

OLIGARQUIA Y CAPITAL COMERCIAL EN EL SUR PERUANO * (1870-1930)

Alberto Flores Galindo
Orlando Plaza
Teresa Oré

INTRODUCCION

El término “oligarquía” es un término de amplia difusión popular en el Perú. En su acepción común alude a una clase dominante numéricamente reducida, monolítica, sin fisuras internas, compuesta por algo más de un centenar de familias que desde la conquista del Perú, desde el remoto siglo XVI, habrían venido controlando ininterrumpidamente la vida económica y social del país

Frente a esta concepción mitificada de la clase dominante del Perú contemporáneo, se inició un proceso de revisión y discusión del problema en la década del 60. De entonces a la actualidad, podríamos tipificar el debate en tres posiciones antagónicas: 1) para algunos, como Jorge Bravo Bresani, la imagen de la clase dominante se perdería en los diversos mecanismos de control y dominación que las metrópolis (Inglaterra o Estados Unidos) han ejercido sobre la sociedad peruana; 2) otros, por el contrario, afirman la existencia de una oligarquía financiera y agro-exportadora, como lo hacen los científicos sociales franceses Henry Favre y François Bourricaud; en sus vertientes más extremas, esta posición persiste en señalar el carácter monolítico de la clase dominante en el Perú; 3) por último, buscando superar la herencia ideológica del término, los estudios de Heraclio Bonilla y Baltazar Caravedo introducen resueltamente el término “burguesía”. Caravedo lo considera un término más adecuado a condición de distinguir, a partir de 1930, entre agro-exportadores, es decir los grandes terratenientes que dependían del mercado externo, y los industriales, interesados en reformar el agro y en el desarrollo del mercado interno¹.

En esta ponencia nosotros hacemos uso del término oligarquía. Conviene, dado el carácter polémico del término, indicar brevemente dentro de qué perspectiva lo vamos a utilizar. Con el término oligarquía queremos significar a una clase compuesta originalmente por grandes comerciantes y terratenientes,

cuyo poder se asienta entre la post Guerra del Pacífico (a partir de 1885) y fines de la década del 20. Esta clase, numericamente reducida, tiende a monopolizar el poder político en su exclusivo beneficio. La democracia solo existe en términos formales, marginándose a las grandes mayorías campesinas por completo de la vida política del país. El poder político reposa más en la violencia y en la dictadura que en el consenso. Dada la debilidad del Estado central (escaso desarrollo de los aparatos políticos e ideológicos), lo anterior exige que la oligarquía comparta su poder con los hacendados más tradicionales del interior, es decir, con los gamonales, cuyo poder reposa en la servidumbre y las relaciones de dependencia de la hacienda andina, y a partir de lo cual ejercen la violencia local.

El poder de la oligarquía funciona en estas condiciones gracias a que por debajo de ella existen unas clases populares poco estructuradas, en proceso de formación (proletariado) o de recomposición (como el campesinado), configurando la imagen de clases disgregadas, subalternas en el sentido gramsciano del término o "masas indiferenciadas de clase". Estas clases, frente a la oligarquía, sólo son capaces de un consenso pasivo. Ni siquiera comparten la misma lengua y la misma cultura. La oligarquía se expresa en español, e incluso en inglés y francés, pero ignora por completo el quechua o el aymara, las lenguas de los campesinos. "La ausencia del consenso activo de las clases subalternas respecto del Estado —según Sinesio López—, está vinculada a dos órdenes de fenómenos, de naturaleza social distinta pero estrechamente vinculados entre sí. El primero se refiere a la ausencia de intereses comunes entre las diversas masas de clase de la sociedad y el otro a la incapacidad de la clase dominante para desarrollar un proyecto nacional."²

La oligarquía no requiere de una determinada ideología que justifique su poder. De allí se explica un cierto menosprecio a los intelectuales y la poca significación que estos tuvieron durante los años iniciales del siglo XX. "Las clases dominantes no han desarrollado una cultura propia y menos aún una cultura nacional"³

La oligarquía, finalmente, sirve de nexo entre el país y las áreas más atrasadas de su economía, de un lado, y el mercado mundial, las metrópolis dominantes (Inglaterra y Estados Unidos) y el capitalismo, de otro lado. Esta función articuladora contribuye a cimentar el poder oligárquico.

Pero sería erróneo, a pesar de todas las características anteriores, imaginar a la oligarquía como una clase monolítica. Aunque secundarias, se generan contradicciones entre la oligarquía y los gamonales; también entre la oligarquía y el imperialismo, a pesar del carácter generalmente sumiso y "cipayo" adoptado por los oligarcas. Desde luego que las contradicciones fundamentales se dieron

entre la oligarquía y el campesinado, dado el "abismo social" - para emplear una expresión de Jorge Basadre - existente entre ambas clases

Nuevas contradicciones se van a formular ante la emergencia de nuevas clases en el mundo controlado por la oligarquía. Concretamente la emergencia de la clase obrera y las masas urbanas genera dos crisis graves para el poder oligárquico durante los años 1913, 1919, y 1931-1932. Las clases medias, cuyo número se incrementa en el país a partir de la década de 1920, contribuirán también al debilitamiento posterior del poder oligárquico. En lo que se refiere a la burguesía industrial, su tardía y débil conformación servirá para contrarrestar el peligro que pudo significar para la oligarquía.

Al interior de la oligarquía también se pueden hacer distinciones regionales. Ocurre que la oligarquía tuvo una conformación variada y desuniforme, unida a la marcha de las dinámicas regionales. En esto la clase dominante refleja las características de un país social y económicamente fragmentado. El sector más importante ha sido el de la oligarquía norteña (hacendados productores de caña de azúcar), que trascendiendo los marcos regionales y en alianza con los comerciantes y banqueros de Lima, llegó a controlar el poder político de manera evidente. Menor significación tuvo el sector de la oligarquía que se conformó en la sierra central, al amparo del desarrollo de la minería y la expansión de las haciendas ganaderas⁴.

En esta ponencia nos vamos a referir exclusivamente a la oligarquía que se desarrolló en el sur peruano. Se trata del caso más claro y más definido de articulación entre región y clase dominante. Ilustra este ejemplo, de qué manera la oligarquía, por sus diferencias regionales, no llegó a ser una clase cabalmente nacional. Queremos discutir los diversos temas planteados en esta introducción, a partir de un caso concreto, extraído de la historia del sur peruano entre los años 1870 y 1930.

La clase dominante del sur estuvo asentada en la ciudad de Arequipa y realizó su hegemonía en el departamento del mismo nombre y en los departamentos limítrofes de Puno y Cuzco, aunque en algunos períodos este poder llegó más allá de los propios límites nacionales, incluso hasta territorios bolivianos.

En nuestro acercamiento al tema hemos privilegiado el estudio de los grandes comerciantes, dedicados a las actividades de exportación e importación teniendo como principal rubro el comercio lanar, porque ellos constituyeron el sector más importante y dinámico de la clase dominante sureña. Es por esto que hemos tomado como unidades de análisis el estudio de las grandes casas comerciales.

Trataremos de mostrar, además, de qué manera el desarrollo del "capital

comercial” posibilitó la formación de una poderosa clase dominante regional, pero fue incapaz de generar transformaciones sustanciales en el espacio regional. Una vez más se manifiesta el carácter parasitario de los grandes comerciantes.

1. Antecedentes: el circuito comercial en el sur peruano

El sur peruano fue un espacio que tuvo características en su desarrollo que diferían del conjunto de lo que podríamos llamar sociedad peruana, desde los tiempos coloniales.

Durante la colonia, específicamente durante el siglo XVIII, el sur peruano mantuvo fuertes vinculaciones con el actual altiplano boliviano y los andes argentinos a través de flujos comerciales. El sur producía tejidos en los obrajes y obrajillos de Cuzco y Puno, azúcar y aguardiente en las haciendas de Abancay, Cuzco y Arequipa (valles de Tambo y Majes), vinos en esos mismos valles y también en Moquegua, coca en las haciendas de Paucartambo y Lares. Recibía en cambio recuas de mulas provenientes de Salta, Tucumán y Jujuy, que permitían transportar esos productos hasta el altiplano. El circuito comercial estaba animado por el crecimiento de la producción minera especialmente en Potosí y en Caylloma. Arequipa era entonces simplemente un ramal en la gran ruta que vinculaba a todo el sur andino y que tenía como uno de sus centros más importantes al Cuzco. Esta relación de Arequipa con el sur se remontaba a los tiempos mismos en que se fundó la ciudad. “La importancia de esta conexión —afirma Keith Davies refiriéndose al siglo XVI— creció con el descubrimiento del cerro de plata en Potosí en 1545. La ruta abrió grandes oportunidades para los arequipeños. Con acceso a los mercados más ricos de la colonia, ellos expandieron su control del campo, en los valles de Vitor, Siguan, Tambo y Majes, y, dentro de tres décadas de la fundación (sic) estaban creciendo uvas y produciendo vino, aguardiente y pasas en sus heredades para los mercados de Lima, Potosí y Cuzco”⁵. En el siglo XVIII las vinculaciones con Lima decrecieron en favor de las vinculaciones con el sur andino.

A partir de 1780 con la crisis minera, la decadencia de los obrajes, la ruina de muchas haciendas, los levantamientos campesinos, las luchas políticas que precedieron a la independencia y los inicios del libre comercio, se descompone el circuito comercial de la colonia⁶. Esta descomposición proseguirá hasta 1830.

En 1830 se comienza a reorganizar el espacio regional, pero esta vez en torno a la producción y exportación de lanas, quinina, oro y plata. La ruta interandina es sustituida por otra que vincula los andes del sur con la costa. Se establece el puerto de Islay. Las exportaciones laneras siguieron una tendencia ascendente a lo largo del siglo hasta llegar a constituirse en el producto distintivo de la región. En la conformación de este nuevo circuito comercial fue decisivo el

establecimiento de casas comerciales inglesas y secundariamente francesas y alemanas, en la ciudad de Arequipa.

En 1821 se estableció la casa *Brillard* (francesa). Pocos años después la casa *Gibbs* (inglesa). Entre 1830 y 1870 se constituyen nuevas casas comerciales como *Forga, Stafford, Gibson, Fletcher*. . . Las casas mencionadas siguieron operando en el período que estudiamos. En total se crean más de doce grandes casas comerciales. Arequipa comienza a ser la principal plaza comercial de la región, ocupando el lugar que antes había tenido Cuzco.

El comercio lanero permitió la reanudación de los lazos entre el sur peruano y Bolivia, dado que por Islay se exportaban también mercaderías de ese país. El acopio de lanas se realizaba en ferias campesinas, siendo Vilque (Puno) la más importante. A la feria de Vilque llegaban también productos procedentes del altiplano boliviano e incluso de la Argentina⁷.

El principal mercado de lanas era Inglaterra. Este país continuará siendo el principal mercado de la lana sureña durante el siglo XIX y durante los primeros decenios de este siglo. Todavía en 1928, 67% de la lana exportada por el puerto de Mollendo estaba destinada a Gran Bretaña. Antes, en 1923, había llegado a 82.9%. Conviene recordar que el capital británico operó básicamente como capital comercial y no se preocupó significativamente por la inversión productiva, salvo algunas empresas mineras que a fines del siglo pasado se establecieron en la región.

“Hablar del siglo XIX en el Perú es básicamente hablar del guano e Inglaterra”, afirma Heraclio Bonilla⁸. La presencia inglesa es indiscutible en el sur, pero no se produce, en cambio, el impacto decisivo que tuvo el comercio guanero para la costa norte y central⁹. El lugar del guano es ocupado en el sur por las lanas. Todo lo cual nos permite indicar que durante el siglo XIX la región mantuvo su desarrollo relativamente autónomo en relación al conjunto del país.

La hegemonía de la ciudad de Arequipa sobre el sur, que se gesta desde 1830, se define con mayor claridad a partir de la construcción del ferrocarril. Facilitando los intercambios, el ferrocarril permitió hacer más efectiva la acción de las casas comerciales. En 1872 el ferrocarril ya unía a Arequipa con el nuevo puerto de Mollendo¹⁰. Para entonces las lanas ocupaban el primer lugar en el cuadro de las exportaciones sureñas.

A partir de 1870, en la composición de las exportaciones laneras se produce el desplazamiento de la lana de ovino en favor de la lana de auquénido. La lana de auquénido llegó a constituir 58% de las exportaciones laneras en 1923. En 1930 conformó 80%. Conviene indicar que la lana de auquénido era producida en un volumen significativo por las comunidades campesinas. No habiendo ocurrido una mejora sustancial en la crianza del ganado campesino, el

fenómeno puede explicarse por los cambios ocurridos en los sistemas de recolección de lana y por la expansión del capital comercial en la región

2 *Expansion de las casas comerciales*

En la década de 1870, paralelamente al incremento de las exportaciones laneras, surgieron nuevas casas comerciales en la ciudad: ocho fueron las más importantes. Pero el desarrollo comercial de la región fue interrumpido por la Guerra del Pacífico (1879-1883). Mollendo fue bloqueado; tropas chilenas desembarcaron en el puerto y destruyeron sus instalaciones. Tal vez estos acontecimientos militares, que implicaron una interrupción en el circuito comercial, ayuden a entender por qué entre 1880 y 1894 prácticamente no aparecen nuevas casas comerciales exceptuando a *Said e Hijos*. Incluso ocurren algunas quiebras. La guerra, como en todo el país, significó un verdadero colapso para la economía regional. Se sumo luego la caída en los precios de la lana por la competencia de otros centros productores como Argentina o Australia.

Recien en 1895, con la recuperación de los precios y los volúmenes de lana exportada, volvieron a establecerse nuevas casas comerciales en la ciudad de Arequipa. Podemos mencionar a las casas *Muñoz Najara*, *Emmel Hermanos*, *Ricketts*. Estas, y las casas comerciales que hemos mencionado páginas atrás, conformaron el núcleo central de las grandes casas comerciales arequipeñas. Paralelamente se venía produciendo en Puno el proceso de expansión de las haciendas reseñado por François Chevalier. Este proceso fue impulsado también por los grandes comerciantes. Fueron los casos de las familias Rey de Castro, Muñoz Najara y otras¹¹

Entre 1901 y 1905 se produce un ascenso en los precios de la lana de acuerdo a las cotizaciones en Boston. Luego siguen años de inestabilidad. La Guerra Mundial traerá consigo una brusca elevación de los precios y un notable incremento de las exportaciones. Pero durante la década siguiente, a partir de 1922, el comercio lanero atravesó por una serie de malestares como consecuencia de la inestabilidad del mercado, incrementos en los fletes del ferrocarril y en el transporte marítimo, impuestos a las exportaciones, etc., que referiremos páginas más adelante. Con la crisis del 29 algunas casas, como *Salomón Hermanos* y *Miguel Forga e Hijos*, terminaron quebrando.

Entre 1920 y 1929 prosiguieron apareciendo otras casas comerciales (quince en total), pero a excepción de *Enrique Meier*, *Rey de Castro*, *Carlos Belón* y *Carlos Lucioni*, tuvieron menor importancia. *Roberts y Cia.* se estableció en 1930: fue la última casa importante.

Con el siglo XX se produjo un cambio significativo en las actividades mercantiles del sur: comerciantes nacionales, establecidos en la ciudad de

Arequipa, descendientes de “viejas familias” arequipeñas como los Rey de Castro e inmigrantes que llegaron a la ciudad durante el siglo pasado como los Forga, o en fechas más recientes, como Saíd (de origen español, inglés o árabe), desplazaron a las casas europeas en el control del comercio lanar. Estos grandes comerciantes se agruparon posteriormente en la *Cámara de Comercio de Arequipa*.

El comercio lanero tuvo una importancia decisiva para la conformación de las casas comerciales. Pero cuando hablamos de “gran comercio” no podemos dejar de reparar que este “gran comercio” es tal en relación a la región donde se forma y actúa. Durante la década del 20 las lanas constituían apenas 3 ó 40/o de las exportaciones nacionales. A su vez estas “grandes casas”, en comparación con empresas comerciales de otras regiones, no contaban con “grandes capitales”, ni requirieron de un prolongado proceso de acumulación. Sin embargo, esos capitales, aparentemente escasos, fueron suficientes para hegemonizar sobre una región más atrasada que la costa norte o la sierra central.

Otro cambio, igualmente importante, fue la paulatina desvinculación entre el sur peruano y Bolivia. La Guerra del Pacífico, como se sabe, implicó la pérdida del puerto de Arica. Entonces una mayor cantidad de mercaderías fueron internadas por Mollendo con destino a Bolivia, por medio del ferrocarril del sur. Se desarrolló la navegación por el lago Titicaca. Pero, a principios de este siglo, comenzó a construirse el ferrocarril de Arica a La Paz afectando sustancialmente a las relaciones entre Perú y Bolivia. De más de 30,000 toneladas de mercancías que ingresaban por Mollendo con destino a Bolivia se descendió a menos de 20,000 al promediar el año 1919¹².

En adelante, mientras el tráfico por el ferrocarril de Arica a La Paz fue en aumento, siguió disminuyendo claramente el volumen de mercaderías que por el ferrocarril del sur se destinaban a Bolivia. El sur dejaba de ser un “sur andino” para limitarse a ser un “sur peruano”. No quiere decir que desaparecieron todos los lazos con Bolivia. Quiere decir únicamente que éstos decrecieron en comparación con el siglo pasado, o el período colonial.

La hegemonía del “gran comercio” se realizará entonces sobre los departamentos peruanos de Arequipa, Puno y Cusco, principalmente¹³.

3 *Mecanismos del comercio lanero*

Las casas comerciales, como hemos anotado, tenían su sede en la ciudad de Arequipa. A esa ciudad llegaba la lana transportada por el ferrocarril o los arrieros del interior. A partir de 1890, con el crecimiento numérico de las casas comerciales, éstas comenzaron a extenderse sobre la región estableciendo sucursales en determinados centros poblados del sur como Cuzco, Puno, Sicuani,

Ayaviri y Santa Rosa¹⁴.

Estas sucursales estaban dirigidas por agentes o sub-agentes (según la importancia del centro poblado) Estos agentes eran pequeños comerciantes, hacendados locales o simplemente eran empleados quienes recibían préstamos o adelantos en dinero de parte de las casas comerciales Ellos conseguían la lana de las haciendas o, valiéndose de “rescatistas”, recolectaban la lana de comunidades, ferias campesinas o estancias apartadas De esta manera los agentes vinculaban a las casas comerciales con los gamonales y los campesinos del interior Ellos mantenían las relaciones, discutían los precios y resolvían cualquier eventual conflicto.

Los agentes oficiaban además como prestamistas. Por intermedio de ellos las casas comerciales adelantaban dinero a los hacendados Estos préstamos debían ser pagados en lana De esta manera se aseguraba la consecución de la lana y se llegaba incluso a monopolizar la producción de algunas haciendas.

Los préstamos eran garantizados con la hipoteca de sus propiedades, lo cual permitió posteriormente la adquisición rápida de tierras en Puno o Cuzco. La casa *Gibson*, mediante la manipulación del crédito, logró conformar a fines de la década del 20 la *Sociedad Ganadera del Sur*¹⁵ Un camino similar siguieron otros comerciantes como los Rey de Castro o los Muñoz Najjar.

Podemos mencionar como otro ejemplo a la agencia Ricketts en Sicuani, que realizaba continuos préstamos a los hacendados. El año 1926, un ejemplo entre otros, Manuel Callo y Hermanos solicitaron un préstamo de ciento veinte libras peruanas garantizado con las haciendas Pampalaccaya y Centakkaja y con el ganado alpacuno allí existente¹⁶. Es necesario profundizar en el estudio de los mecanismos utilizados por los grandes comerciantes para adquirir propiedades ganaderas.

En los años que nos ocupan, la lana de ovino no requería mayor selección. Se distinguía entre lana de “finca” (hacienda) y lana ordinaria (de comunidad). Luego se exigía que esta lana estuviera seca y limpia. Pero la escasa tecnificación de las haciendas hizo que las casas comerciales tuvieran que establecer lavaderos de lana en Arequipa y también en Puno para realizar esta labor. No se habían realizado mayores importaciones de ganado, ni de implementos técnicos.

Las casas comerciales operaban en un medio donde la escasez del dinero era notoria y la división del trabajo incipiente¹⁷. Si pudieron valerse del crédito para la recolección de lana fue precisamente por la penuria monetaria de la región y la casi inexistencia de instituciones de crédito En la ciudad de Arequipa, en los inicios de siglo, funcionaron el Banco del Perú y Londres, el Banco Italiano y el Banco Alemán Transatlántico, pero estos bancos casi no realizaban préstamos a los hacendados del interior y menos a los pequeños

propietarios. En Puno, únicamente funcionaba el Banco de Perú y Londres. Las casas comerciales oficiaron entonces como casas de préstamos e incluso como especies de "bancos". Los Forga, por ejemplo, recibían dinero en depósito.

Los hacendados colaboraban con los comerciantes en la recolección de la lana de los campesinos. Los comerciantes recurrían también a la introducción de algunos productos (como arroz, azúcar y aguardiente) a cambio de lana. De esta manera funcionaba una especie de trueque. Posteriormente, con esta misma finalidad, fue empleada la coca.

Los comerciantes llegaron a monopolizar, de esta manera, la comercialización del principal producto de la región. Esto no quiere decir que no hubiera disputa entre ellos. Los conflictos entre los agentes de las casas comerciales eran fuertes. Disputaban por conseguir la lana de los hacendados, para lo cual especulaban con los precios como lo ilustra la competencia entre Ricketts, Stafford y Gibson por el mercado de Sicuani¹⁸. A su vez los hacendados querían aprovecharse de estas disputas tratando de conseguir un mejor precio para su producción. Pero, conviene indicar, que en todos estos conflictos no participaban directamente los grandes comerciantes, sino que lo hacían a través de sus agentes. El agente actuaba en exclusividad para una casa comercial, y de violar este acuerdo, la primera vez era multado y si reincidía, se le suspendía el contrato.

Los comerciantes no requirieron, en todo este proceso, realizar inversiones en mano de obra o en maquinaria. Tampoco necesitaron desarrollar una mayor relación con los productores directos. Necesitaron en cambio constituir la red comercial que venimos describiendo y conocer el mercado internacional de la lana. Este aprendizaje lo hicieron en las casas europeas. La mayoría de los grandes comerciantes nacionales habían trabajado antes como empleados en esas casas.

La actuación de los grandes comerciantes en el contexto regional permitió la obtención de rápidas y fáciles ganancias utilizando el crédito y especulando con los precios de la lana. De esta manera los comerciantes se constituyeron como una fracción de la clase dominante a partir de la organización del destino de la producción. Incluso los comerciantes que también fueron hacendados o las Sociedades Ganaderas formadas por grandes comerciantes, no llegaron a controlar efectivamente la producción regional dado el predominio cuantitativo de los hacendados tradicionales. El fenómeno de las sociedades ganaderas apenas comienza a fines de la década del 20. Más adelante haremos algunas precisiones sobre el relativo dominio que los comerciantes tuvieron en el destino de la producción.

Las casas comerciales, en lo que se refiere a la importación se dedicaron a

la introducción de textiles, principalmente británicos; al desarrollo de un consumo lujoso expresado en sus ventas de vinos, licores, alimentos importados y, secundariamente, a la venta de algunos implementos para la agricultura. La mayoría de estos productos estaban destinados a los grupos de poder locales. Esto condicionaba que los comerciantes no tuvieran interés en incrementar el consumo de los campesinos, y que en ese medio social, se adaptaran a las formas tradicionales de intercambio.

La estrechez del mercado afectaba, especialmente en determinados años críticos, a la marcha de los negocios y generaba competencias entre productores y exportadores. El año de 1894 el administrador de la fábrica Lucre en una carta a los propietarios describía el funcionamiento del comercio cuzqueño: "En los primitivos tiempos está la base sobre la que gira hasta hoy el comercio: lleva los productos en busca de consumo. . . los productores y los importadores que buscan plazas de expendio están escasísimos de ventas, es una grito alarmante por falta de ellas. . ."19.

El movimiento de exportaciones e importaciones permitió un mayor desarrollo del puerto de Mollendo, donde los comerciantes también establecieron sucursales y agencias de aduana.

Si los comerciantes no tenían interés en controlar y mejorar la producción de lanas ni en expandir el consumo interno para la venta de sus importaciones, podemos decir que los comerciantes no tuvieron necesidad de expandir el mercado interno en las áreas donde hacían acopio de lana.

Pero lo anterior no quiere decir que los comerciantes no realizaran ningún cambio en la región. Para cumplir con sus objetivos, sin necesariamente haberlo premeditado, impulsaron un conjunto de cambios, actividades y ocupaciones: 1) el crédito y la habilitación de capitales a los hacendados y los pequeños propietarios; 2) empleados (agentes y sub-agentes) y sucursales al servicio del rescate de lana; los arrieros, aunque en menor escala que antes de 1879, para el transporte de esa misma lana; los agentes de aduana y un número importante de profesionales puestos a su servicio para la implementación de sus negocios y la solución de eventuales problemas (abogados por ejemplo); 3) el desarrollo de algunos centros poblados en la región, como Ayaviri y Santa Rosa.

Con la incorporación de unidades productivas aisladas a una red más amplia de intercambio, los comerciantes propiciaron un nuevo espacio económico que fue modificando las anteriores formas de circulación.

4. *Diversificación de actividades*

A partir del desarrollo del comercio lanero, los grandes comerciantes realizaron un proceso de diversificación de sus actividades, incurriendo en la

minería, el transporte y en la agricultura en los valles de la costa arequipeña. Significativamente no manifestaron el mismo interés por la industria.

Entre 1890 y 1899 se formaron alrededor de quince sociedades mineras en Arequipa. En el proceso participaron pequeños mineros, empresas inglesas o norteamericanas como la *Caylloma Mining Co.* o *Borax Consolidated Limited* y grandes comerciantes arequipeños. Ejemplos de la penetración comercial en la minería pueden ser la *Compañía Carbonífera Sumbay y Nuevo Potosí*, en las que *Miguel Forga e Hijos* poseían la mayoría de las acciones; *Fletcher y Cia.* tuvo igualmente acciones en la mina San Fernando; *Stafford* explotó minas de oro y plata en Puno; *Braillard* y *Gibson* también formaron compañías mineras. Conviene precisar que se trataba de pequeñas y medianas empresas mineras.

Los descubridores de yacimientos y los pequeños mineros fueron pasando rápidamente a depender de la órbita de los grandes comerciantes. Ocurría que al no contar con los capitales suficientes, terminaban traspasando sus yacimientos o en el mejor de los casos asociándose con algún gran comerciante.

Es precisamente lo que ocurrió con los descubrimientos de un yacimiento de borato en Arequipa (los hermanos Valdivia y Mariano Rodríguez), que por falta de capitales cedieron sus derechos en favor de Stafford, Romaña y Morán, reclamando simplemente que se les tuviera en cuenta y se les diera preferencia para emplearlos en actividades que fuesen de su especialidad. Otro caso fue la *Sociedad Minera* (1899), ubicada en Camaná, donde los descubridores del yacimiento tuvieron que asociarse con los poderosos comerciantes Miguel Forga y Roberto Rey de Castro, a los que les correspondía 80% de las ganancias, mientras que a los primeros sólo 20%²⁰

Paralelamente al aumento de las casas comerciales observado a fines del siglo pasado, nacieron empresas de transporte y construcción vial, empresas agrícolas e industriales. Formadas o no por el capital comercial, surgieron en la atmósfera creada indirectamente por el gran comercio, y en la mayoría de los casos terminaron cayendo bajo su órbita de manera similar al proceso reseñado con las sociedades mineras.

En 1898 se formó la *Compañía de Transportes del Sur Limitada* con la finalidad de construir un camino de Sicuani al Cuzco y teniendo como accionistas a Stafford y Cia, Guillermo Harmsen, Víctor Lira, Enrique Gibson; los Emmel contribuyeron a formar dos compañías de vapores, la Sudamericana y la Kosmos, respectivamente. Pero la actuación de los comerciantes en este sector fue bastante limitada. Los medios de comunicación más importantes dependían de la *Peruvian Corporation* (el ferrocarril del Sur) y la *Pacific Steam Navigation* (la navegación a vapor).

En la década de 1910 se produce un incremento en la producción

algodonera de los valles arequipeños, especialmente en Camaná y Majes. El algodón se ve incentivado con el alza de los precios que trae consigo la Primera Guerra. En Camaná y Majes se forman sociedades agrícolas con el fin de producir, industrializar y comercializar algodón, organizadas por medianos propietarios, quienes construyen carreteras, introducen maquinarias, establecen desmotadoras. Estas sociedades agrícolas habilitan monetariamente a los pequeños agricultores del valle para la producción de algodón. Esto y las mejores técnicas mencionadas exigía que tuvieran que contar con capital-dinero. Al no contar con la suficiente masa monetaria las sociedades agrícolas comenzaron a recurrir a los grandes comerciantes. Pronto medianos propietarios como los Rivera de Camaná o los Belaúnde de Majes acabaron dependiendo de las casas comerciales arequipeñas²¹. Los principales acreedores de los Rivera fueron *Enrique Gibson, Grace y Cia., Roberto Rey de Castro*, etc. Incluso, a mediados de la década del 20, la casa *Emmel* llegó a adquirir tierras en ese valle, que antes habían pertenecido a los hermanos Carpio y a los Belaúnde. El crecimiento de las exportaciones algodoneras prosiguió hasta 1928. Luego empiezan a declinar hasta fines de la década del 30. Esta caída de las exportaciones afecta sobre todo a los valles de Camaná y Tambo.

Paralelamente al incremento de la producción algodonera, se incrementó la producción de azúcar. Las haciendas azucareras de Arequipa estaban establecidas en el valle de Tambo, donde la propiedad de la tierra había sido monopolizada por tres grandes propietarios: los Muñoz Nájjar, López de Romaña y Lira. Esta producción, en un volumen significativo, era exportada a Bolivia. No fue tan duramente afectada por la crisis del 29 como la producción algodonera. Pero la comercialización del azúcar dependía desde años atrás de la *Grace*, una casa comercial norteamericana formada durante el siglo anterior, y que mantuvo su influencia en el sur.

Junto al algodón, azúcar y productos mineros, conviene mencionar el incremento en las exportaciones de cueros. De esta manera no sólo se fueron diversificando las empresas comerciales, sino que también se fue diversificando el movimiento comercial en el sur.

En el proceso de diversificación de las casas comerciales un mecanismo decisivo fue el empleo del crédito. Un ejemplo más puede ser el caso del comerciante Manuel Muñoz Nájjar quien acostumbraba prestar dinero a los agricultores arequipeños o a comerciantes y productores de lana, con el interés del 100/o anual pagaderos mediante la producción de sus haciendas. En 1899 los señores Olazábal solicitaron un préstamo al Sr. Manuel Muñoz Nájjar que sería pagado al término de dos años “durante ese tiempo —de acuerdo con el contrato— entregaremos a los acreedores todos los aguardientes, azúcar y

productos que se elaboren en dichas fincas sin distraer ni un solo quintal y sin poder vender ni un solo quintal o libra de dichos productos a otras personas. En caso de que distraigamos o vendamos a otras personas que no sean los señores Muñoz Nájjar nos imponemos a favor de ellos la multa de S/. 10.00 por cada quintal de aguardiente”²².

Conviene señalar, aunque sólo sea brevemente, que a partir de 1894 se generaliza la producción de caucho en Madre de Dios y alcanza su auge entre 1908-1910. Madre de Dios se vinculó a Puno desde la estación ferroviaria de Santa Rosa. Los caucheros eran enganchados en la sierra de Puno y Cuzco. En este proceso participaron algunos comerciantes arequipeños como los Forga, los Gibson y los Ricketts. Estos últimos fueron representantes de la *Tambopata Rubber* en Arequipa²³.

Al igual que las empresas mineras y agrícolas, también las industriales cayeron bajo la órbita de las casas comerciales. Este proceso fue facilitado por los préstamos.

En la década de 1870 apenas figuraba en Arequipa una empresa industrial, la fosforera *Luz de Arequipa*. En 1892 los Forga pusieron la primera piedra de la que posteriormente sería *La Industrial*, una fábrica textil que comenzó a operar en el Huayco, paraje cercano a Arequipa, y que fue inscrita en 1915 en los Registros Públicos, llegó a tener 200 operarios y fue la fábrica textil más importante en todo el sur. A partir de este siglo se establecen nuevas industrias, especialmente entre 1900-1904 y 1915-1919. De acuerdo con una estadística industrial de 1922 en Arequipa habían 17 fundiciones, 15 fábricas de jabón, 11 curtiembres, 4 molinos de trigo, 4 fábricas de tejidos y 11 empresas diversas²⁴.

Estas empresas fueron establecidas por grandes artesanos y medianos propietarios, que incursionaron en una actividad mayormente no tocada por los grandes comerciantes, excepción hecha de los Forga que aparte de la fábrica mencionada, incursionaron también en la producción de mosaicos, los Rey de Castro y los Ricketts, que tuvieron fábricas de velas y jabón, respectivamente. Los apellidos de los industriales arequipeños, poco tenían que ver con la oligarquía. A modo de ejemplo podemos mencionar a Vicente Delgado, Ambrosio Valdivia o Mariano Bedoya²⁵. Quienes se comprometieron en la actividad industrial comenzaron, como lo expresan los discursos de Lino Urquieta, a reclamar y exigir la necesidad de fomentar y proteger a la industria nacional. Pronto se agruparon en la *Asociación de Comercio e Industrias de Arequipa* cuyo primer presidente fue Martín Ruiz de Somocurcio, y a quien le siguieron Carlos Lucioni, Germán Alvarez, José Portugal, Pedro P. Díaz. Esta asociación tiene que diferenciarse claramente de la *Cámara de Comercio* creada el 23 de junio de 1887 y que agrupó siempre a los grandes comerciantes.

Curiosamente la asociación recién fue reconocida oficialmente en 1945. Para los años que nos ocupan, esos pequeños industriales no pudieron, ni siquiera en alianza con los medianos comerciantes, mantener su antagonismo con los grandes comerciantes, por su debilidad e inevitable dependencia del capital comercial.

Los documentos notariales presentan muchos casos de industriales que como Manuel Burgos, residente en Arequipa y dueño de la fábrica de cigarrillos *El Pacífico*, solicitó, en 1900, un préstamo de 4,000 soles de plata a la casa *Emmel* pagaderos en diez meses al interés de 80/o anual. En el mismo contrato Burgos acordaba que “ en consideración a las ventajas que me proporcionan los señores Emmel voy a incrementar mi fábrica de cigarrillos, impulsando su producción, concedo a dichos señores exclusiva de mis cigarrillos en el departamento del Cuzco”²⁶

De manera evidente, los grandes comerciantes obstaculizaron los intentos de industrializar las lanas. Desde 1862 se había establecido en las cercanías del Cuzco la fábrica de tejidos *Lucre*. Esta fábrica sufrió constantemente la competencia de los grandes comerciantes quienes fijaban el precio de la lana en Arequipa y encarecían el producto en las áreas del interior. Incluso los Garmendia, dueños de la fábrica *Lucre*, tenían problemas para conseguir lana. La fábrica *Lucre*, por importación de maquinaria o venta de su producción, terminó dependiendo de las casas *Gibson* y *Forga*. En algún momento, hacia los años 1904-1905, la casa *Emmel* intentó, aunque sin éxito, monopolizar la producción de esa fábrica. A su vez la producción de *Lucre* y de las otras fábricas cuzqueñas, sufría la competencia de las importaciones de tejidos que hacían los grandes comerciantes.

Conviene precisar que el término “industria” para los años que nos ocupan y para Arequipa, debe ser tomado con cautela. Se trataba de una producción esencialmente manufacturera, escasamente tecnificada, de consumo inmediato. Existían por ejemplo al lado de las empresas textiles y las fundiciones, fábricas de velas, jabones, cigarrillos, dulces, algunas curtiembres. Incluso el término industria se empleaba para denominar a las herrerías que en estadística, como la que citamos anteriormente, figuraban con el aparatoso nombre de fundiciones. Las fábricas más importantes y por lo mismo excepcionales fueron la *Cervecería Alemana* de Gunter y Tidow, la ya mencionada fábrica textil *La Industrial* y la *Sidney Ross*, compañía de productos farmacéuticos y establecida en 1927. Hablar de un proceso de industrialización en Arequipa podría ser una exageración.

En general los grandes comerciantes no estuvieron directamente interesados en la industria. Sus ganancias fueron invertidas prioritariamente en la minería, el transporte y la agricultura. Lo más significativo fue el traslado de

capitales del comercio a las haciendas ganaderas, como lo ilustra el ejemplo de la *Sociedad Ganadera del Sur*

Dentro de este panorama los Forga fueron la excepción más notable. Pero conviene precisar que en 1929 quedó disuelta la sociedad *Miguel Forga e Hijos*, a causa de la muerte de José Eguren socio que detentaba 50% de las acciones. Para entonces la casa *Forga* soportaba pesadas deudas. En 1934 la sociedad *Henry Limitada*, de Manchester, había asumido la casi totalidad de las acciones de *La Industrial*, por la quiebra de Miguel Forga y una deuda que éste tenía pendiente con dicha sociedad. Ese mismo año la fábrica de tejidos *La Union* (de Lima) asumió a la fábrica arequipeña, constituyendo una sociedad anónima, comprometiéndose a pagar la deuda contraída y nombrando como gerente al Sr James Hilton²⁷.

La Industrial fue un caso aislado. Como excepción muestra el escaso interés que tuvieron los comerciantes por la industria y las limitaciones de un proceso industrial en Arequipa durante los tres primeros decenios de este siglo.

Al llegar 1930, mientras la casa *Forga* terminaba en quiebra, la casa *Gibson* era la empresa comercial más importante de la región, si atendemos a los volúmenes de la lana exportada. Los Gibson, concentraron las mejores tierras de Puno. El año 1928, a su vez, como culminación de este proceso, quedaba establecido en Arequipa el *Banco Gibson*. El Banco debería continuar y desarrollar los negocios y operaciones de la sociedad *Enrique Gibson S.A.* Prosiguieron con el “crédito agrícola y ganadero”.

5. *Hegemonía del gran comercio*

De lo expuesto en las páginas anteriores resulta que las casas comerciales lograron mantener su dominio a pesar de la aparición de nuevas empresas y de la diversificación de actividades económicas, gracias al dinero que habían reunido en las décadas anteriores que les permitió actuar como instituciones de crédito, y gracias al monopolio de la actividad más importante de la región: la venta de lanas.

Los grandes comerciantes arequipeños no tenían simplemente el rol de comprar para vender, que le asigna una sociedad moderna al comerciante. Especulaban, procedían como instituciones de crédito, organizaban el destino de la producción: llegaron por todo lo anterior, a constituir el sector más importante y dinámico de la clase alta arequipeña. En alianza con los grandes terratenientes del interior, conformaron la oligarquía arequipeña. La caracterización de los comerciantes exige que señalemos otro rasgo de sus negocios: el carácter familiar. Las alianzas familiares permiten la expansión de las empresas. Podemos apreciarlo claramente en la sociedad *Miguel Forga e Hijos*, asentada en

1880 bajo esa razón social, y cuyos principales accionistas fueron Miguel Forga (padre), José Miguel Forga (hijo), Carmelo Cartig (yerno de Miguel Forga) y Alfredo Forga (hijo). Una hija de Miguel Forga estaba casada con Roberto Rey de Castro

El correlato económico de la vida familiar hizo que la clase alta arequipeña se mantuviera sumamente cerrada y que pudiera resumirse en la enumeración de algunos apellidos²⁸.

El poder de los grandes comerciantes —y del conjunto de la oligarquía— no era simulado, ni ocultado. Todo lo contrario. Se manifestaba de manera muy evidente en el desarrollo de un consumo lujoso que llevó a incrementar las importaciones suntuarias, y en las inversiones escasamente productivas, como el “castillo” que adquirieron los Forga en Mollendo o las viejas casonas que habían pertenecido a la aristocracia colonial y que son adquiridas por los comerciantes contemporáneos.

El escaso desarrollo del mercado interno confirió una “racionalidad” al consumo lujoso desarrollado por la clase alta. La propaganda periodística de las casas comerciales aludía por ejemplo a las importaciones de vinos, cigarrillos, muebles, alfombras y tejidos procedentes de Europa. No faltaron las prolongadas estadías en ese continente.

Junto al carácter familiar apareció la tendencia a monopolizar el poder político. Los mismos apellidos inscritos en el Club Arequipa se encontraban también en la Municipalidad, la Cámara de Comercio, e incluso la prefectura.

Todo lo anterior estuvo acompañado de una visión del mundo, una mentalidad señorial que se manifiesta muy claramente entre los principales intelectuales próximos a la oligarquía arequipeña. Como ejemplo se pueden mencionar las *Memorias* de Víctor Andrés Belaúnde²⁹, especialmente la parte referida a sus recuerdos de infancia.

6. Límites en el poder de los grandes comerciantes

De las páginas anteriores podría resultar la imagen equivocada de una hegemonía indiscutible de los grandes comerciantes y de la oligarquía sobre la región. Aparte de la competencia generada entre las mismas casas comerciales, los comerciantes vieron afectado o limitado su poder por otras empresas y por las condiciones en las que actuaron.

Los comerciantes no llegaron a controlar los sistemas de transporte. Hemos señalado anteriormente la importancia que alcanzaron la *Peruvian* y la *Pacific Steam Navigation*. El precio de la lana terminaba encarecido por los fletes. En los períodos críticos los comerciantes se enfrentaban tímidamente y sin éxito contra estas dos poderosas empresas pidiendo rebaja en los fletes. Estos pedidos

aparecen reiteradamente entre 1919 y 1931. En 1927 a nombre de los exportadores de lana, la *Cámara de Comercio de Arequipa*, solicitó una rebaja de fletes a la Pacific. Un año antes, sorpresivamente la Peruvian había aumentado los fletes, motivando la siguiente comunicación de los comerciantes de Sicuani: “demandamos respetuosamente a esa digna cámara apoye efecto de obtener de la Peruvian continúe concediéndonos tarifa especial anterior lanas y pieles pues el alza ocasiona completa ruina del mercado de Sicuani. . .”. Firmaban agentes de las casas Stafford, Gibson, Ricketts, Iriberry, etc.³⁰.

A lo anterior se añadió, en los mismos años, la acción del Estado y los nuevos impuestos que fueron decretados: 1) impuesto a la exportación de \$ 1.33 por cada quintal; 2) impuestos en beneficio de la Granja Modelo de Chuquibambilla, establecida en Puno en 1919 para ensayar mejoras en la ganadería mediante una acción conjunta del Estado, la Peruvian y algunos hacendados locales; y 3) impuesto en favor del Colegio San Carlos de Puno, cada uno de S/. 0.50 respectivamente que se pagaba sobre el peso de la lana sucia. Se aumentaron también los impuestos a las mercaderías importadas del extranjero por el puerto de Mollendo con el irrefutable argumento de ser mercaderías fundamentalmente suntuarias. Estas cargas tributarias manifiestan el escaso poder que tenían los comerciantes frente al Estado. Su poder transcurría en los límites de la región. Las disputas con las empresas imperialistas y las nuevas cargas tributarias ocurrieron en una década bastante difícil para el comercio lanero.

Los comerciantes argumentaban, a través de la *Cámara de Comercio*, que dada la situación del mercado internacional, los impuestos “. . . recaerían desde luego sobre el productor, pues los exportadores tienen que descontarlo de sus precios de compra”³¹. Por este mecanismo los comerciantes intentaban seguir manteniendo su tasa de ganancia. Pero esto terminaba generando contradicciones nuevas con los hacendados locales y los productores directos. Un ejemplo podrían ser las relaciones entre los Ricketts y los Saldívar, dueños de la hacienda Lauramarca (Cuzco). El agente de la casa escribía en 1922, de acuerdo a una cita de la correspondencia privada hecha por Wilson Reátegui, lo siguiente: “En cuanto a la recomendación que nos hace de conservar las relaciones comerciales con el Sr. Maximiliano Saldívar tenemos que decirles que ellas no han tenido ninguna alteración. Justamente por no perder su amistad y que siempre nos de la preferencia en la venta de sus lanas, hemos tenido que aceptar todas sus exigencias. . .”³². Ocurre que los hacendados también querían conseguir mejores precios. Por eso la situación ideal era ser comerciante y hacendado y por eso también muchos comerciantes adquirieron tierras en las zonas ganaderas.

Otras contradicciones se dieron entre los comerciantes y la Granja Modelo

de Chuquibambilla. Estas contradicciones se agravaron cuando Chuquibambilla intentó comercializar de modo independiente su producción. Los comerciantes combatieron a esa empresa, a pesar de representar el intento más ambicioso en favor de una transformación de la ganadería.

Pero, evidentemente, las contradicciones mayores se plantearon entre la oligarquía en su conjunto y los campesinos de Puno y Cuzco. La manifestación más evidente del enfrentamiento fueron las insurrecciones campesinas. Mediante ellas, los campesinos no sólo rechazaron el sistema de haciendas, la explotación del gran comercio, sino que también enarbolaron un proyecto social completamente antagonico con el dominio de la oligarquía: fue específicamente el caso del movimiento dirigido por Rumi-Maqui, en 1915-1916, en la provincia de Azángaro. Rumi-Maqui movilizó a los campesinos en torno a la reivindicación y la vuelta al Tawantinsuyo y, desde luego, en contra del sistema de haciendas y los gamonales.

La mayoría de las luchas campesinas giraron en torno al problema de la tierra. Pasó a ser el objeto principal de disputas entre oligarcas y gamonales, de un lado, y los campesinos del otro. Resulta significativo indicar el carácter de las quejas recibidas en Puno por la comisión Pro-Indígena, establecida a nivel nacional para defender o proteger a los campesinos frente a los abusos del gamonalismo: en Azángaro 92% de las quejas presentadas se refieren a problemas de tierras; en Ayaviri 93% en Chucuito y Lampa 68%, respectivamente; en Puno 87%, etc.³³

El consenso que llegó a conseguir la oligarquía en la ciudad de Arequipa, no lo consiguió entre los campesinos del interior. Allí el poder oligárquico tuvo que imponerse mediante el ejercicio directo de la dictadura. La debilidad del poder central hizo que la violencia tuviera que ser ejecutada, a falta de aparatos represivos, desde las haciendas y por los hacendados.

En evidente justificación de los mecanismos "dictatoriales" empleados, tratando de explicar el uso de la violencia, los hacendados desarrollaron concepciones que imaginaban al indígena como un ser inferior. Un hacendado de Puno ejemplifica lo que venimos diciendo con las siguientes líneas escritas en 1922, que con toda justicia podrían figurar en la más oprobiosa antología del racismo: "Una raza —dice refiriéndose a los indios— que carece de ambición, de un carácter definido o de un alma; con todos los vicios y degeneraciones de las razas decrepitalizadas en su evolución social; y condenada a desaparecer por la inexorable ley de la selección natural, que preserva al fuerte y deshecha al débil: para el organismo social que la sufre esta raza es como la gangrena al cuerpo o el óxido al hierro. . ." ³⁴.

7. *La oligarquía*

El capital comercial, durante los años que nos ocupan, no cambió sustancialmente las relaciones de producción, la estructura del agro en Puno y Cuzco, aun cuando creó situaciones nuevas y dio origen a una atmósfera económica distinta, a través del impulso que logró dar al intercambio, la consolidación del circuito comercial regional y la expansión del sistema de haciendas.

El capital comercial llevó al extremo las posibilidades de la estructura socioeconómica del sur, mejorando los sistemas de recolección o propiciando la expansión de las haciendas, para responder de esa manera a la necesidad de acrecentar las exportaciones laneras.

Pero, conviene recordarlo, esta expansión del capital comercial no puede ser tomada como sinónimo de capitalismo. En las haciendas persistieron las relaciones de producción heredadas desde los tiempos coloniales. En algunos nuevos latifundios hubo intentos de introducir cambios sustanciales (mejoras técnicas y/o proletarización) pero no alcanzaron a tener mayores éxitos. Las comunidades y los pastores, a pesar de su dependencia del capital comercial, mantuvieron sus formas de relación e intercambio tradicionales.

Los comerciantes no necesitaron controlar la producción ni requirieron invertir en fuerza de trabajo ni en maquinaria y mejoras técnicas: ellos se movieron dentro de las condiciones dadas, en tanto que para obtener ganancias les era suficiente controlar el proceso de comercialización. Ni desde el punto de vista de la producción (dadas las características de la explotación lanar en esos años), ni desde el punto de vista de la comercialización (realizada en el mercado externo) ellos necesitaron desarrollar el mercado interior. No hubo un desarrollo significativo de la división del trabajo, por lo menos hasta terminar la década del 20.

Conviene precisar que, como hemos intentado demostrarlo, este sector comercial fue el sector más importante de la oligarquía arequipeña. Debido a los comerciantes, Arequipa se erigió como el centro de este espacio regional, y su clase dominante, como la clase que llegó a hegemonizar sobre el conjunto de la sociedad regional. Su base material de poder le devino de su capacidad para monopolizar la comercialización del producto más importante de la región: las lanas, y no de haber alterado las relaciones de producción. Fue un grupo dominante que se constituyó como tal, en cuanto pudo actuar flexiblemente sobre distintas relaciones de producción. La oligarquía actuaba como nexo entre el espacio regional (el sur peruano) y el mercado mundial. En otras palabras, entre el capitalismo (y el imperialismo) y las relaciones pre-capitalistas que

persistían en el interior, organizando el destino de la producción. “El capital *organizaba* la producción lanera —afirma Guillermo Rochabrún—. Ello no hacía que automáticamente dicha producción fuese por ella misma, capitalista”³⁵.

Este sector más dinámico de la oligarquía arequipeña, es un sector nuevo, emergente. Sus componentes no formaban parte de la antigua élite dominante arequipeña. La clase dominante que se constituye es una clase regional, y sus actividades y existencia están engarzadas en un nudo insoluble (resultado de la naturaleza de nuestra sociedad) a dos tipos de relaciones: 1) relaciones pre capitalistas (en ellas se genera el producto) y 2) relaciones capitalistas externas (ganancias que se realizan en el mercado internacional).

Es necesario volver a remarcar que estos grandes comerciantes lo eran en relación con la actividad económica del sur, pero no necesariamente con respecto a otros grupos dominantes regionales. Podemos concluir que no tuvieron un peso muy grande en el aparato estatal, en relación, por ejemplo, a los oligarcas del norte. Esto se puede examinar en referencia a su escasa capacidad de influencia para obtener leyes que favorecieran la exportación de lanas y el escaso monto que representaron las exportaciones de lanas en el conjunto del comercio exterior del país.

No basta afirmar, entonces, que existieron grandes comerciantes, ni que estos se constituyeron en fracción hegemónica, sino que es necesario ubicar en qué contexto histórico lo hicieron, y especificar qué comerciaron, y sobre la base de qué tipo de relaciones obtuvieron el producto. El uso de la comparación nos permitiera presentar en forma más clara lo que deseamos significar.

Erigirse como clase dominante en base a la producción y comercialización del azúcar es materia muy distinta a constituirse como clase dominante en base a la organización del *destino* de la producción de las lanas. La oligarquía norteña tuvo necesidad del empuje del capital-dinero obtenido gracias a la venta del guano. La del sur no tuvo mayor vinculación con este proceso.

La oligarquía norteña se vio empujada a recolectar mano de obra para sus haciendas y a iniciar un proceso de transformación en los aspectos técnicos de la producción del azúcar, en orden de mantenerse competitivamente en el mercado mundial. Los oligarcas sureños no tuvieron necesidad de introducir mejoras técnicas en los sistemas de crianza del ganado, ni en el cultivo de pasto, ni en el cercado de terrenos ni de asalariar a los productos directos, sino recién pasada la década del veinte del presente siglo. Su poder se estableció, sobre la base del monopolio del comercio de lanas, y sobre una complicada red de alianzas con los gamonales y las autoridades locales. El poder de los oligarcas, a pesar de su apariencia omnímoda, era de suma fragilidad.

CONCLUSIONES

Aunque esta ponencia se ha limitado al análisis de un sector de la oligarquía arequipeña (al sector compuesto por los grandes comerciantes), creemos haber ilustrado algunas de las afirmaciones hechas en las páginas iniciales.

Los comerciantes arequipeños servían de nexo entre el mercado capitalista y las áreas atrasadas del sur peruano. Aquí radicaba el principal sustento de su poder. Pero este poder no era omnímodo, ni monolítico. Especialmente en los años críticos se ponían de manifiesto las contradicciones entre los comerciantes arequipeños y los hacendados tradicionales del interior; entre las casas comerciales y las empresas inglesas, que como la *Peruvian* o la *Pacific* pretendían controlar los medios de transporte en el sur; entre el capital comercial y los pequeños empresarios que recurrían a él en busca de adelantos y préstamos. Pero estas contradicciones no eran persistentes, ni antagónicas y pasaban a un segundo plano frente a las contradicciones que separaban a los comerciantes y a la oligarquía en su conjunto de los campesinos indígenas del sur. Es entonces que se manifestaba el carácter predominantemente violento del poder oligárquico.

Pero sería un error pensar a los grandes comerciantes arequipeños y a la oligarquía sólo en términos económicos. Hemos indicado de qué manera pertenecer a la oligarquía significaba asumir una determinada visión señorial de la sociedad. Las alianzas matrimoniales y la familia, garantizaban el mantenimiento y la impermeabilidad de la oligarquía frente a cualquier cambio externo. De esta manera podía seguir siendo un grupo numéricamente reducido. "Hasta 1930, más o menos (dice Basadre) existía un veto en algunas familias para quienes no tenían otra credencial que su dinero, con olvido de que acaso ellas mismas en sus orígenes oían a guano"³⁶

Como indicábamos en las páginas introductorias, la oligarquía arequipeña tuvo un definido origen regional. Nació al interior de un espacio cuya historia había mantenido una relativa autonomía en relación al conjunto del país, desde los tiempos coloniales. En lo fundamental se mantuvo dentro de ese espacio, sin intentar trascenderlo. Sería tema de otra discusión comprender de qué manera la oligarquía arequipeña articuló sus intereses con el conjunto de la oligarquía nacional. Por el momento sea suficiente haber subrayado esta fragmentación de la clase dominante.

En estricto sentido la oligarquía no fue una clase nacional. No lo fue porque no ejerció su hegemonía a nivel de todo el país; porque no pudo encarnar un proyecto verdaderamente nacional y por su origen diverso y regional. La clase dominante se encontraba en correspondencia con un país que ni siquiera físicamente, alcanzaba todavía la mínima homogeneidad que requiere una

nación moderna A los rasgos anteriores podemos añadir la dependencia del mercado externo y del imperialismo, que también caracterizaba a la oligarquía. El estado oligárquico no pudo ser un estado nacional.

Finalmente, son todas estas peculiaridades de la oligarquía, las que pueden otorgar un sentido y justificar el uso de este término.

NOTAS

- * Queremos manifestar nuestro agradecimiento a Guillermo Galdos, Director del Archivo Departamental de Arequipa; a Manuel Callienes, Director de la Biblioteca Municipal de esa ciudad; a Luis Zarauz por sus comentarios y su generosa hospitalidad y al Dr. Artemio Peraltilla y al señor Miguel San Román, por permitírnos consultar sus bibliotecas privadas. Agradecemos también la paciente lectura y los comentarios del profesor Ruggiero Romano. Este artículo originalmente fue presentado como ponencia en el V Simposio de Historia Económica de América Latina.
- 1 Bourricaud, François, *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo*, Buenos Aires, Sur, 1967. Bourricaud, Bravo, Favre y Piel, *La oligarquía en el Perú*, IEP, Lima 1971. Piel, Jean, "Terre et société / L'oligarchie foncière au Pérou", en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, París, abr. jun. 1976, pp. 291-304. Bonilla, Heraclio, *Guano y burguesía en el Perú*, IEP, Lima 1974. Caravedo, Baltazar, *Burguesía e industria en el Perú 1933-1945*, IEP, Lima 1976.
 - 2 López, Sinesio, *El estado oligárquico en el Perú: un ensayo de interpretación*. Dado el carácter inédito de este texto, quisiéramos recalcar que se trata de una de las más importantes y valiosas contribuciones a la discusión sobre la clase dominante en el Perú contemporáneo.
 - 3 López, Sinesio, *op. cit.*
 - 4 Mallon, Florencia, "Minería y agricultura en la sierra central, formación y trayectoria de una clase dirigente regional", ponencia presentada en el III Congreso del Hombre y la Cultura Andina, San Marcos, 1977; reproducida en *Lanas y capitalismo en los Andes centrales del Perú*, Lima, Universidad Agraria, s.f.
 - 5 Davies, Keith, *La tenencia de la tierra y la sociedad rural arequipeña en los siglos XVI y XVIII*, Dep. de Historia de la Universidad de Nashville, Tennessee, (texto inédito).
 - 6 Sobre la historia de Arequipa en los siglos XVIII y XIX, ver Flores Galindo, Alberto, *Arequipa y el Sur Andino, ensayo de historia regional ss. XVIII-XX*, Lima, Ed. Horizonte, 1977.
 - 7 Spalding, Karen, "Clases sociales en los Andes peruanos (1750-1920)", en *Análisis*, Lima, No. 1, 1976, p. 25.
 - 8 Bonilla, Heraclio, *La emergencia del control norteamericano sobre la economía peruana 1850-1930*, CISEPA (Publicaciones Previas), Lima 1975, p. 7.
 - 9 Los capitales reunidos a partir del comercio guanero contribuyen a la transformación de la agricultura en la costa norte y central del país (zonas productoras de azúcar y algodón). Diversos mecanismos permitieron el traslado de capitales del comercio a la agricultura: 1) el pago de la deuda interna contraída por el Estado con particulares durante las Guerras de la Independencia; 2) el cuantioso pago por concepto de manumisión de esclavos; 3) las ganancias de los comerciantes nacionales invertidas en la adquisición de tierras o en la importación de maquinarias para la agricultura. En la costa norte (especialmente en los actuales departamentos de Lambayeque y La Libertad), las haciendas comenzaron a expandirse, se multiplicó por tres el valor de la tierra, los hacendados fijaron sus linderos, iniciaron obras de irrigación y mejoras técnicas, finalmente formaron modernos ingenios e introdujeron las primeras máquinas (ferrocarriles y tractores fijos). Cfr. Burga, Manuel, *De la encomienda a la hacienda capitalista*, IEP, Lima 1976, cap. VI, pp. 165-189.
 - 10 El anterior puerto, Islay, quedó abandonado a causa de los efectos de una epidemia de fiebre amarilla.
 - 11 Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejeda, esc. 795, 28-2 1900, f. 1545.
 - 12 ENAPU-Perú, *Informe al Supremo Gobierno sobre el nuevo puerto para el sur del*

- Perú, texto mecanografiado, s.f.
- 13 Otras áreas del sur peruano fueron relegadas a un segundo plano. Pensamos por ejemplo en Tacna y Moquegua. El valle de Moquegua se había caracterizado por sus prósperos viñedos durante el período colonial. Todavía, hasta mediados del siglo XIX, exportaba sus vinos a Bolivia, Pisagua, Iquique y Antofagasta. La Guerra con Chile interrumpió este tráfico comercial. Bolivia estableció el estanco de alcoholes. El ferrocarril de Moquegua a la costa quedó destruido. Se sumó luego la competencia del aguardiente de caña. Los hacendados no pudieron solucionar exitosamente la falta de brazos para la agricultura y finalmente, ya a principios del siglo XX, las plagas diezmaron fuertemente los cultivos. Moquegua prosiguió su decadencia. Basadre, Jorge, *Historia de la República del Perú*, Ed. Universitaria, Lima 1968, t. XI, pp. 89 y 175.
 - 14 El comercio lanar permitió el desarrollo de los centros poblados del altiplano, Ayaviri, por ejemplo, vinculó su vida a esta actividad. Esta población, ubicada en la provincia de Melgar, era el lugar de ingreso más adecuado para las mayores zonas alpaqueras del departamento (Macusani y todo Carabaya).
 - 15 La *Sociedad Ganadera del Sur* tuvo como finalidad la "agrupación de las haciendas que los socios aporten a la sociedad a las cuales podrán agregarse indefinidamente cualquiera otras que la sociedad adquiera posteriormente sea en compra, conducción, anticresis u otro título de dominio y posesión de sementales, maquinarias y demás para las haciendas así como la exportación y venta de lanas por medio de la firma Enrique W. Gibson S.A.". En 1926 el capital de la sociedad ascendía a 137,500 libras peruanas. En 1928, a 150,000. En 1932 a 1'200,000. Registro de Sociedad Mercantiles, Lima. Correspondencia de la Casa Ricketts, Sicuani.
 - 16 Archivo del Fuero Agrario, Lima. Correspondencia de la Casa Ricketts, Sicuani.
 - 17 Los documentos de la hacienda Piccotani (Puno), muestran la fuerte penuria monetaria que afectó al sur todavía en los inicios del siglo XX (información proporcionada por la Sra. Clemencia Aramburú, Archivo del Fuero Agrario). El asunto llegó hasta el parlamento, donde Agustín Tovar, representante por Puno, en 1906, denunció que en "Moquegua, Tacna libre y Puno circulaba moneda boliviana". Basadre, Jorge, *op. cit.*, t. XI, p. 190. La moneda boliviana era conocida con el nombre de "soles araña".
 - 18 Archivo del Fuero Agrario. Correspondencia de la Casa Ricketts, Sicuani, 4.5.27.
 - 19 Archivo del Fuero Agrario, Lima, Correspondencia de la fábrica Lucre, Froilán Cabrera a Agarmendia Hermanos, 12.5.94.
 - 20 Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejada, esc. 100, 24-1-99, f. 196.
 - 21 Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejada, esc. 633, 9-6-28, f. 2203, Registro de Sociedades Mercantiles, Arequipa, CLX, 10, f. 297.
 - 22 Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejada, esc. 220, 21-4-99, f. 430.
 - 23 Flores Marin, José Antonio, *La explotación del caucho en el Perú*, UNMSM, Lima 1976, pp. 49 y 110 (tesis de Bachiller).
 - 24 Jiménez Carlos, *Estadística industrial del Perú*, Imprenta Americana, Lima 1922, p. XII-XIII.
 - 25 *Loc. cit.*
 - 26 Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejada, esc. 759, 8-2-1900, f. 1467.
 - 27 Registro de la Propiedad Inmueble, Arequipa, T. III, Asiento XXXIV, 10-1-29, f. 181.
 - 28 Esto no significa presentar la imagen de relaciones siempre armónicas al interior de las grandes familias arequipeñas. Aunque de manera excepcional, se originaron algunas disputas célebres como las que afectaron las relaciones entre los Lira y los López de Romaña, propietarios de las haciendas en el valle de Majes, y que los llevó durante más de una década a una estéril competencia económica.
 - 29 Belaúnde Víctor Andrés, *Arequipa de mi infancia*, Ed. Lumen, Lima 1960.
 - 30 *Boletín de la Cámara de Comercio*, Arequipa, 10 de mayo de 1926.
 - 31 *Boletín de la Cámara de Comercio*, Arequipa, 10 de febrero de 1926.
 - 32 Reátegui, Wilson, *Explotación agropecuaria y las movilizaciones campesinas en Lauramarca*, Cuzco, 1920-1960, Lima, UNMSM, 1974, (tesis de doctor).
 - 33 Chapin, Dan, *The awaking of Puno: Government Policy and the Indian Problem in Southern Peru 1900-1955*, Yale University 1974, p. 134.
 - 34 *El Sur*, Azángaro, octubre de 1922, p. 2 citado por Chapin, *op. cit.*, p. 129.
 - 35 Rochabrún, Guillermo, "Apuntes para la comprensión del capitalismo en el Perú", *Análisis*, No. 1, enero-mayo, Lima 1977.
 - 36 Basadre, Jorge, *La vida y la historia*, Fondo del Libro del Banco Industrial, Lima 1975, p. 551.