante Presidente del Frente Único de Defensa de los Intereses de Chilca - Cañete (FUDICH), que tiene una ardua labor para enfrentar a los poderosos intereses que se han apropiado de extensos terrenos en ese distrito. La misión, según nos ha dicho, es recuperar cada centímetro de tierra que haya sido entregado en forma ilegal. Se vienen horas de lucha contra esta mafia. Acompañan a Agapito: Valeria Camacho Avalos, Enrique Huapaya Cuya, Margarita Caycho Cayetano de Núñez, Francisco Ramos Huambachano, José Antonio Bazán Díaz, Pedro Lucio Camacho Francia y Juan Félix García Ramos. Suerte y cuentan con todo nuestro apoyo.

PRIMERA REVOCATORIA SERÁ EN CHAO

En gran forma y brillante estilo se ha ganado la primera revocatoria del cargo de Alcalde del burgomaestre de Chao (Virú), quien para echarse algunos miles de soles al bolsillo inventó un viaje a Hungría, y la supuesta donación de ambulancias y financiamiento para construir un gigantesco estadio. Nada era cierto, y ahora el pueblo lo quiere linchar. Es aprista.

TURISMO MUNICIPAL

El turismo está de moda entre alcaldes y regidores de todo el país. Cuando no es un

evento al extranjero, no faltan ocasiones para irse de paseo a Lima o a alguna provincia, previo pago naturalmente de viáticos y cuotas de inscripción a entidades y personas que se han especializado en convocar seminarios y congresos «nacionales» por quitame estas pajas. Ya se anuncia un Congreso Nacional Extraordinario de la AMPE del 8 al 10 de Octubre en Cusco, otro solo para Regidores el 18 y 19 de Setiembre en Huancayo, y una Octava Asamblea de Alcaldes en Lunahuana-Cañete para abordar el Plan Piloto de Descentralización de FONCODES. Fresquitos están los congresos de la AMPE en Lima y de ANADIS-PERÚ también en Lima, y todo es plata, plata y más plata, que más bien debería ser dedicada a hacer obras y no a viajes improductivos.

¡TAMBIÉN LAS SECRETARIAS...

Como si lo anterior no bastara, también se está organizando un «Encuentro Nacional de Secretarías y Asistentes Municipales» del 3 al 4 de Octubre. Es decir, hasta el último pinche de los municipios ya tiene su Congreso ¿Quién lucra con este cuento? ¿Qué intereses se esconden detrás de esta epidemia de «congresitos». Todo indica que hay parte política... y parte crematística. Ojo alcaldes no sigan siendo víctimas de este cuentazo. Ya hace un tiempo se tuvo que meter en cana a unos organizadores de «congresos bamba». ¿Otra vez Andrés?

EL CUENTO DEL TROFEO

Otro cuento que está muy en boga es el del trofeo «a la Calidad y la excelencia Municipal» que determinadas «organizaciones periodísticas» otorgan a alcaldes incautos que creen que un «premio» de ese tipo puede reemplazar la falta de verdadera popularidad. Hay que ser bien caído del palto para

caer en el cuento, que se repite año tras año a la vista y paciencia de todos. La última víctima de esta «premiación» ha sido el Alcalde de El Agustino, Víctor Salcedo Ríos, a quien sinceramente compadecemos. ¿Cuánto le cobraron amigo Salcedo?

HERESI EN LIMA, MORENO EN EL CALLAO

Salvador Heresi, Alcalde de San Miguel, fue elegido como Secretario General PPC en Lima, y Félix Moreno de

Carmen de la Legua con igual cargo en el Callao. Ambos son jóvenes e innovadores, y estamos seguros que harán un buen papel. Le hemos pedido una entrevista a Heresi hace varios días, pero al parecer su gente de prensa camina muy lentita o no quiere nada con la buena prensa. De todos modos le deseamos el mejor de los éxitos, como dice la trillada fórmula. En cuanto a Moreno, tenemos que destacar sus esfuerzos en el plano social, como el haber rebajado a tres soles el precio de las ecografías. Sigán adelante.



EN SAN MIGUEL INSTALAN PATRULLA URBANA JUVENIL

Jóvenes colaborarán con el Serenazgo en acciones

cívicas en beneficio de los vecinos

La Municipalidad de San Miguel presentó este miércoles 14 de mayo a su Brigada Juvenil de Seguridad. Este novedoso equipo de trabajo está conformado por 40 menores de edad, jóvenes que, tras pasar años de sus vidas en la calle, han sido rehabilitados y devueltos a la ciudadanía para cooperar en labores de acción cívica en el distrito, en beneficio de la comunidad.

El objetivo del programa es incentivar a estos jóvenes a utilizar su tiempo libre en realizar trabajos constructivos a favor de su vecindario, de manera tal que cualquier tipo de acción ilícita quede totalmente desterrada de sus actividades.

En la ceremonia, que contó con la presencia del alcalde de San Miguel, Salvador Heresi, se presentó públicamente al remozado Serenazgo del distrito. El equipo cuenta con 190 nuevos efectivos. En la evaluación de este nuevo personal, además de la aptitud física, se tuvo en cuenta el factor psicológico.

Alcalde de Surquillo trabaja por la niñez

Gustavo Sierra, reelecto alcalde de Surquillo, viene poniendo especial énfasis en su segunda gestión en la niñez y la seguridad ciudadana, así como en el ordenamiento del comercio ambulatorio.

Llamado popularmente «Chicago Chico» por la proliferación de delincuentes en algunos sectores, Surquillo es hoy, sin embargo, un distrito que se urbaniza y moderniza aceleradamente. El sector noroeste, que comprende el Conjunto Dammert Muelle, un flamante conjunto de vivienda policial, y un programa vinculado a «Mi Vivienda» es el de más explosivo crecimiento.

Pero evidentemente «Chicago Chico» toda vía existe, con sus problemas de drogadicción e inseguridad. Por eso es que los vecinos reclaman a Sierra en todos los tonos que ponga mayor énfasis en ampliar el servicio de serenazgo, que debe acudir oportunamente ante los llamados del vecino.

En sus frecuentes diálogos con los población (Sierra es un alcalde bien hablado, y humanista, y que pinta las paredes con lemas optimistas) el Alcalde Sierra se ha comprometido a ampliar los servicios de seguridad ciudadana lo que más pueda, según los recursos ediles. También ha intensificado sus programas para encauzar a los pandilleros que existen en el distrito hacia el camino del buen comportamiento. Ya ha conseguido buenos resultados.

Queda pendiente un diálogo con este Alcalde que destaque entre los burgomaestres limeños que lidian directamente con los problemas. Sierra no le quita el cuerpo a nada.



Escenas de la vida diaria en Surquillo. Arriba: El Alcalde Gustavo Sierra con niños del

distrito, abajo, las unidades del serenazgo desfilando en el reciente aniversario distrital, y personal de serenazgo apoyado por la policía capturando indeseables. Pero falta mucho más.

# SE LLAMABA LUIS BANCHERO

## Crónica sobre un Hombre de Empresa

Rescatamos un texto olvidado sobre un Capitán de Empresa que murió tempranamente luego de vivir como un huracán.

(Rescatado de Internet, página web: <http://www.lista-oannes.rcp.net.pe/luiban01.htm>)

Se llamaba Luis Banchemo Rossi y fue, para muchos, el más grande empresario que ha tenido el Perú. El 1ro de enero de 1972, Banchemo murió asesinado en su propia residencia de Chacacayo, en circunstancias aún no totalmente aclaradas. De entonces acá, su nombre empezó a ser leyenda.

Luis Banchemo Rossi fue, en su tiempo, el huracán que sacudió la inmemorial modorra de los negocios. Hecho y forjado a fuerza de su talento y de su audacia, Banchemo desbordó fronteras, se resistió a ser maniquí de otros intereses que no fueran los suyos, y en el duro y frío mundo de las finanzas compitió de igual a igual con los especuladores de Hamburgo y Wall Street, buscando siempre nuevas posibilidades, mejores horizontes.

La vida de Banchemo es, para todo aquel que se interese en los negocios, un libro abierto y una lección permanente. No fue un empresario clásico sino un revolucionario. Jugó en grande, y ganó y perdió en grande; se movió en los más altos y en los más bajos estratos de la sociedad de su tiempo, y siendo halagado como pocos, también como pocos fue satanizado y envidiado.

Quienes lo conocieron de cerca dicen, generalmente, que fue un hombre bueno. Pueden dar fe de ese testimonio las lágrimas que a su muerte se vertieron, por parte de miles de humildes pescadores que constituyeron su ejército privado.

En el Perú, antes de él, murió más de un poderoso, inclusive capitanes de imperios económicos, pero jamás ni un hombre del pueblo derramó una lágrima gratuita.

¿Qué hizo de Banchemo un Capitán de empresa diferente? ¿Por qué rompió los moldes que año tras año, década tras década, habían incubado otros gerentes, directores o presidentes de directorio que creían a pie juntillas en el axioma de que capital y trabajo

tienen polos opuestos? ¿Se debe quizás a su sangre genovesa, de esa estirpe de aventureros que como Colón descubrieron nuevos mundos? ¿Habría que atribuirlo quizás a su cuna provinciana, que desde la lejana Tacna lo impulsó a demostrar lo mucho que valía? ¿O fue su áspero y singular trato con esa masa miserable pero esperanzada a la que desde su primera empresa supo interpretar como pocos en su derecho a ganarse un pan en la misma proporción que lo creaban para otros?

Fue eso y mucho más.

¿O acaso no puso Banchemo los colores de Italia en sus muchas naves que conquistaban para Perú una nueva región natural -el mar- que a partir de él ya figura en los mapas? ¿O no fue en Tacna donde abrió el primer diario del imperio periodístico que quiso formar? ¿O no fue para Chacalla, Chiroca o Charol, los rudos capitanes de sus lanchas, algo más que un patrón?

- ¿Cómo están los muchachos?-. Preguntaba Banchemo dirigiéndose a Chacalla, que lo había abordado al final de una ceremonia en el Callao, en medio de ministros de la época velasquista, funcionarios y otras personalidades oficiales. «Recordándolo siempre, don Lucho», le había respondido Chacalla.

Luis Banchemo Rossi fue hablando con toda justicia, el primer empresario moderno que tuvo el Perú. El primero que supo visualizar, y aprovechar en parte, el inmenso potencial que guarda nuestro mar: el primero en dejar el escritorio y escoger como escenario de sus triunfos y agonías el muelle, la pampa, la larga carretera, en una lucha permanente contra el reloj.

Su identificación con el mar no fue cosa de un día. Fue un largo proceso cuyas raíces hay que rastrear, de seguro, en sus años formativos de la Universidad de Trujillo.

*El jabón era maloliente y blando; su color negro no invitaba a lavarse con él. ¿Me lo regalas? preguntó Lucho Banchemo a su primo Mario Rossi, interesándose en el resultado de sus prácticas de química. «Claro llévate» fue la respuesta, sin imaginarse para que lo quería.*

Había una aguda escasez de jabón no solo en Trujillo sino en el resto del país. Era el año 1946 y Banchemo cursaba el primer año de Ingeniería Química en la universidad norteña. Habiendo vendido el jabón de las prácticas de su primo, que se encontraba más adelantado en la misma materia, Banchemo vio el negocio y pidió mas. Parte de la casa de su tío en Trujillo se convirtió de pronto en una mini-fábrica en la cual humeaban la soda cáustica y el sebo; una vez solidificada el rústico jabón era cortado con una guillotina hecha de cuerdas de guitarra, y Lucho se encargaba de convertirlo en dinero vendiéndolo a la bodega de los chinos.

- Alicia, en este país la plata está botada, solo hay que recogerla, si solo me lo dejaran hacer...- Se lo decía a su prima Alicia Rossi en esos años aurales. Buscaba definirse en los negocios, soñaba con mil ideas, desde poner una cadena de lavanderías o dedicarse al contrabando fronterizo. Ella le instaba a pensar en grande: «Algun día, Lucho, vendrán a proponértelo todo» le decía; y él contestaba: «No puedo esperar, no puedo esperar» Banchemo encontró su camino tras una búsqueda penosa.

Es posible que todo empresario empiece así, viendo el amplio panorama de la oferta y la demanda, decidiéndose al cabo de 100 opciones por algo específico. No habría tenido tiempo entonces de averiguar que en el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española en su primera acepción de «empresa» -que remite al latín «in-prehensa», la define como «acción ardua y dificultosa que valerosamente comienza»

Formar empresa en el Perú, sobre todo es una acción verdaderamente dificultosa y hay que tener valor para abordarla. Así fue antes, y así lo es hoy. Para ser empresario hay que ser arriesgado y, si uno quiere tener éxito pronto, hay que ser también audaz. Hay que tener talento y una innata capacidad para el trabajo. Y aparte, una imprescindible capacidad de valorar el bien y el mal, de saber la verdad de los demás, sean amigos o adversarios. Hay que tener también sentido de lo factible. Ir bordeando dificultosamente entre el camino seguro de lo posible y el abismo del sueño o de la fábula. «Cada cosa a su tiempo»



Este artículo ganó el Premio Nacional de Periodismo 1986

Banchemo, gran capitán de la pesca, fue un hombre de especiales características. Fue el primero que hizo producir el mar a cien por hora, cada negocio que emprendía era un éxito seguro. Siempre apurado, siempre innovando y buscando soluciones. La vida se le fue en trágicas circunstancias aún no totalmente esclarecidas.

también podría ser uno de los mandamientos que guíen la acción del empresario.

«Hay que llevarlo a donde tenga un mejor precio». Con esta enfática frase se inició en el comercio de alcohol. Del pequeño comercio que tenía su prima Alicia hizo una distribución en grande, llevándolo inclusive en cilindros hasta Puno y las serranías de Trujillo, Huancayo y Arequipa. Banchemo y un ayudante cargaban los cilindros en Laredo sobre una crujiente camioneta, desaparecían un día o dos, y volvían cargados de billetes. En poco tiempo agotó las existencias de alcohol de la entonces gran hacienda trujillana.

Otra de las cualidades que forjan a un empresario es la constancia, el no desanimarse ante la adversidad, e inclusive sacar partido de ella. La crucial diferencia entre el éxito y el fracaso, quizás se encuentra en este minuto aparentemente perdido que pone a prueba la paciencia, y atiza la rebeldía.

- Cuando yo vendía alcohol en las haciendas de la sierra, a veces tropezaba con un japonés que me hacía esperar dos horas bajo el sol antes de abrir su tambo. Mientras sudaba bajo el sol me preguntaba cual sería la mejor manera de joderlo, ¿Y sabes cual era? - No. - Venderle el doble de alcohol y más caro. Se lo decía el propio Banchemo a Carlos Sotomayor, con quien viajaba por los años sesenta por los países de Europa buscando compradores para la harina de pescado peruana que era entonces de una feroz lucha especulativa internacional.

Tras la aventura del jabón y su exitosa incursión en el negocio de alcohol, Banchemo puso los ojos en otro subproducto de Laredo: La melaza. Le resultó difícil creer que no tuviera aplicación práctica, hasta que el administrador de la hacienda, Isidoro Loebl, de regreso de un viaje a los Estados Unidos, le dijo que allá se utilizaba como alimento de ganado mezclada con el forraje.

Fue la revelación que necesitaba, y Lucho Banchemo se metió de lleno en la empresa. Tras las primeras experiencias exitosas, en las que comprobó que nada engordaba mejor a las reses que la chala, la alfalfa o las corontas de maíz mezcladas con melaza. Formó Productos y Forrajes, en sociedad con su prima Alicia. Los pozos de melaza de Laredo quedaron al



poco tiempo vacíos, y con ello surgió su fama de vendedor.

- Ha vendido piedras-. Lo decía Isidoro Loebl a un amigo, comentando los éxitos de Banchemo.

Ese amigo era Donald Proussman. En 1951 representaba Proussman a los desconocidos lubricantes «Kendall», cuya distribución había entregado en el norte a su amigo Carlos Manucci. En todo un año Manucci no había logrado vender más de tres mil galones, y estaba a la búsqueda de un hombre de empuje. Según Loebl, ese hombre era Banchemo.

Era 1952 y el joven Banchemo apenas si había cumplido los 22. La reunión con Manucci, Proussman y Fortunato Eleorraga, amigo de Banchemo, dio como resultado la conformación de Importadora Trujillo S.A. con un capital de 200 mil soles de esa época (hoy una verdadera fortuna).

Banchemo asumió el cargo de Director Gerente, pues con el Dr. Ignacio de la Riva, esposo de su prima Alicia, había cubierto 110 de las 200 acciones de la nueva empresa. Los lubricantes lo pusieron en camino de la pesca. Vendió «Kendall» como pocos, y a Chimbote, que después sería la meca de su imperio llegó precisamente vendiéndole «Kendall» a Coishco, la más importante envasadora de pescado en conserva, para la cual ya trabajaba su primo Mario.

- Yo no sirvo para depender. Quiero mi propio negocio-. Ante su rotundo éxito con los lubricantes Kendall -en 1954 solo en La Libertad había vendido 25 mil galones- Carlos Manucci le había propuesto que asumiera la gerencia de su negocio en Chiclayo, como base de operaciones para el resto del norte.

Las conservas de pescado eran, entonces, un rico filón. Durante un cuarto de siglo, la incipiente in-

### DETRÁS DE LA HISTORIA...



Este artículo, que en su momento constituyó para mí un lauro profesional, permaneció olvidado en el rincón de los recuerdos por muchos años. Solo se publicó una vez, en el diario «Ojo», por exigencias de un compromiso de concurso nacional que respeté escrupulosamente hasta hoy. El concurso había sido convocado por Empresa Periodística Nacional y por IPAE, el Instituto Peruano de Administración de Empresas, y el premio me fue entregado de manos de la propia hermana de Banchemo, doña Olga, en ceremonia realizada en el Crillon (arriba). Hace unos días, navegando por Internet, llegué a la página de Oannes, una organización privada vinculada a las actividades marítimas, y allí estaba mi viejo y triunfador artículo, aportado por el Ing. Eduardo Pastor, gran coleccionista de bibliografía del tema marítimo, según se informa.

Luego de la emoción inicial lo rescaté, lo revisé y liberé de omisiones sufridas durante la transcripción -involuntariamente estoy seguro- y agradecí a los responsables de Oannes, Francisco Jesús Miranda Avalos y Alejandro César Bazán Gatti.

Al revisar el texto me he dado cuenta de lo vigente que está, aún hoy, el problema del mar y lo significativa que fue la efímera vida de Luis Banchemo Rossi en la vida empresarial peruana, tan escasa de auténticos capitanes que defiendan la blanquiroja como dicen los aficionados al fútbol.

Cuando lo escribí quise que fuera un homenaje a un personaje admirable, a quien solo conocí después de muerto. Como redactor de LA PRENSA cubrí de principio a fin el proceso en el cual se juzgó a sus presuntos victimarios, y supe todo acerca de él. Ahora, con el permiso de EPENSA, tenedora de los derechos de esta nota, comparto mis experiencias con ustedes.

Luis Alberto Guerrero

dustria conservera había enlatado atunes y bonitos para consumo interno o la exportación. Desde 1947 se exportaba también harina de pescado.

Luis Banchemo Rossi ya tenía entre ceja y ceja el negocio del mar, y así se lo propuso a Manucci. ¡Ni hablar! -dijo el maduro empresario- ¡cualquier cosa menos eso!, recordando los dos descalabros que había sufrido con la pesca. Pero la insistencia y la fama de Banchemo, convencido de sus propias posibilidades, doblegaron la resistencia de Manucci quien accedió a poner su dinero. Nació así «Florida», con un 64 % de participación de Banchemo y de Ignacio de la Riva y un 36 % de accionariado por parte de Manucci. Banchemo empezaba su carrera hacia la cumbre.

Fue por esta época en que Banchemo conoció a Daniel Santos Castro, pescador propietario de tres lanchas, a quien en Chimbote más conocían como «Cara de Papa» el primero de una lista de amigos y conocidos que tendría en ese mundo rudo y violento al cual no eran ajenos inclusive algunos desadaptados. Banchemo, en efecto era un conocedor de la naturaleza humana, más de un ángel caído con intención de regenerarse con un trabajo honrado encontró cabida en las planillas de «Florida», y más tarde de las de «Humboldt», «Los Ferroles» y sus otras empresas, que acogerían a nombre y apellidos que antes solo figuraban en comisarías y juzgados.

El 22 de octubre de 1955 «Florida» empezó a producir, tras superar una serie de contratiempos. No era época de abundancia de bonito, la materia prima de la actividad conservera, pero a fuerza de habilidad y coraje había logrado asegurar su abastecimiento.

Pero su audacia, que incluía mejoras en los precios que pagaban las otras envasadoras, provocó la cólera de los viejos industriales. ¿Qué quería hacer este loco? ¿Pretendía acaso malograr el mercado?

*- Estos viejos cree que el negocio es producir poco y caro. Hay que hacer números: la mano de obra no llega al quince por ciento de los costos. Se debe producir más y pagar más; y sobre todo, trabajar todo el año, no detenerse nunca. Se lo decía a Juan Sagarvarría, quien trabajaba para Envasadora Chimbote y con quien había hecho buenas migas desde un principio, al punto de confesarse ante él en voz alta.*

Y es que un nuevo estilo de hacer empresa había llegado a Chimbote. El estilo de alguien que apuntaba más alto, que pretendía no solo vivir el momento sino proyectarse al mañana, que no podía estar tan distante. El secreto de Banchemo no era otro que trabajar agotadoramente, de sol a sol, y más allá. «La única forma de crear riqueza es trabajando» era su máxima; y al mismo tiempo que encauzaba «Florida» seguía manejando aun «Productos y Forrajes», tenía en traspaso el negocio de lubricantes y, cuando era necesario, cobraba inclusive sus facturas o compraba personalmente el pescado para alimentar las líneas de producción de su envasadora.

*- Y tú ¿no rezas?-. Le preguntaba a Sagarvarría, quien a su lado, sucio y con la barba crecida, lo acompañaba cayéndose de sueño en la primera misa matutina de una iglesia de Miraflores. Habían llegado de Chimbote para pasar el domingo en Lima, en uno de esos quincenales respiros que se daban, y lo primero que había hecho Banchemo era parar su camioneta, a las seis de la mañana, frente a la iglesia. Sagarvarría, que en camino había consumido media botella de whisky, no tuvo otra cosa que contestarle: «No puedo... se me siente el tufo».*

Es que el «estilo Banchemo» no desdenaba la diversión, cuando era necesaria. Hasta hoy se recuerda en el norte su duelo de tragos con el hacendado Carlos Aramburú, en el cual venció sin ser un bebedor de diaria práctica. O la vez que cerró el Mickey Mouse, el más famoso club nocturno del litoral peruano, para celebrar con sus pescadores la botadura de la segunda de sus grandes bolicheras. O cuando en su casa de Chacabayo reunía a poetas, compositores y otros conocidos, para matizar los negocios con un trago o un piscinazo. Banchemo había traído al mundo de los negocios el concepto de que quien trabaja a conciencia merece ser recompensado, e inclusive disculpado de sus pecadillos.

*- Lo que yo pregunto es: ¿Chiroca viene con anchoveta, verdad?; «Sí señor Banchemo». ¿Y hace tres viajes diarios, no es verdad?; «Sí señor Banchemo». ¿Y también trabajo los domingos? «Sí señor Banchemo». ¿Entonces tiene derecho a beberse unas cervezas de vez en cuando?; «Sí señor Banchemo». Le recriminaba a un empleado de Humboldt, que acudía con la noticia de que Chiroca embarcaba en su bolichera cajas de cerveza además de víveres.*

¿Estaba en estas actitudes el secreto de la productividad? En un mundo tan sui generis como el de la pesca, quizás. Y aunque Banchemo no hubiera conocido de teorías para estimular la producción, bien que lo lograba en cada una de sus empresas. La gente lo entendía, y trabajaba; y trataba de ser, el, no solo el mejor sino de reodearse de los mejores, de todo aquel que supiese hacer bien, y rápido, su propio trabajo. En

junio de 1956 Banchemo da otro gran paso: planea instalar su fábrica de harina. Forma la Compañía Industrial Pesquera del Pacífico Sur, de la mitad de cuyo capital es propietario. Su socio es Wilbur Ellis, un experimentado inversionista de la pesca industrial, propietario de otras fábricas en el litoral. Mas tarde le cambiara el nombre a «Pesquera Humboldt».

Fue por entonces que personalmente empieza a formar su equipo de pesca. Recluta a Lucho Barrera, a Angel Balazar, mas conocido como «Charol», a Manuel Guerrero Balazar, a quien mejor se identifica como «Chiroca»; todos ellos pescadores de leyenda. Surgen la «Roxana», la «Fiorina» y la «Marilú», bolicheras que se identificaban con los colores verde, blanco y rojo; y más tarde vendrían la «Ana María», la «Mariella» y la «Giuliana», bautizadas siempre con los nombres de sus sobrinas.

*- Esta lancha es de mi hijo. En el muelle del Callao, frente a la «Fiorina», habla doña Florentina Rossi Vda. de Banchemo. Su hijo le ha dicho que en el muelle tiene una lancha en la cual puede dar un paseo. Charol, quien le ha dicho que la bolichera es «de un señor Banchemo Rossi», le responde cortésmente: «Entonces esta lancha es también suya señora» y la hace subir para darle el paseo.*

Pero no todo iba a caminar bien. Hay momentos en que los socios no entienden las proyecciones, y no comparten las urgencias. Banchemo era uno de esos empresarios que no dejan para mañana lo que pueden hacer hoy. A su juicio, Wilbur Ellis marchaba lentamente, no daba paso a su iniciativa de duplicar la producción, instalar más fábricas en Chimbote y en el Callao, comprar nueva maquinaria, crecer, crecer. El empresario no vaciló en buscar nuevos negocios, y entabló negociaciones con el yugoeslavo-norteamericano Martin Bogdanovich, épico pesquero internacional, propietario de Star Kist, quien ya tenía participación importante en la industria nacional.

No se habían cumplido tres meses de que Humboldt operaba, cuando ya Banchemo formaba su tercera gran empresa de la pesca: Compañía Pesquera Los Ferroles, con un modesto capital de un millón doscientos mil soles. Su socio principal: Star Kist Peruana, pero siempre él controlando el negocio, como el gerente general, aunque Bogdanovich estaba representado por George Goglo en la presidencia del directorio.

A fines de 1957, «Los Ferroles» aumentaría su capital a diez millones de soles, mitad pagado y mitad en cartera, y pronto sería la fábrica más moderna del litoral. Humboldt entretanto se rezagaba, y llegó el momento de tomar una gran decisión.

*- Yo no nací para tener socios-. Se lo decía Banchemo a Juan Sagarvarría, en uno de esos instantes de confidencia. «No puedo continuar con Wilbur Ellis» decía, y la respuesta del amigo no se hizo esperar: «o vendes o compras». Eso pienso hacer -dijo él- y en el futuro donde veas mi nombre ten la seguridad de que soy el único dueño.*

En el interin Banchemo había asumido, a la muerte de su socio Carlos Manucci, el control total de «Florida». No fue una maniobra especulativa, sino simple y llanamente el resultado de la ignorancia de los deudos en relación a la perspectiva de los negocios del empresario fallecido.

Fue, en este caso, la viuda de Manucci quien cedió las acciones de su difunto marido en «Florida» por la ilusoria seguridad del plato de lentejas de los negocios de Kendall. El 30 de marzo de 1956, Laura Vega Vda. de Manucci trocó su participación legal en «Florida» (36 %), de lo que pronto sería el más grande imperio del mundo en materia de pesca, por el negocio de los lubricantes, que no tardaron en irse a pique sin una mano que los promoviera, y vendiera adecuadamente.

Ya como único dueño de «Florida», pues Banchemo también había cedido a su socio De La Riva su parte de Productos y Forrajes a cambio del resto de acciones de la envasadora de pescado, la segunda empresa de su género, después de Coishco y delante de otras cuarenta y cuatro más antiguas. El propio Lucho Banchemo luchaba el pescado en el muelle, garantizando la materia prima de la envasadora.

*- ¿Qué pasa muchachos? ¡Hablando se entiende la gente!-. Frente a un grupo de enardecidos pescadores que avanzaba amenazador en el muelle, Banchemo trataba de ganar terreno. Querían mejores precios y les habían dicho que Banchemo trataba de poner precios ruines, pese a los acuerdos logrados entre el Sindicato y armadores. «Yo no he puesto precio, ni siquiera*

*he hablado» dijo Banchemo a la masa, pidiéndoles traer al culpable. Y mientras el autor del infundio jugaba, Banchemo apaciguaba la protesta y compraba todo el pescado.*

Luego vinieron los tiempos difíciles. No sólo la anchoveta empezó a escasear sino que tuvo que vérselas con los especuladores internacionales de la harina, dueños y señores de un negocio en el cual el Perú solo había aportado la materia prima, colocando desordenadamente su producción. Tuvo que llegar el momento en que tenía que enfrentarse con Joaquín Peña, el hombre de Comergeral, que controlaba el comercio mundial de la harina.

*- Los peruanos le estamos estropeando el negocio, ¿verdad?-. Se lo decía Banchemo cara a cara a Peña, cuando este visitó Lima, desesperado por el ímpetu con que actuaban los pesqueros peruanos liderados por él. «Más o menos» fue la respuesta, a lo cual Banchemo replicó: «Más que menos». Los peruanos están arruinando el negocio a todo el mundo -tuvo que conceder Peña.*

Banchemo aprendía rápido. Un empresario tiene que asimilar lo bueno y lo malo, y de la confrontación con Peña sacó el mejor partido. Fueron días intensos en los cuales el magnate español pudo calibrar a Banchemo, y este a su vez a él.

*- He sido vendedor casi de todo. También soy ingeniero-. Así se definía Banchemo ante Peña en una de esas madrugadas insomnes, cuando el español le comentaba: «Me dicen que usted se ha hecho solo». «Tengo la impresión que llegará muy lejos -le decía- y prefiero que sea mi amigo». «Yo también lo prefiero» respondió Banchemo.*

Luis Banchemo fue un hombre sensitivo. Sólo así puede entenderse su aventura en el mundo periodístico. Hay quienes sostienen que fue porque quería ser Presidente, y sintiéndose ya dueño de un imperio económico quiso ser también dueño de un periódico, como lo eran Pedro Beltrán en «La Prensa» o Luis Miró Quesada en «El Comercio». Para entender esta etapa de la vida de Banchemo hay que recordar que en los años sesenta la propiedad de un periódico no era simplemente la propiedad de una empresa: era detentar un poder que escapaba, y superaba, la índole de cualquier otro negocio. Siguiendo su costumbre, Banchemo llamó a este empeño a quienes consideraba más capaces. Pero no tuvo en cuenta que, aún siendo capaces también podrían ser derrochadores.

El diario «Correo» nació modestamente en Tacna, con Raúl Villarán Pasquel como director. Este «genio» absolutista y temperamental había descollado como editor «prima-donna» de «Ultima Hora» y «Expreso» y a punta de escándalo y amarillismo se había encumbrado en el gris panorama del periodismo de su tiempo, con ampulosos titulares, despliegues gráficos inverosímiles y gastos astronómicos que desafiaban cualquier presupuesto. Aún el de Banchemo.

Banchemo editó su primer «Correo» en su ciudad natal, llevado evidentemente por la gratitud. Posiblemente fue cuando tuvo en sus manos el primer número, fresco de tinta y de actualidad, que prendió en él el gusanillo del periodismo, para planear, junto a la febril fantasía de Villarán, la más grande cadena periodística que el Perú tuvo: con aviones, con barcos, con teletipos instantáneos, rotativas, periodistas por docenas y una fábrica de las más elucubrantes primicias.

*- Raúl, he puesto una fortuna en sus manos. - Por eso mismo don Luis, le voy a pedir que no venga a «Correo» hasta que yo le avise. Era el principio del fin. «Correo» hacia agua, Villarán se aislaba, expulsaba en su temperamentalismo inclusive a los dueños. Era el más grande fracaso que Banchemo había experimentado jamás.*

¿Es acaso que fantasía y empresa no tienen un común denominador? Por lo menos en el caso de la relación Banchemo-Villarán no tuvo éxito, quizás porque el primero no entendía la especial forma de conseguir lectores (y hacer negocio) que tienen algunos periodistas, o porque a Villarán se le fue la mano, creyendo a Banchemo el mecenas omnipotente de todos sus desvarios. Fue, sin embargo, Raúl Villarán Pasquel quien hizo de Luis Banchemo su más rotunda semblanza humana.

*Era un jugador solitario. Casi un enfermo, que en ratos de pesadumbre golpeaba la mesa con los puños y blasfemaba. Despreciaba el dinero, y su desprecio también incluía a quienes lo codiciaban. Lo embriagaba el poder. Era duro, frío y también mezzuino, capaz de falsedad. Cargado de titubeos, sensual lleno de culpas.*

*Así como movía montañas para ayudar a un amigo también volví las espaldas para siempre. Villarán decía esto y mucho más en un «Memorandum Confidencial para un Juez Instructor» que escribió para el juez ad-hoc José Santos Chichizola, cuando se investigaba su muerte.*

Cuando vinieron los tiempos difíciles, Banchemo tuvo que poner en juego toda su capacidad. Ya había asumido el pleno control de Humboldt, habían nacido Pescamar y Astilleros Pisca, y para gobernar a todas las demás empresas había surgido Oyssa, una organización administrativa matriz, con un verdadero banco de cerebros. Banchemo tenía conciencia de que estaba sumergido en negocios muy grandes. «Así es la pesca» decía a Isidoro Loebl, a quien había reclutado para Oyssa junto a compañeros de otros tiempos. «Si ganas, ganas mucho; si pierdes, pierdes todo», sentenciaba.

*- A veces los nervios se me quiebran-. Confesaba Banchemo cuando le preguntaban «¿Como resistes?», y agregaba: «Debo inspirar confianza. Los bancos no prestan a los asustados».*

Las dificultades con la pesca lo orientaron a la diversificación. Modernizaba, pero no era suficiente. Entró al negocio de enlatar jugos y hortalizas, comprando para ello la Cadena Envasadora San Fernando, una conservera en Trujillo que estaba al borde de la quiebra. Con racional decisión cerró sus fábricas envasadoras de atún y bonito en Chimbote, y las trasladó a Trujillo, donde además de jugos enlataba pescado.

¿Qué proyectaba Banchemo para el futuro? ¿Tal vez enlatar la cocona y el maracuyá? Se hicieron los estudios, pero no había dinero para instalar la conservera en Pucallpa. ¿Una mejor utilización de la anchoveta para consumo humano? Empezaron a guisarla ensayándola como escabeche. ¿Una harina que engordara seres humanos en vez de pollos europeos? No hubo capitalistas que impulsaran una fábrica piloto.

Le preocupaba sobre todo, el hambre, cada vez más creciente, cada vez más agobiante e insufrible. No llegó a saber quizás que en Taiwán las galletas habían dejado de ser fantasía de paladar para ser alimento y proteína. Tuvo quizás atisbos de que los japoneses experimentaban un bife marino o una salchicha de anchoveta. También le preocupaba el progreso. Su visión de Chimbote era la de un gran astillero como Hamburgo, donde los barcos surgieran como herramientas de progreso, cada vez más y más grandes.

*- Todo el futuro está en el mar. Pero primero hay que ocuparlo; no basta decir que es nuestro-. Lo decía inflamado de una visión futurista, que no se negaba a compartir con otros empresarios.*

Esa visión del mañana murió con el primer día del año 1972. Era sábado y no hacía mucho que había cumplido los 42. El poderoso empresario murió masacrado y apuñalado por la espalda, no se sabe aún ciertamente por culpa de qué mano artera, de qué resentimiento maligno, de qué envidia no satisfecha, de qué complot aun subterráneo. Las mujeres que amó, y que lo amaron, lo recuerdan como un niño grande que quería ser protegido.

Era una persona introvertida, hasta se podría decir que era un hombre solitario. Era un hombre sumamente tierno con los niños, sumamente tierno al extremo de sonrojarse o llenarse los ojos de lágrimas cuando acariciaba uno. Era completamente honesto y sincero... En el fondo era como un niño, un niño dulce y amoroso, a quien con ternura y cariño podías tener como quisieras... Era tremendamente sensible, casi infantil... Tenía un excesivo pudor. Tenía unas manos tan divinas, tan largas, de dedos angulosos. Sus manos eran bellísimas, perfectas, y abarcaban 12 teclas del piano. Había armonía en sus movimientos. Su vitalidad era extraordinaria; nunca tomaba remedios, ni siquiera una aspirina.

Los empresarios que lo conocieron dicen que era un pionero, un tipo fuera de serie.

Era tremendamente audaz; lo arriesgaba todo. Parecía que no le quedaba tiempo para nada más; sino para trabajar. Hubiera llegado a donde se lo propusiera. Sus crisis eran pasajeras; sabía como salir. Con él nació el empresario moderno. Amaba al Perú y a su gente. Mucho tenemos que aprender de él...

¿Qué hubiera sido del Perú si aún viviera Lucho Banchemo Rossi? ¿Hubiéramos dominado antes que nadie la posibilidad de convertir la anchoveta en harina digerible por humanos, logrando una verdadera revolución en la lucha contra el hambre? ¿Su flota se habría dedicado a pescar para la mesa al igual que para la industria? ¿Chimbote habría sido el Hamburgo de sus sueños futuristas?

Cualquiera que sea la respuesta, ya no está en él. Pero las preguntas están allí: los desafíos aún subsisten. Existe hambre, un mar irracionalmente explotado, un país que necesita una industria propia, seria, consciente de su rol frente al mañana.

Si Banchemo hubiera dejado testamento, ese, y no otro, sería seguramente su desafío a quienes lo siguen hoy, mañana y pasado mañana.



Festejando la salida de «Ojo»: Villarán (con la copa de champán en alto), a su izquierda, Banchemo. También Guillermo Thorndike, Andrés Castro Mendivil y Julio Higashi.