

OLIGARQUIA Y CAPITAL COMERCIAL EN EL SUR PERUANO

• (1870-1930)

Alberto Flores Galindo  
Orlando Plaza  
Teresa Oré

Lima, Abril de 1977

F  
180.A7  
65  
. 2

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU  
Departamento de Ciencias Sociales

INFORME PRELIMINAR  
Circulación Restringida

(No copiar ni citar sin permiso del autor)

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

Alberto Flores Galindo  
Orlando Plaza  
Teresa Oré

Lima, Abril de 1977

Departamento de Ciencias Sociales  
P.U.C.



## INDICE

Introducción

Las fuentes

Antecedentes: el circuito comercial

Arequipa, 1876

Expansión de las casas comerciales

Mecanismos del comercio lanero

Diversificación de actividades

Hegemonía del gran comercio

Límites en el poder de los grandes comerciantes

La oligarquía

El atraso del Sur

Anexos

-----



## Introducción

Este estudio se inició con el propósito de retomar la polémica sobre el carácter de la clase dominante en el Perú contemporáneo. Esa polémica tuvo dos momentos importantes. En el primero se trató sobre el concepto de oligarquía, su significado y su validez, pero muy rápidamente los participantes terminaron en dos posiciones antagónicas: la oligarquía era una clase monolíticamente poderosa o era por el contrario, una ficción que ocultaba el poder de las grandes empresas imperialistas.(1) El otro momento fue la pasajera y heterogénea discusión sobre la existencia o no de una burguesía nacional.(2) La polémica -en cualquiera de sus dos momentos- no estuvo vinculada al debate sobre el carácter de la sociedad peruana.

Nosotros intentamos retomar estos debates desde una perspectiva tal vez diferente: no debemos esperar una estructura de clases, ni una clase dominante, asimilable con facilidad a las estructuras clásicas de aquellas sociedades donde el capitalismo se originó. Sin negar la articulación del Perú a la economía mundial, lo que interesa es precisar las peculiaridades de la clase dominante en un país atrasado donde tercamente han persistido grandes áreas pre-capitalistas. Esta perspectiva respeta y distingue las categorías generales de las específicas, y tiene como punto de partida buscar las formas en que se manifiestan en nuestra sociedad las leyes generales del capitalismo. Es por ésto que pensamos incidir en los fenómenos internos.

En las páginas que siguen vamos a referir la discusión a una situación concreta: el sur peruano (los actuales departamentos de Arequipa, Puno y Cuzco) y la clase que llegó a hegemonizar sobre este espacio desde fines del siglo pasado. [Si partimos de una región es por que pensamos que la clase dominante en el Perú no ha tenido un origen uniforme, ni una composición monolítica, sino que aparece vinculada a diferentes dinámicas regionales. No es una clase nacional, ni es el resultado de una historia nacional.] En este sentido la región la entendemos básicamente como un ámbito social e histórico en el cual se

pueden discernir perfiles propios. La región es producto del desarrollo desigual del país y expresa la débil división social del trabajo imperante en el Perú durante el período que nos ocupa.

Dentro del sur peruano vamos a incidir fundamentalmente en la ciudad de Arequipa: sede de la clase dominante y principal plaza comercial de la región. Arequipa, como resultado de un largo proceso que se remonta a los tiempos coloniales, llegó a hegemonizar sobre el sur.

La hegemonía arequipeña quedó definida a fines del siglo pasado. Es el período en el cual se precisan también los límites de la composición de la clase dominante. Por eso, en términos cronológicos, queremos limitarnos a los años comprendidos entre 1870 y 1930. En la década de 1870 el ferrocarril del Sur llega a la ciudad de Arequipa, se abre el nuevo puerto de Mollendo, las casas comerciales europeas comienzan a ser desplazadas por las nacionales; al llegar el año de 1930 han aparecido y se han consolidado nuevas casas comerciales formadas por arequipeños, quienes se han expandido por toda la región, han diversificado sus intereses, llegando incluso a la adquisición de tierras en el altiplano y a la conformación de grandes sociedades ganaderas. Entre los años 1870 y 1930, las crisis por las que pasa la producción lanera (1919 y 1929) han evidenciado las debilidades en el poder de esa clase.

En las breves anotaciones que acabamos de hacer resulta relevado el papel de los comerciantes. [Nuestro análisis no se va a referir al conjunto de la clase dominante. Nos vamos a limitar a un sector, a los grandes comerciantes, porque ellos fueron el sector más dinámico e importante de la clase dominante arequipeña.] El comercio fue además, el mecanismo que permitió la articulación del espacio regional. [Conviene indicar que por "gran comercio" vamos a entender aquellas actividades mercantiles que transcurren a escala regional y que se realizan mediante la exportación e importación principalmente de lanas y de mercaderías europeas, respectivamente.]

El comercio ha sido un fenómeno bastante olvidado en los estudios sobre la sociedad peruana. Entre las excepciones podemos mencionar los estudios de Jorge Basadre, Pablo Macera y Heraclio Bonilla, (3). [El que nos limitemos a la circulación no significa que estemos sobrevalorando esta esfera. Significa que queremos llamar la atención sobre su importancia para comprender a la historia peruana en el período escogido. En una siguiente etapa de nuestra investigación pensamos emprender el estudio de las condiciones en las que transcurre la producción lanar en el sur.] Nuestros estudiantes en el post-grado de Ciencias Sociales de la Universidad Católica han venido adelantando el estudio de estos aspectos a través de la preparación de monografías sobre los latifundios ganaderos (Capana, San José, Sollocota, Picotani).

Nuestro acercamiento al comercio se realiza en función de un estudio sobre la clase dominante. Es por esto que en la exposición vamos a tomar como eje central de análisis a las casas comerciales. No vamos a hacer un estudio de la coyuntura comercial de la región, aunque no dejaremos de tenerla en cuenta. Igualmente, como hemos indicado líneas atrás, dejaremos de lado el estudio del pequeño y mediano comercio sin que esto signifique negar la importancia de las ferias provinciales y de modalidades de intercambio realizadas mediante formas tradicionales (no monetarias), para las economías campesinas de la región.

[Limítarnos a los grandes comerciantes y a las casas comerciales es también consecuencia de nuestro interés por superar la tradicional retórica que ha rodeado a la discusión sobre el carácter de la clase dominante en el Perú. Queremos emprender la discusión, por el contrario, a partir de un determinado material empírico, es decir, una base documental que nos permita discutir efectivamente sobre la realidad.] Pero esto no significa que olvidemos la necesidad de conocer la dinámica de las clases subalternas para entender la historia de una clase dominante. Estamos señalando simplemente las preocupaciones centrales y los límites de este estudio.

En la exposición seguiremos el siguiente orden. En primer lugar nos vamos a referir a las fuentes con las que hemos trabajado, - al transfondo histórico de la región y a la situación de la ciudad de Arequipa en la década de 1870. en segundo lugar vamos a presentar el proceso de expansión del gran comercio y los mecanismos empleados; finalmente, a partir de los grandes comerciantes, intentaremos un acercamiento global a la alta clase arequipeña entendida como una oligarquía.

Este estudio es el resultado de una investigación desarrollada bajo el auspicio del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica (Lima). Dos versiones preliminares fueron presentadas respectivamente, en el III Congreso del Hombre y la Cultura Andina, organizado por la Universidad de San Marcos en el mes de Enero de 1977 y en el Seminario Internacional sobre Estructura Rural y Estructura Política realizado en Bogotá durante el mes de Marzo del mismo año.

Creemos necesario indicar nuestro agradecimiento al Dr. Guillermo Galdos, Director del Archivo Departamental de Arequipa, y al Sr. Manuel Callienes, Director de la Biblioteca Municipal de Arequipa. Igualmente al Dr. Artemio Peraltilla y al Sr. Miguel San Román, quienes nos permitieron utilizar sus bibliotecas particulares. Sin la ayuda - entusiasta y desinteresada que nos brindaron constantemente, esta investigación hubiera sido imposible.

### Las fuentes

Nos hemos preocupado por emplear aquellas fuentes que podrían informarnos de la manera más directa posible acerca de los temas y procesos que nos interesaban. Consideramos que su utilización no se agota desde luego en este estudio y que podrían ser de interés para trabajos similares.

## 1. Protocolos notariales:

Ante un notario se atestiguan los acontecimientos significativos de la vida civil, como son, formación de sociedades, contratos, compra-venta, préstamos, poderes, etc. Aparecen reseñadas las mayores transacciones económicas. No aparecen todas. Los documentos notariales informan básicamente sobre la clase alta de una sociedad. Pero ésto no era un obstáculo en un estudio referido precisamente al gran comercio. No falta en ningún caso, para el conocimiento de las empresas, los nombres de los accionistas, estado civil, ocupación, el objeto, - los límites y la duración de la sociedad.

Este material se solía utilizar para la confección de biografías. Recientemente la historia social ha llamado la atención sobre - las posibilidades que abren estos materiales para el estudio de las - clases y grupos sociales, en estudios como los de Adeline Daumard o - François Furet. En el Perú, dentro de esta nueva perspectiva, han comenzado a utilizar los documentos notariales Fernando Ponce, en su estudio sobre Arequipa del siglo XIX, y Lorenzo Huertas, en sus investigaciones sobre Lambayeque, entre otros.

Para nosotros, dados los recursos con los que contábamos, - nos hubiera sido materialmente imposible utilizar toda la información - contenida en los documentos notariales de Arequipa. Respetando el objeto de nuestro trabajo nos hemos limitado a reunir información sobre las principales grandes empresas comerciales, sus transacciones (poderes, compras, préstamos), y sobre otras empresas (mineras, agrícolas, - industriales y de transportes) que de una manera u otra resultaron vinculadas al comercio.

La documentación notarial se encuentra ordenada y completa - en el Archivo Departamental de Arequipa; siendo Arequipa la sede de la clase dominante regional, allí se puede encontrar información también sobre Puno y Cuzco. No hemos podido trabajar con los documentos-

de Puno, donde no se cuenta con un archivo departamental. Sin embargo, gracias a la ayuda de Manuel Vassallo hemos obtenido alguna información de las notarías de Azángaro.

Las grandes empresas, cuya historia hemos intentado seguir - en los documentos notariales, fueron localizadas mediante el uso del Registro de Sociedades Mercantiles y las Guías Comerciales de la Región.

## 2. Registros Públicos:

Por ley debían inscribirse allí todas las propiedades y las empresas. Aunque se establecieron en 1895 contienen en algunos casos información para fechas anteriores. Los Registros Públicos se dividían en dos: Registro de la Propiedad Inmueble (que permite seguir la historia de la propiedad terrateniente por ejemplo) y Registro de Sociedades Mercantiles, al que lógicamente hemos recurrido. Allí aparece una sucinta historia de las empresas, que requiere ser ampliada y completada con los documentos notariales.

## 3. Guías Comerciales:

En Arequipa, al igual que en otras ciudades del país, se editaban anualmente guías en las que se ofrecían noticias sobre la vida social, económica y cultural de la región. Intentaban servir al viajero, a la autoridad política y al hombre de negocios. En las guías aparecen relaciones de las empresas comerciales, acompañadas de breves recuentos históricos. Lamentablemente hemos podido localizar apenas unas pocas en la Biblioteca Municipal de Arequipa o en bibliotecas privadas.

#### 4. Documentación privada

En el Archivo del Puerto Agrario de Lima, hemos consultado - los documentos comerciales de la fábrica textil Lucre (Cuzco), y de la casa Ricketts hemos revisado la correspondencia con sus agencias de Si cuani y Ayavini.

#### 5. Otras fuentes:

No hemos podido tener acceso al archivo del puerto de Mollen do. Logramos en cambio localizar una publicación editada entre 1923 1938 por el Sr. Guillermo Bedoya, donde año a año se reseña el movi miento comercial de Mollendo y se especifican las exportaciones hechas por las más importantes casas comerciales. En el archivo de la Empre sa Nacional de Puertos (Callao), conseguimos alguna información adicio nal.

A las fuentes mencionadas se añaden las noticias que se pue den encontrar en periódicos como El Pueblo, La Bolsa, El Deber, todos ellos editados en Arequipa; en folletos, en publicaciones oficiales, y en las Memorias de la Cámara de Comercio de esa ciudad. Finalmente, la información de carácter demográfico contenida en el censo de 1876.- Todas estas fuentes se encuentran en la Biblioteca Municipal de Arequi pa.

### Antecedentes: el circuito comercial

El Sur 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), 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, Sigwas, 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."(4) 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 colonia.

(5) 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 (en primer lugar de ovino y en segundo lugar de auquénido), 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 lanaras siguieron una tendencia ascendente a lo largo del siglo. 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. 7

En 1821 estableció la casa Brailard. Pocos años después la casa Gibbs. Entre 1830 - 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. Por Islay se exportaban también mercaderías de esa región. El acopio de lanas se realizaba en ferias campesinas. - La más importante fue la de Vilque, a donde llegaban también productos procedentes del altiplano boliviano e incluso de la Argentina. (6)

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 ser 82.9% (ver anexo V). 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 XIX se -

establecieron en la región.

"Hablar del siglo XIX en el Perú es básicamente hablar del - guano e Inglaterra" afirma Heraclio Bonilla (7). 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 central. El lugar del guano es ocupado en el Sur por las lanas. Durante el siglo XIX la región mantuvo su desarrollo relativamente autónomo con el 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 Mollendo. 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, situación que persistirá hasta fines de la década de 1930 (ver anexo V). La lana de auquénido llegó a constituir 58% de las exportaciones laneras en 1923. En 1930 conformó 80%. Recién en 1938 los porcentajes se invirtieron: 64% de lana de oveja frente a 35% de lana de auquénido. 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.

### Arequipa 1876

Es necesario referirse a la imagen que tenía la ciudad de Arequipa en la década de 1870, cuando ya era la ciudad más importante de la región.

Atendiendo a los datos del censo de 1876 la ciudad de Arequipa (el cercado, Palomar y Miraflores) contaba con una población de 28,743 habitantes. (8) El "centro" de la ciudad tenía apenas 2,080 habitantes. La provincia de Arequipa tenía 59,769. El censo indicaba dos ciudades en el departamento: Arequipa y Tiabaya (sic); dos villas doce pueblos y ochentaytres caseríos. En total el departamento contaba con 157,046 habitantes (ver anexos I y II).

La población económicamente activa en la ciudad de Arequipa estaba dedicada preferentemente a los servicios (3,920 personas), a actividades artesanales (1,950), a actividades comerciales, básicamente el pequeño comercio (1,043), y agrícolas (336). En el sector profesional encontramos apenas 124 personas, de las cuales 94 eran abogados. El grueso de los artesanos se concentraban en oficios tales como zapateros, sastres, carpinteros y talabarteros. La mayor parte de la población femenina, económicamente activa estaba dedicada a los servicios: cocineras, lavanderas en parte, chicheras y picanteras, no faltaban las "rabonas". Por último, conviene subrayar la importancia de los arrieros dentro del pequeño comercio (ver anexo II).

Esta distribución de la población a la vez que muestra una incipiente división del trabajo, señala una estructura social básicamente pre-capitalista. No había industria en Arequipa de 1876. El número de personas vinculadas al comercio nos puede indicar la importancia que ya había alcanzado esta actividad. [La clase alta está compuesta en ese entonces por rentistas, hacendados y grandes comerciantes.] Se anunciaban tímidamente las "capas medias" (de gran significación posteriormente) en los medianos propietarios de la campiña, los

pequeños comerciantes algunos grandes artesanos. Las clases populares aparecían fragmentadas y heterogéneas. Los artesanos lograrán seguir manteniendo su importancia por lo menos hasta la década del 20.

Al iniciarse la década de 1870 se funda el Club Arequipa que va a agrupar a las "grandes familias" de la ciudad, a imitación de los clubes ingleses. Para entonces ya existía un grupo de grandes familias, vinculadas al comercio o la propiedad de la tierra, que comenzarán a monopolizar el poder político local. En la relación de alcaldes de Arequipa figuran apellidos que como los Muñoz Nájara, Rey de Castro, López de Romaña, Emmel, volveremos a encontrar más adelante cuando nos refiramos al desarrollo de las actividades mercantiles.(9)

### Expansión de las casas comerciales

En la década de 1870, paralelamente al incremento de las exportaciones láneras, surgieron nuevas casas comerciales en la ciudad: ocho fueron las más importantes (ver anexo XIV). 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 sumó luego la caída de los precios de la lana por la competencia de otros centros productores como la Argentina o Australia.

Recién 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-

Nájar, Emmel Hermanos, Ricketts. Estas, y las casas comerciales que hemos mencionado páginas atrás, conformaron el núcleo central de las grandes casas comerciales arequipeñas.<sup>7</sup> Paralelamente se había estado 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 Nájar y otros (10).

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 el fin del conflicto significó una de las peores crisis del comercio regional, con la caída de los precios. Durante la década del 20 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.<sup>7</sup> Con la crisis del 29 algunas casas, como Enrique Meier, Salomón Hermanos y Miguel Forga e Hijos, terminaron quebrando.<sup>7</sup>

Entre 1900 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, (ver anexos III y XIV): Roberts y Cía. se estableció en 1930.<sup>7</sup>

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 Said, de origen español, inglés, o árabe, desplazaron a las casas europeas en el control del comercio lanar. Estos grandes comerciantes se agruparon 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 4% de las exportaciones nacionales (ver anexo IV). 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 ó 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 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 1919. (11)

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 desaparecieran todos los lazos con Bolivia. Quiere decir únicamente que éstos decrecieron notablemente en comparación con el siglo pasado o el período colonial.

La hegemonía del "gran comercio" se realizará entonces sólo sobre los departamentos peruanos de Arequipa, Puno y Cuzco, principalmente.

## 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 los principales centros poblados del Sur como Cuzco, Puno, Ayaviri, Sicuani, Santa Rosa...

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 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. Un camino similar siguieron otros comerciantes como los Rey de Castro o los Muñoz Nájar.] (ver anexo IX)

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 venta de lanas por medio de la firma Enrique Gibson S.A.". En 1926 el capital de la sociedad ascendía a 137,500 libras peruanas. En 1928, a 150,000. En 1923 a 1'200,000.(12). (En la década del 30, las sociedades ganaderas intentarán algunas mejoras en la crianza del ganado).

Podemos mencionar como otro ejemplo a la agencia Ricketts en Sicuani; realizaba préstamos a los hacendados. El año 1926 Manuel Cacho y Hermanos solicitaron un préstamo de ciento veinte libras peruanas al interés del 1% mensual, garantizado con las haciendas Pampalaccaya y Centakaja y con el ganado alpacuno allí existente.(13) Es necesario profundizar en el estudio de los mecanismos utilizados por los grandes comerciantes para adquirir propiedades agrícolas.

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). La primera era más cotizada que la segunda. 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 incipiente. 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 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 incluso como especies de "bancos". Los Forja, por ejemplo, recibían dinero en depósito.

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 Sicuani (14). A su vez los hacendados querían aprovecharse de estas disputas tratando de conseguir un mejor precio para su producción. Los fuertes intereses cobrados por los préstamos eran otra ocasión de conflicto. {Pero, conviene indicar, que en todos estos conflictos no participaban directamente los grandes comerciantes, sino que lo hacían a través de sus agentes.}

Los comerciantes no requirieron, en todo este proceso, de realizar inversiones en mano de obra o en maquinaria. Tampoco necesitaron desarrollar una mayor relación con los productores directos. Necesitaban 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 un contexto precapitalista 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-

Canaderas formadas por grandes comerciantes, no llegaron a controlar efectivamente la producción regional. Además el fenómeno de las sociedades ganaderas apenas comienza a fines de la década del 20 (ver anexo V). 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. No podían y no les interesaba a los comerciantes desarrollar el consumo de los campesinos de la región. 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..." (15)

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 rea

lizaran ningún cambio en la región. Para cumplir con sus objetivos, - sin necesariamente haberlo premeditado, impulsaron un conjunto de actividades y ocupaciones: 1) el crédito y la habilitación de capitales a los hacendados y los pequeños propietarios; empleados (agentes y sub-agentes) y sucursales al servicio del rescate de lana 3) los arrieros, aunque en menor escala que antes de 1870 para el transporte de esa misma lana; 4) los agentes de aduana; 5) un número importante de profesionales puestos a su servicio para la implementación de sus negocios y la solución de eventuales problemas (abogados por ejemplo).

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

### Diversificación de actividades

A partir del desarrollo del comercio lanero, los grandes comerciantes realizaron un proceso de diversificación de sus actividades, incursionando en la minería, el transporte y en la agricultura de los valles de la costa arequipeña. Significativamente no manifestaron el mismo interés por la industria.

Entre 1890 y 1899 se formaron quince sociedades mineras. 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 Sunbay y Nuevo Potosí, en las que Miguel Forga e Hijos poseían la mayoría de las acciones; Fletcher y Cía. tuvo igualmente acciones en la mina San Fernando; Stafford explotó minas de oro y plata en Puno; Brailard y Gibson también formaron compañías mineras. Conviene precisar que se trataba de pequeñas y medianas empresas mineras.

Los descubridores de yacimientos — 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 — en el mejor de los casos asociándose con algún gran comerciante.

Es precisamente lo que ocurrió con los descubridores 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 correspondería 80% de las ganancias, mientras — que a los primeros sólo 20%. (16)

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 — 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 para 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 Cía, Guillermo Harmsen, Víctor Lina, Enrique Gibson, Alberto Rey de Castro y otros. Los Gibson y los Emel 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 Navegación (la navegación a vapor).

En la década de 1910 se produce un incremento en la producción algodонера 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 pequeños y medianos propietarios, quienes construyen carreteras, introducen maquinarias, establecen desmotadoras. Estas sociedades agrícolas habilitaban monetariamente a los pequeños agricultores del valle para que produjeran 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 arequipeñas. (17) Los principales acreedores de los Rivera fueron Enrique Gibson, Grace y Cía., Roberto Rey de Castro, etc. Incluso, a mediados de la década del 20, la casa Emmel llegó a adquirir tierras en ese valle que habían pertenecido antes a los hermanos Cárpio y a los Belaúnde. El crecimiento de las exportaciones algodoneas 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 (ver anexos VII y VIII)

Paralelamente al incremento de la producción algodонера, 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 Nájar, 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 algodонера. Pero la comercialización del azúcar dependía desde años atrás de la Grace.

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 (ver anexo VII).

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 10% anual pagaderos mediante la producción de sus haciendas. En 1899 los señores Olazabal 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 elaboran 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." (18)

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 Rickkets. Estos últimos fueron representantes de la Tambopata Rubber en Arequipa. (19)

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, u-

na fábrica textil que comenzó a operar en el Huayco, paraje cercano a Arequipa que fue inscrita en en los Registros Públicos. A partir de este siglo se establecen nuevas "industrias" especialmente entre 1900-1904 y 1915-1919. (ver anexo III).

Estas empresas fueron establecidas por grandes artesanos y medianos propietarios, que incursionaron en una actividad mayormente no tocada por los grandes comerciantes. Quienes se comprometieron en estas actividades 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 Álvarez, José Portugal, Pedro P. Díaz. Esta asociación tiene que diferenciarse claramente de la Cámara de Comercio creada el 23 de Julio de 1887- y que agrupó siempre 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, en 1900 solicitó un préstamo de 4,000 soles de plata a la casa Hmmel pagaderos en diez meses al interés de 8% anual. En el mismo contrato Burgos acordaba que "...en consideración a las ventajas que me proporcionan los señores Hmmel voy a incrementar mi fábrica de cigarrillos, impulsando su producción, concedo a dichos señores exclusiva de mis cigarrillos en el departamento del Cuzco." (20)

De manera más evidente, los grandes comerciantes obstaculizaron cualquier intento 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 encargaban el producto en las áreas del interior. Incluso los Garmendía, - 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, 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 trata de una producción esencialmente manufacturera, escasamente tecnificada, de consumo inmediato. Existían por ejemplo fábricas de velas, - jabones, cigarrillos dulces, algunas curtiembres e incluso el término industria se empleaba para denominar las herrerías. Esta anotación debe ser tomada en cuenta al revisar el anexo III. Las fábricas más importantes y por lo mismo excepcionales fueron la Compañía Alemana de Gunter y Tidow la ya mencionada fábrica textil La Industrial y la Sidney Ross compañía de productos farmacéuticos establecida en 1927. Hablar de un proceso de industrialización en Arequipa sería una exageración y un anacronismo.

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 un caso de excepción. Pero conviene precisar que en 1929 quedó disuelta la sociedad -

Miguel Forga e Hijos, causa de la muerte de José Eguren socio que de-  
tentaba 50% de las acciones. Para entonces la casa Forga soportaba pe-  
sadas deudas. En 1934 la sociedad Henry Limitada, de Manchester, ha-  
bía 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 Unión (de Lima) asu-  
mió a la fábrica arequipeña, constituyendo una sociedad anónima, con  
prometiéndose a pagar la deuda contraída y nombrando como gerente al  
Sr. James Hilton.(21)

La Industrial fue un caso aislado. Como excepción muestra -  
el escaso interés que tuvieron los comerciantes por la industria y la  
imposibilidad 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 lana exportada. Los Gibson, concentra-  
ron las mejores tierras de Puno. El año 1928, como culminación de es-  
te proceso, quedaba establecido en Arequipa el Banco Gibson. El Banco  
debería continuar y desarrollar los negocios y operaciones de la socie-  
dad Enrique Gibson S.A. Prosiguieron con el "crédito agrícola y gana-  
dero".

### Hegemonía del Gran Comercio

De lo expuesto en las páginas anteriores resulta que las ca-  
sas 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 monopo-  
lio de la actividad más importante de la región: la venta de lanas. -

Los comerciantes se vieron favorecidos por las estructuras pre-capitalistas de la región y por la escasez de circulante.

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 recurrían a la usura, 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, confundiéndose con ellos, conformaron la oligarquía-arequipeña. La caracterización de los comerciantes exige que señale - mos otro rasgo de sus negocios: el carácter familiar. Las empresas a parecen y se forman en torno a las grandes familias. Las alianzas familiares a su vez permiten la expansión de las empresas. Podemos apre ciarlo 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 Caritg (yerno de Miguel Forga) y Alfredo Forga (hijo). Una hija de Miguel Forga estaba casada con Roberto Rey de Castro (ver anexo X).

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 apellidos.

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 confirmó una racio-

nalidad 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 tejidos procedentes de Europa. No faltaron las prolongadas estadías en ese continente.

La influencia inglesa sobre Arequipa se dejó sentir con las primeras casas comerciales de ese país establecidas en la ciudad. Posteriormente a través del Club Arequipa.

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 vinculados a la oligarquía arequipeña. Como ejemplo se pueden mencionar las Memorias de Víctor Andrés Belaúnde, (22) especialmente la parte referida a sus recuerdos de infancia.

Dentro de su carácter señorial, la oligarquía optó por un catolicismo sumamente conservador que le permitió cohesionar a una población urbana que seguía compuesta en su mayoría por empleados, artesanos, pequeños comerciantes y que no había sufrido variaciones sustanciales en relación al cuadro descrito para 1876.

### 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, sorprendentemente 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 alza ocasiona completa ruina del mercado de Sicuani.. Firmaban agentes de las casas Stafford, Gibson, Ricketts, Irriberry, etc. (23)

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 (para su exportación, la lana lavada perdía 40% de su peso original). Se aumentaron 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, la década del 20, durante la cual los precios descendieron en un 30%. Se entienden así algunas quiebras, como las de Miguel Forga e Hijos.

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" (24). 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 hacen 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...pues ya estamos a salir locos con las exigencias de este caballero". (25) Ocurrió 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

Contradicciones mayores 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 plantea-

ron entre la oligarquía en conjunto y los campesinos de Puno y Cuzco.<sup>7</sup> 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 antagónico - 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 la reivindicación y la vuelta al Tawantinsuyo y, desde luego, en contra del sistema de haciendas.

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 fuerza tuviera que ser ejecutada, a falta de aparatos represivos, desde las haciendas y por los hacendados.

### La Oligarquía

El capital comercial, durante los años que nos ocupan, no - cambió sustancialmente las relaciones de producción, la estructura del agro Puno y Cuzco, aún cuando creó situaciones nuevas y dio origen a una atmósfera económica distinta, a través del impulso que logró dar al intercambio, 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 despojo y proletarianización) 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 haber monopolizado la comercialización del producto más importante de la región: las lanas, y no de haber alterado las relaciones de producción. Es 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 lane-

ra -afirma Guillermo Rochabrún-. Ello no hacía que automáticamente - dicha producción fuese por ella misma, capitalista. (26)

Este sector más dinámico de la oligarquía arequipeña, es un sector nuevo, emergente. Sus componentes no formaban parte de la antigua élite dominante arequipeña, y actuaron sobrepasando los límites locales basados en una función especulativa. Esta clase dominante que se constituye a partir de estas fechas, es una clase regional, y sus actividades y existencia están engarzadas en un nudo indisoluble (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).

No es la primera vez que en la zona surgen grandes comerciantes, lo novedoso del fenómeno es que éstos irrumpieron como una nueva clase dominante vinculados al mercado mundial capitalista, sin pasar por la intermediación estatal, con el propósito de hegemonizar la región sobre la que actúan, a través del monopolio de la comercialización de las lanas.

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 éstos se constituyeron en fracción hegemónica, sino que es necesario ubicar en qué contexto sociohistórico lo hicieron, y especi-

ficar qué comerciaron, y sobre la base de qué tipo de relaciones obtuvieron el producto. El uso de la comparación nos permitirá graficar - en forma más clara lo que deseamos significar.

Erigirse como grupo 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 proceso de transformación en los aspectos técnicos de la producción del azúcar, en orden a 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 productores directos, sino recién pasada la déca da 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.

### El atraso del Sur

En 1933 la ciudad de Arequipa, de acuerdo a cifras oficiales del Municipio, contaba con 49,300 habitantes, aunque en base a datos - provenientes del Servicio Militar se calculaba 58,000 hab. Como en - 1876, la población seguía compuesta por un gran número de artesanos. - Seguían los jornaleros, estudiantes y profesionales. La debilidad (o - la inexistencia) de un proceso de industrialización, junto a la débil - división social del trabajo, impedían hablar con propiedad de "obreros"

y de una "clase obrera".

La clase alta estaba compuesta por grandes comerciantes y hacendados. Los rentistas (como la familia Goyeneche) habían sido desplazados. Pero esta clase era numéricamente muy reducida, lo que ha facilitado nuestra relación de grandes casas comerciales y comerciantes en el período estudiado (ver anexos XIII y XIV).

Para los años iniciales de la década del 30 se había formulado ya uno de los mayores contrastes del Sur peruano: el desarrollo del gran comercio frente al atraso de la región; en otras palabras, el esplendor de la clase alta arequipeña en medio de tradicionales estructuras pre-capitalistas. Ese atraso del Sur, por comparación al conjunto de la sociedad peruana y atendiendo al desarrollo del mercado interno, se ha mantenido hasta la actualidad. Así como también se han mantenido hasta la actualidad, a pesar de las "reformas" y "cambios", muchas de las casas comerciales que hemos mencionado a lo largo del texto: Ricketts, Roberts, etc.

Conviene recordar, volviendo a nuestras anotaciones iniciales, que el atraso económico no ha sido una característica "eterna" del Sur peruano. Durante la colonia, especialmente a lo largo del siglo XVIII, se trataba de uno de los espacios regionales más dinámicos en Sudamérica, todavía más importante en el siglo XVI, durante el apogeo de la minería en el Alto Perú. En cambio, a partir del siglo XIX, a medida que las exportaciones lanaras cobran importancia y la costa se va imponiendo sobre la sierra, el Sur comienza a mantener estructuras y formas de relación que comparadas con otras regiones, como la costa norte, serán cada vez más arcaicas.

A lo largo de este estudio hemos querido sugerir de qué manera el desarrollo del gran comercio contribuyó al atraso de toda la región. Indicamos, por ejemplo, que los comerciantes no tuvieron mayor interés en mejorar la producción de lana, ampliar el mercado, impulsar la división del trabajo.

¿Responsabilidad de los grandes comerciantes? Pablo Macera-  
na razonado recientemente sobre la facilidad con que se atribuyen o re-  
parten responsabilidades a posteriori cuando hace un análisis histó-  
rico y se observa desde el presente un proceso ya acobado. No podemos  
dejar de tener en cuenta que esos grandes comerciantes, el sector más  
dinámico de oligarquía arequipeña, se articulaban un mercado ex-  
terno en situación de dependencia, subordinados a grandes empresas que  
controlaban los sistemas de transporte y que el atraso mismo de la re-  
gión terminó haciéndolos numéricamente muy reducidos y poco poderosos-  
a escala nacional. Pero en todo caso, responsables o no, el pasado de  
los comerciantes arequipeños está unido por origen y contraste, con la  
miseria de los campesinos y el atraso del Sur hasta la actualidad.

NOTAS

- (1) Cfr. Bravo Presani, Piella, La Oligarquía en el Perú, Lima, - IEP, 1969
- (2) Para una reseña de esta discusión ver las páginas introductorias de Canavedo, Baltazar, Burguesía e industria en el Perú, 1933-1945 Lima, IEP 1976
- (3) Jorge Basadre se ha ocupado de la historia de la Cámara de Comercio de Lima; Pablo Macera de la casa Dreiffus Heraclio Bonilla del comercio guanaco en general del comercio exterior peruano durante el siglo pasado.
- (4) Favics, Keith, La tenencia de la tierra, la sociedad rural arequipeña en los siglos XVI y XVIII, Dep. de Historia de la Universidad de Nashville, Tennessee. (texto inédito)
- (5) 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.
- (6) Spalding Karen. "Clases sociales en los Andes Peruanos. (1750-1920) en Análisis, Lima N°1 1976 p. 25  
Bonilla, Heraclio, La emergencia del control norteamericano sobre la economía peruana 1850-1930, Lima CISEP (Publicaciones Previas) 1975, p. 7
- (8) Censo de 1876, La Bolsa, 13 de Julio de 1876
- (9) Martínez, Santiago Alcaldes de Arequipa desde 1539 a 1946, Arequipa, tip. Acosta, 1946
- (10) Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejeda, esc 795, 28-2--1900, f. 1545
- (11) Enapu-Perú, Informe al Supremo Gobierno sobre el nuevo puerto para el sur del Perú, texto mecanografiado, s f.
- (12) Registro de Sociedades Mercantiles, Arequipa Tomo II, asiento. - cxlvii, 14-3-26
- (13) Archivo del Fuero Agrario, Lima: Correspondencia de la Casa Ricketts, Sicuani
- (14) Archivo del Fuero Agrario, Lima. Correspondencia de la casa Ricketts, Sicuani, 4.5.27
- (15) Archivo del Fuero Agrario, Lima. Correspondencia de la fábrica Lucra, Froilan Cabrera a Agarmendia Hermanos, 12.5.94

- (16) Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejeda, esc. 100, 24-1-99, f. 196
- (17) Archivo Departamental Arequipa, Notario Tejeda, esc. 633, 9-6-28, f. 2203  
Registro de Sociedades Mercantiles, Arequipa, CLX, 10, f. 297
- (18) Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejeda, esc. 220, 21-4-99, f. 430
- (19) Flores Marín, José Antonio, La explotación del caucho en el Perú, Lima. UNMSM, 1976, pp. 49 y 110 (Tesis de En.)
- (20) Archivo Departamental de Arequipa, Notario Tejeda, esc. 759, 8-2-1900, f. 1467
- (21) Registro de la Propiedad Inmueble, Arequipa. T. III, asiento XXXIV, 10-1-29, f. 181
- (22) Belaúnde, Víctor Andrés; Arequipa de mi infancia. Lima. Ed. Lumen, 1960
- (23) Boletín de la Cámara de Comercio, Arequipa, 10 de Mayo de 1926
- (24) Boletín de la Cámara de Comercio, Arequipa, 10 de Febrero de 1926
- (25) Reátegui, Wilson; Explotación agropecuaria y las movilizaciones campesinas en Lauramarca, Cuzco. 1920-1960, Lima, UNMSM, 1974. - (Tesis de Dr.)
- (26) Rochabrún, Guillermo "Apuntes para la comprensión del capitalismo en el Perú", Análisis, Lima, N°1, Enero-Mayo 1977.

-----

ANEXOS

ANEXO I.

## POBLACION DE LA PROVINCIA DE AREQUIPA 1876

Distrito	Habitantes	Ciudades	Villas	Pueblos	Caseríos
Chiguata	1,565			1	7
Cayma	3,240			1	3
Yanaguara	4,227		1		7
Arequipa	28,743	1			7
Sachaca	2,770			1	7
Paucarpata	3,135			1	6
Uchumayo	1,050			1	5
Tiabaya	3,060	1			2
Sabandía	1,096			1	2
Socabaya	2,763			1	9
Characato	2,021			1	8
Vitor	1,276			1	2
Quequeña	2,248			1	5
Pocsi	1,694			1	7
Yura	832			1	6
TOTAL	59,769	2	1	12	83

Fuente: Biblioteca Municipal de Arequipa, Censo de 1876.

ANEXO IIPRINCIPALES OCUPACIONES EN LA CIUDAD DE AREQUIPA SEGUN CENSO DE 1876


---

Servicios	3,920
Artisanos	1,950
Comerciantes	1,043
Estudiantes	696
Militares	567
Agricultores	336
Clérigos	183
Profesionales	124
Trabajadores (?)	132
Empleados	62
Propietarios	17
Mineros	15
Sin profesión	1,856
Otros	175
Ilegible	60
Sin respuesta	31

---

Fuente: Biblioteca Municipal de Arequipa, Censo de 1876.

ANEXO IIIEMPRESAS ESTABLECIDAS EN AREQUIPA: 1870-1929

Años	Comercio	Transporte Const. vial	Minería	Agrícolas	"industria"	Total
1870-74	5					5
1875-79	3	1			1	5
1880-84		1	1			2
1885-89	1		2			3
1890-94			8			8
1895-99	4	3	7			14
1900-04	3	1	1		3	8
1905-09	2					2
1910-14	3		3		2	11
1915-19	3	1	3			14
1920-24	2	1	2		2	10
1925-29	2	1			3	6

Fuente: Archivo Departamental de Arequipa, Notarios.  
Registros Públicos de Arequipa, Sociedades cartiles.

Nota: El cuadro no se refiere a todas las empresas, sino exclusivamente a las principales grandes empresas comerciales y a las empresas de otros sectores vinculados directa o indirectamente con éstas. No es un cuadro acumulativo: indica simplemente las empresas que se establecen en los períodos anuales.

ANEXO IV

PERU. PESO ESPECIFICO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION 1922-30  
(%)

Año	Azúcar	Algodón	Caucho	Lana	Petróleo	Cobre
1922	24	25	1	3	22	18
1923	27	22	1	3	18	17
1924	21	22	1	4	23	14
1925	11	32	1	4	24	18
1926	17	22	1	3	28	16
1927	16	23	1	3	27	18
1928	13	21	-	4	28	20
1929	12	18	-	4	30	23
1930	11	18	-	3	30	19

Fuente:

I.G. Bertram, Development Problems in an Export Economy: a study of domestic capitalists, foreign firms and government in Peru 1919-30 Oxford, Tesis Doctoral inédita, 1974, p. 31.

Citado por Bonilla, Heraclio: La emergencia del control norteamericano sobre la economía peruana 1850-1930 Publicaciones CISEPA, U.C. Nov. 1975 pág. 20

ANEXO V

EXPORTACIONES DE LANA POR EL PUERTO DE MOLLENDO 1923-1938 (TM)

Años	Totales	Oveja		Auquérido		Gran Bretaña		EE.UU	
1923	4,761	1,987	41.7	2,774	58.2	3,947	82.9	597	12.5
1924	5,910	2,320	39.2	3,590	60.7	4,345	73.5	1,101	18.6
1925	3,766	1,558	41.4	2,208	58.6	2,987	79.3	438	11.6
1926	3,589	1,306	36.4	2,283	63.6	2,925	81.5	465	12.9
1927	4,421	1,611	36.4	2,810	63.6	3,615	81.8	588	13.3
1928	4,768	2,064	43.3	2,724	57.1	3,199	67.1	1,391	29.2
1929	4,055	1,171	28.9	2,884	71.1	2,329	57.4	1,658	40.9
1930	2,649	518	19.5	2,131	80.4	1,791	67.6	798	30.1
1931	3,364	1,117	33.2	2,247	66.8	3,033	90.2	132	3.9
1932	2,897	1,130	39.0	1,767	61.0	2,513	86.7	17	0.58
1933	4,196	1,422	33.9	2,774	66.1	3,056	72.8	332	0.07
1934	3,714	1,445	38.9	2,269	61.1	3,117	83.9	97	2.61
1935	4,542	1,332	29.3	3,210	70.7	2,397	62.8	522	11.5
1936	4,987	1,993	40.4	2,994	60.0	1,755	35.2	1,014	20.3
1937	4,440	2,025	45.6	2,415	54.4	1,141	25.7	989	22.3
1938	4,007	2,598	64.8	1,409	35.2	885	22.1	572	14.3

Fuente: Guillermo Bedoya, Estadística de exportación de la región del Sur del Perú...1923-1938  
(16 folletos)

ANEXO VI

CASAS COMERCIALES AREQUIPEÑAS EXPORTACIONES DE LANAS EN FARDOS

(fardo = 200-250 Kg.)

Años	Stafford Co.	Gibson	Ricketts Co.	Forga
1923	5,845	18,572	3,746	6,142
1924	4,996	24,023	4,725	6,655
1925	3,584	13,363	3,521	5,402
1926	6,147	11,855	4,848	5,382
1927	10,812	13,980	4,906	5,941
1928	14,835	16,336	4,587	4,549
1929	9,545	17,267	3,925	2,070
1930	6,416	12,370	2,131	357
1931	7,313	14,111	3,448	65
1932	6,861	8,562	4,138	
1933	7,735	13,429	4,342	
1934	5,160	12,170	4,147	
1935	4,464	15,011	4,077	
1936	1,562	17,049	10,470	
1937		16,730	7,363	
1938		10,731	5,966	

Fuente: Guillermo Bedoya, Estadísticas de Exportación de la Región del Sur del Perú.

1923-1938 (16 folletos)

ANEXO VII

PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA REGION SUR, EXPORTADOS A TRAVES DEL PUERTO  
DE MOLLENDO: 1923 - 1938, EN TONELADAS METRICAS

Productos Años	Azúcar	Lanas	Algodón	Cueros	Total de Exportac.
1923	2,266	4,761	709	189	9,252
1924	--	5,910	477	333	9,976
1925	--	3,766	950	491	9,619
1926	3,032	3,589	1,320	414	16,569
1927	3,546	4,421	1,097	500	19,495
1928	1,363	4,763	897	533	20,976
1929	306	4,055	706	--	19,296
1930	2,658	2,649	599	234	10,614
1931	3,852	3,365	386	180	12,310
1932	4,788	2,897	483	239	12,837
1933	3,705	4,196	473	617	11,745
1934	903	3,714	815	376	9,357
1935	1,059	4,542	799	435	14,481
1936	674	4,987	603	496	15,436
1937	702	4,440	360	512	17,307
1938	139	4,007	423	234	21,008

Este total de exportaciones incluye otros productos además de los que figuran en el cuadro

Fuente: Bedoya, Guillermo: Estadística de exportación de la región Sur del Perú, 1923-1938 (16 folletos)

ANEXO VIII

EXPORTACIONES DE ALGODON DE LOS VALLES DE CAMANA, TAMBO y MAJES, A TRAVES DEL PUERTO DE MOLLENDO. 1924 - 1938, EN FARDOS (fardo equivale aproximadamente a 200-250 Kg.)

Años	Valles			Total
	Camaná	Tambo	Majes	
1924	1,747	600	6,117	8,464
1925	5,418	2,070	8,538	16,026
1926	9,481	1,258	9,682	20,421
1927	3,286	1,016	8,232	12,534
1928	4,200	695	3,662	8,557
1929	3,879	489	2,418	6,786
1930	1,399	332	2,015	3,746
1931	408	25	1,883	2,316
1932	850	24	1,731	2,605
1933	--	--	--	2,328*
1934	--	--	--	4,017*
1935	--	--	--	3,572*
1936	--	--	--	2,627*
1937	--	--	--	1,508
1938	--	--	--	1,944**

Incluye Moquegua

\*\*Incluye solamente Majes y Camaná

Fuente: Bedoya, Guillermo: Estadística de exportación de la región Sur del Perú: 1923-1938 (16 folletos)

ANEXO IXPRINCIPALES SOCIEDADES GANADERAS REGISTRADAS EN TERCERA

<u>RAZÓN SOCIAL</u>	<u>PROPIETARIO</u>	<u>INIC. CAPITAL INTC. (SOL)</u>
Sociedad Ganadera del Sur S.A.	Gilson, Belor otros	(1926) S/ 375,000.00
Cía. Ganadera La Cabaña S.A.	García Calderón	(1929) S/ 87,000.00
Ganadera Picotani S.A.	López de Romaña	(1932) S/ 350,000.00
Negociación Yanarico S.A. Ltda	Olivares Marco del Font	(1932) S/ 1'000,000.00
Ganaderas Lagunillas S.A. Ltda.	López de Romaña	(1935)
Negociación Ganadera Titicaca Ltda.	Octavio Muñoz Nájjar	(1937) S/ 750,000.00
Manuel Muñoz Nájjar e Hijo (después Muñoz Nájjar y Cía. Neg. Colacachi)	Manuel Muñoz Nájjar e hijo Pedro Muñoz Nájjar Velarde	(1944) S/ 588,644.00
Industrial Agropecuaria Sta. María S.A.	Rey de Castro	(1946) S/ 121,000.00
Cía. Agrícola Ganadera del Altiplano S.A.	Loayza-Ratti	(1949) S/ 1'500,000.00
Ganadera Moro S.A.	Molina-Coller	(1950) S/ 2'000,000.00

Fuente: Elaborado en base a datos del "Registro de sociedades mercantiles" de los Registros Públicos de Arequipa, por Víctor Mamani y Gilberto Romero, en Economía de exportación e industria arequipeña: determinaciones, Arequipa, 1977 (Tesis Br. en Sociología).

ANEXOCODICILLO AL TESTAMENTO DEL SEÑOR MIGUEL FORGA

"Natural del Reyno de España vecino de ésta, de más de 33 años - en consideración a los cambios ocurridos desde la primera vez que otorgué mi testamento me veo en la obligación de otorgar este codi- cilo el cual tiene por objeto declarar que de conformidad con la escritura de sociedad de fecha 26 de Julio de 1898 se constituyó - la sociedad M. Forga e Hijos la cual ha venido desarrollando sus - negocios tanto en esta ciudad como en la del Cuzco declaro que pa- ra su comodidad y de acuerdo con los demás socios resolvimos la - compra y consiguiente refacción de la casa que fue de la señora Do ña Bertha Moller viuda de Vargas según escritura otorgada en 15-6- 1894, en 1896 se compró el "Palacio de Cristal" (tienda). Decla- ra que para la instalación de la fábrica de tejidos "La Industrial por la misma sociedad hemos comprado en el Huavco varias suertes de tierras según todo consta en los libros en los registros de mencionada sociedad las que se han construido los edificios- necesarios tanto para la fábrica misma con habitaciones opera- rios viviendas etc etc todo lo cual existe perfectamente deta- llado en el balance que acabamos practica. 23 de diciembre - último.

Declaro asimismo que las dos barras que hacen mi testamento po- seña en la Compañía Internacional de Caylloma han convertido dos mil seiscientas acciones de la "Caylloma Cihuas Company Limi- ted a la cual han sido transferidas todas las propiedades de la Internacional, siendo estas dos mil seiscientas acciones completa- mente mías, reconociendo la firma social. cinco mil ochocientos treinta acciones en la misma compañía esto es, independientemente- de las anteriores. Declaro además que la Compañía Nuevo Potosí po- see la casa setenta y tres acciones de las cuales tengo proyectado destinar el 10% para la Beneficiencia Pública de esta ciudad las -

que si algún día tienen algún valor mando que se las den y que el importe de ellas sea empleado en la construcción del hospital que tanta necesidad tiene Arequipa: con el mismo objeto dejo doscientas sesenta acciones de las que poseo en la Caylloma Situas Mining

Company Limited, las que serán reservadas para cuando puedan ser vendidas por su valor nominal de dos libras peruanas cada uno y su producto sea empleado en la construcción del hospital.

Declaro asimismo que siendo todos mis hijos mayores de edad hemos tenido a bien modificar las condiciones de la sociedad en la parte referida a su continuación quedando por lo mismo en libertad a mi fallecimiento para que hagan los arreglos que estimen más convenientes a los intereses de cada uno de ellos. Es mi voluntad que después de mi muerte ninguno de mis hijos pueda hacer cargo ninguno de los alimentos que cualquiera de ellos hubiera podido tomar en el hogar paterno, cualquiera que haya sido la condición: Después de mi testamento sé casó mi hija Julia con el señor Roberto Rey de Castro quienes tienen varios hijos con motivo de este enlace vendí a éste la casa propiedad que en mi testamento declaré poseer en el Puerto de Mollendo sobre su valor paga el interés del 6% anual el ha satisfecho religiosamente hasta la fecha.

También contraí matrimonio en Barcelona España mi hija Natividad con el Señor Carmelo Caritg quienes también varios hijos - Desde aquella fecha Dios me ha quitado a mis hijas Irene y Carmen dejando la primera dos hijas y la segunda tres hombres y tres mujeres, las que en representación de sus madres heredarán la parte correspondiente a éstas y cuanto a los que sobrevivan la heredarán en la forma marcada por las leyes.

Conservo como albacea a los nombrados en mi testamento incluyendo tan solamente a mi hijo José Miguel para que ejerza el cargo juntamente con el señor Eguren.

Es mi voluntad que cuanto tengo mando con mi testamento sea cumplido en todo aquello que no se oponga a las modificaciones del presente codicilo."

Fuente: Archivo Departamental de Arequipa, Notario José María Tejada, esc. 779, 17 de febrero 1900, f. 1515.



4.- Actualmente la cuenta de los Belaúnde ha disminuído con dichas transferencias, actualmente debe S/.30,677 libras esterlinas.

5.- Para garantía de abonar dicho préstamo renuevan las anteriores garantías sobre todo sobre sus maquinarias agrícolas.

Sobre todas las cuentas de habilitación por algodón que la firma Belaúnde tiene abiertas sobre los diferentes productores del Valle - de Majes, cuyos saldos acreedores de parte de dicha firma montan a la suma de S/.13,000 libras peruanas, así como también las cuentas de otros deudores diversos a la firma Belaúnde por el valor de 1120 libras peruanas, etc. Toda la documentación pertinente a estas obligaciones serán transferidas a los señores Emmel menos las cobranzas que son de cuenta y riesgo de los señores Belaúnde a cuyo nombre correrán además los gastos judiciales o extrajudiciales que por tal cobranza pudieran originarse.

Si los habilitados por la firma Belaúnde llega a cumplir sus obligaciones verificando pagos en algodón en rama, la empresa se encargará de este artículo por concepto de compra, abonando su valor en cuenta los señores Emmel a la firma Belaúnde al precio del día en que fuera recibido por la empresa cuya cotización se fijará de acuerdo con los mismos señores Emmel abonando además a la firma Belaúnde S/.080 centavos por quintal de algodón en rama en vía de comisión del compra del artículo, advirtiéndose pero los gastos de transporte se harán por cuenta de la empresa sin gravar para nada a la firma Belaúnde.

Prenda agrícola sobre las plantaciones de alfalfa y algodón hecho en la pampa de Ongoro de dicha Sociedad Irrigadora Samanez Ocampo y Cía. cuya conducción ha adquirido la firma Belaúnde por contrato de arrendamiento. La extensión cultivada es de 300 ó 400 topes cultivados.

Los señores Belaúnde podrán cubrir los gastos de explotación del fondo reservándose los derechos de conducción pero queda obligada la firma a aceptar y cumplir las indicaciones o instrucciones de dichos señores Emmel tuvieran a bien impartirles en orden de la mejor administración.

.Prenda agrícola sobre todos los derechos que la firma Belaúnde tiene en la hacienda Pampa Blanca en Majes; no obstante lo cual queda obligado íntegramente el provecho líquido que la firma Belaúnde pueda obtener de este negocio el cual ha de pasar también íntegramente a la Caja de la Empresa para que su valor sea abonado en la cuenta de amortización.

.Prenda agrícola sobre todos los cultivos de la hacienda "Cantas".

6.- La firma Belaúnde cede y transfiere a la empresa Emmel todos los contratos de Locación y conducción de que actualmente se hallan en posesión.

7.- Cualquier otro negocio o empresa que los Belaúnde estuvieran por adquirir pasan a manos de los Emmel.

8.- Los señores Belaúnde además están obligados a prestar sus servicios personales para el desarrollo de la empresa Emmel, a entregar todo su tiempo y energías en la condición de directores del cultivo en todos los fundos que la empresa tenga o pudiera tener en conducción.

De los beneficios que se logren el 50% será para los Emmel y el 25% para cada uno de los Belaúnde teniendo entendido que de esta cifra una vez deducidos las necesidades personales de ambos el resto servirá para amortizar su deuda que tienen con nosotros.

A continuación enumeran todos los derechos y obligaciones que tienen que prestar los señores Belaúnde en cuanto a sus servicios personales: contratar y despedir gente, firmar letras, etc. etc.

9.- Se nombrará un representante legal de los señores Emmel para la Empresa tanto en cuestiones judiciales como administrativas.

10.- Tanto los señores Belaúnde como los señores personeros de la empresa tendrán derecho a casa y mesa libre en la hacienda "San Vicente" donde radicarán las oficinas principales de aquellos excepción hecha del consumo de licores que correrá de cuenta exclusiva de cada del que los haga.

11.- El término del contrato es de 10 años forzozos a partir del 1-2-1928.

12. La firma Emmel será obligada consignar de todos los productos de la empresa: están autorizados para vender dichos productos dentro o fuera del país, con cargo por cuenta de ellos los gastos de transporte que ocasionen los productos desde las estaciones de Sotillo Ramal o Vitor a esta ciudad y otra estación bien desde el puerto de Quilca así como también abonarán por cuenta de la misma empresa todos los demás gastos que ocasione la movilización de los productos incluso derechos de exportación etc.; por estos gastos los señores Emmel cobrarán el 4% sobre el producto líquido de cada cuenta corriente.

13.- El balance de los negocios de la empresa serán dados conocer anualmente por la gerencia sin intervención de los señores Belaúnde.

14.- Todas las fincas de propiedad de los Sres. Emmel que aportan para su explotación a la sección agrícola se tendrán en la condición de arrendamiento sujetas a las obligaciones y responsabilidades establecidas por la ley para los contratos de locación y conducción siendo convenido que la empresa pagará a los señores Emmel por concepto de canon conductivo el 4% sobre el capital efectivo que represente el valor de cada una de esas fincas según la cuenta que ha de llevarse por ellas a base de los contratos de compra y el valor de las mejoras sucesivamente vayan introduciendo para asegurar su mejor rendimiento.

15.- Los fundos "San Francisco" y "Torro Muerto" pasarán a propiedad de los señores Emmel damos de común acuerdo por cancelada la hipoteca que se constituyó sobre dichos fundos a favor de los Emmel.

Fuente: Archivo Departamental Arequipa  
 Notario Víctor Rojas Romero, escritura 545 26 de Junio de  
 1928, f. 1578

ANEXO XIII

CAMARA DE COMERCIO  
AREQUIPA

Señor Presidente de la Cámara de Senadores

Los que suscribimos exportadores de lanas por el puerto de Mollendo decimos, por los periódicos llegados de esa capital tenemos conocimiento de haberse aprobado un proyecto de ley con el propósito de establecer un impuesto adicional de S/.050 centavos por cada quintal de 46 kilos sobre las lanas cualquiera que sea su clase procedencia que se exporten por los puertos Mollendo Ilo aplicable al sostenimiento de la Granja Modelo de Puno

Para demostrar la inconveniencia falta de oportunidad en el impuesto adicional que se trata de crear no necesitamos referirnos ni repetir los numerosos argumentos que hay en contra de dicho aumento ya que todos los productos de exportación nacional atraviesan una profunda crisis entre ellos las lanas

Dichas lanas particularmente que producen Puno hallan ya gravadas con un arbitrio cincuenta centavos en beneficio de esa misma Granja Modelo cuyo recargo cobrado desde varios años, viene dificultando la exportación colocando nuestros productos en condiciones inferiores siendo difícil sostener la competencia de otros similares procedentes de distintos países. De todos modos las lanas que vienen del dpto. de Puno estarían pues sujetas al pago de dos impuestos en beneficio de la misma institución, el arbitrio que se recauda en Puno y el nuevo impuesto adicional que se cobrará en los puertos de Mollendo Ilo duplicando inmotivadamente el gravamen cuando las lanas procedentes de otras provincias de los departamento del sur no están afectas dicho arbitrio, ni pueden estarlo tampoco, porque ese arbitrio se ha establecido sólo en beneficio de la granja departamental de Puno.

Por otra parte no es justo que la granja modelo por beneficiosa que se le suponga implique el sacrificio de la industria que ha determinado su fundación, industria ganadera naciente porque recientemente se ha iniciado el trabajo de su mejora con la importación de sementales, instalación de cercos, silos, laboratorios, etc.

Es forzoso notar que la lana está ya gravada con tres impuestos y que son los siguientes, el de exportación y los locales en beneficio de la granja de Chuquibambilla y del colegio Nacional de San Carlos de Puno, y que con el nuevo gravamen proyectado que sería el cuarto recargan al producto en el 10% de su valor, tributo enorme que con excepción del alcohol, del tabaco y la coca, no hay ningún otro artículo de producción nacional que lo pague.

Teniendo en cuenta las condiciones especiales de la lana de alpaca cuya depresión es verdaderamente notable intensificándose por la competencia abrumadora del "mohair" y de la seda artificial, dicha lana fue excluida expresamente del pago de ese arbitrio en la ley que lo creó, si bien es cierto que el mismo arbitrio se principió a cobrar por un decreto gubernativo que debe derogarse si se quiere que ese producto netamente nacional no disminuya en su producción.- En consecuencia solicitamos expresamente que en las modificaciones que se introduzcan al revisar el proyecto por la cámara de senadores, se excluya dicha lana de alpaca como se estableció en la primitiva ley del pago de todo impuesto, creado o por crearse.

El nuevo impuesto adicional se trata de dedicar también al sostenimiento de la granja modelo de Puno que se halla ya establecida durante más de ocho años, en los cuales ha debido ya acreditar su eficiencia de tal manera que pueda sostenerse con sus propias rentas y esta afirmación la fundamos en que en el mismo departamento de Puno existen ya varios ganaderos, especialmente consagrados al mejoramiento de las especies laneras, con conocido provecho suministrando padrillos iguales a los que suministra la granja modelo y cuyos ganaderos no perciben del fisco ninguna subvención. Además, la Granja Modelo no presta ni puede prestar ningún servicio a los productores de alpaca y es injusto que se grave a esa lana para el sosteni-

miento de aquella.

Con estas reflexiones otras más tales, que es innecesario reseñar en bien del país exclusivamente, que necesita protección para sus industrias, especialmente las de exportación, que tienden mejorar el cambio internacional de nuestra moneda.

A Ud. pedimos que se sirva modificar el proyecto pasado a la Cámara de Senadores sobre los siguientes puntos:

Primero, que el impuesto en beneficio de la granja modelo se cobre únicamente en los puertos de Mollendo e Ilo para centralizar y facilitar la recaudación a razón de ochenta centavos por cada quintal en bruto de cuarenta y seis kilogramos de lana de oveja, cualquiera que sea su procedencia que se exporte por los indicados puertos.

Segundo, que se excluya expresamente del cobro de todo arbitrio e impuesto a la lana de alpaca por no permitirlo las condiciones especiales del producto, que tiende desvalorizarse como elemento de exportación.

Tercero, que se conceda un plazo mínimo de sesenta días para embarcar las existencias de lanas que han pagado el impuesto en Puno.

Pedro Iribarne Ricketts, Forga, Stafford, Gibson.

Fuente: Memoria del Presidente de la Cámara de Comercio de Arequipa  
Arequipa, 1928, anexo 35

ANEXO XIIIPRINCIPALES GRANDES COMERCIANTES AREQUIPEÑOS, 1870-1930


---

Jorge Abugattas	Jorge Lemaitre
Elías Abugattas	Jorge Majluf
Carlos Belón	Enrique Meier
Fausto Braillard	Frank Mitchell
Jaime Caritg	Manuel Muñoz Nájar
Carmelo Caritg	Roy Patten
José Eguren	Andrés Ratti
Eduardo EScomel	Roberto Reinecke
Ernesto Federico Emmel	Roberto Rey de Castro
José Farah	Manuel Rey de Castro
Santiago Fletcher	Francisco Rey de Castro
Alfredo Forga	Guillermo Ricketts
Miguel Forga	Guillermo Roberts
José Miguel Forga	José Salomón
Patricio Gibson	Salvador Said
Juan Gibson	Jorge Stafford
Enrique Gibson.	Guillermo Stafford
Alejandro Hartley	Lizardo Tejeda
Guillermo Harmsen	Juan Vidaurreazaga
Juan Kayser	Otto Ward
Guillermo Kayser	Carlos Wagner
Juan Lertera	Bernardo Weisse
Carlos Lucioni	Alejandro Wisher
	Pedro Yrriberry

---

Fuentes: Archivo Departamental de Arequipa, Notarios.  
 Registro de Sociedades Mercantiles, Arequipa  
Guía Comercial del Sur, Arequipa, 1930.  
Guía Kaendler, Arequipa, s.f.

ANEXO XIVGRANDES CASAS COMERCIALES DE AREQUIPA, 1873-1930

Cristian Stanffiger y Cía. (1873)  
 Jefferson y Cía. (1873)  
 Lentera Stam (1873)  
 Dupont y Cía. (1874)  
 Saver Woodgate y Cía (1874)  
 Challey y Bonet Cía (1875)  
 Bize y Escomel (1875)  
 Bernardo Weis (1876)  
 Said e Hijos (1887)  
 Manuel Muñoz Nájjar (1895)  
 Emmel Hermanos (1895)  
 Ricketts y Cía. (1895)  
 Farah y Said (1904)  
 Rey de Castro y Cía. (1904)  
 Roberto Rey de Castro (1904)  
 Lemaitre y Escomel (1906)  
 Vidaumazaga y Cía. (1909)  
 Jorge Magluf Hnos. (1910)  
 Abugattas Hermanos (1911)  
 Salomón Hermanos (1911)  
 Sugars y Bernier (1915)  
 Enrique Meier (1917)  
 Carlos Lucioni (1917)  
 Carlos Belón y Cía. (1920)  
 López de Romaña Hermanos (1924)  
 Wagner y Cía. (1927)  
 Gratti S.A. (1929)  
 Roberts y Cía. (1930)

---

Fuente: Archivo Departamental de Arequipa, Notarios.  
 Registro de Sociedades Mercantiles, Arequipa.  
Guía Comercial del Sur  
Guía Kaendler

