

Estado y Mercado en la Historia del Perú

Carlos Contreras / Manuel Glave
Editores

Pontificia Universidad Católica del Perú
Fondo Editorial 2002

Carlos Contreras
Historiador, docente en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es Magíster por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y tiene estudios de doctorado en El Colegio de México. Ha publicado varios libros de su especialidad, entre los que figuran *Historia del Perú contemporáneo. Desde las luchas por la independencia hasta el presente* (coautor Marcos Cueto). Lima: Red para el desarrollo de las ciencias sociales en el Perú, 2000; *Los mineros y el rey. Los Andes del norte: Hualgayoc 1770-1825*. Lima: IEP, 1995; y *El sector exportador de una economía colonial: la costa del Ecuador, 1760-1820*. Quito: Abyayala-FLACSO, 1990.

Manuel Glave
Economista, Ph.D. por la Universidad de Illinois en Urbana Champaign y bachiller por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ejerce la docencia en el Departamento de Economía de esta casa de estudios, en las áreas de teoría del desarrollo, medio ambiente e historia económica. Asimismo, es investigador en el Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE). Entre sus publicaciones figuran *Recursos naturales y desarrollo: un diálogo canadiense-latinoamericano* (coeditor Donald Brean). Lima: CIES, 2000; *La investigación del medio ambiente en el Perú*. Lima: CIE, 1995; y *Luz es progreso: electrificación rural en Junín y Apurímac*. Lima: ITDG, 1988.

Estado y Mercado
en la Historia del Perú

Estado y Mercado en la Historia del Perú

Carlos Contreras / Manuel Glave
Editores

Pontificia Universidad Católica del Perú
Fondo Editorial 2002

Primera edición: setiembre de 2002

Estado y Mercado en la Historia del Perú

Diseño de carátula: Juan Pablo Campana

Copyright © 2002 por el Fondo Editorial de la Pontificia Universidad
Católica del Perú. Plaza Francia 1164, Lima-Perú.
Teléfonos: 330-7410, 330-7411, Fax: 330-7405
E-mail: feditor@pucp.edu.pe

Derechos reservados, prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,
total o parcialmente, sin permiso expreso del editor.

Hecho el Depósito Legal: 1501362002-2483
ISBN: 9972-42-481-2

Impreso en el Perú – Printed in Peru

Índice

Sobre los autores 9

Presentación 11

Estado y Mercado en la Historia del Perú: a modo de introducción
Carlos Contreras y Manuel Glave 13

Parte I
Los debates sobre Estado y Mercado en el contexto Andino y latinoamericano 23

El neoliberalismo en América Latina: ¿un regreso al pasado?
Werner Baer 25

Polanyi, Marx y el problema del mercado en el contexto colonial
Heraclio Bonilla 34

¿Hijos del Dr. Gerschenkron? El extraño caso de los conceptos de «desarrollo tardío» en la historia económica latinoamericana
Paul Gootenberg 51

Parte II
Estado, producción y mercado en el Perú colonial 87

El comercio de productos cuzqueños en el siglo XVII
Laura Escobari de Querejazu 89

La regulación estatal de la mina de mercurio de Huancavelica
Kendall Brown 114

Estado y minería en el Perú borbónico
JOHN R. FISHER 132

La Ordenanza de Intendentes del Perú y su preocupación por la liberalización del giro comercial provincial
ALFREDO MORENO CEBRIÁN 146

El control del contrabando en el Perú colonial: el caso del monopolio del tabaco, 1752-1813
CATALINA VIZCARRA Y RICHARD SICOTTE 184

PARTE III
ECONOMÍAS DE EXPORTACIÓN Y POLÍTICAS EN EL PERÚ INDEPENDIENTE 213

El impacto de la apertura al comercio internacional sobre la economía regional del extremo norte peruano, 1780-1877
MIGUEL JARAMILLO BAANANTE 215

Pensamiento económico y políticas económicas en el Perú, 1885-1899: los límites a la ortodoxia liberal
NILS JACOBSEN 250

Backus y Johnston en el Perú: una empresa minera en un contexto de débil mercado interno, 1860-1920
JOSÉ DEUSTUA 269

Yanaconaje y crecimiento económico en las haciendas algodoneras en el Perú en el inicio del siglo XX
VINCENT PELOSO 325

Los campesinos y la conscripción vial: aproximaciones al estudio de las relaciones Estado-indígenas y las relaciones de mercado en Ayacucho (1919-1930)
NELSON PEREYRA 334

Los actores y la problemática de la pesca industrial peruana, 1955-1997
ANTONIO ZAPATA 351

Estado, mercado, crisis y restauración liberal en el Perú
FÉLIX JIMÉNEZ 415

Sobre los Autores

Werner Baer
Economista, Profesor de la Universidad de Illinois en Urbana-Champaign, Estados Unidos.

Heraclio Bonilla
Historiador, Profesor de la Universidad Nacional de Colombia, en Bogotá.

Kendall W. Brown
Historiador, Profesor en el Departamento de Historia de la Brigham Young University, Utah, Estados Unidos.

Carlos Contreras
Historiador, Profesor en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

José R. Deustua
Historiador, Profesor en la Universidad de Eastern Illinois, en Charleston, Estados Unidos.

Laura Escobari de Querejazu
Historiadora, Directora del Archivo Nacional de Bolivia y Profesora en la Universidad Mayor de San Andrés, en La Paz.

John R. Fisher
Historiador, Profesor de la Universidad de Liverpool, Inglaterra, y miembro del Instituto de Estudios Latinoamericanos de la misma Universidad, del que ha sido Director. Presidente del Comité Permanente del Congreso de Americanistas.

Manuel Glave Testino
Economista, Profesor en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Paul Gootenberg
Historiador, Profesor en la Universidad del Estado de Nueva York en Stony Brook, Estados Unidos.

Miguel Jaramillo Baanante
Economista, Profesor en el Departamento de Economía de la Universidad del Pacífico, Lima, y Ex Viceministro de Trabajo.

Nils Jacobsen
Historiador, Profesor en la Universidad de Illinois en Urbana Champaign, Estados Unidos.

Félix Jiménez
Economista, Profesor en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Consultor Internacional.

Alfredo Moreno Cebrián
Historiador, Director del Centro de Estudios Históricos del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, España.

Vincent Peloso
Historiador, Profesor en la Departamento de Historia de la Howard University, en Washington, Estados Unidos.

Nelson Pereyra Chávez
Antropólogo, Profesor en la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho, Perú.

Richard Sicotte
Economista, Profesor de Economía en la Universidad de Calgary, Alberta, Canadá.

Catalina Vizcarra
Economista, Profesora Asistente y Jefe del Grupo de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Calgary en Alberta, Canadá.

Antonio Zapata
Historiador, Asesor en el Congreso de la República del Perú y Director del programa «Sucedió en el Perú» (Televisión Nacional del Perú).

Presentación

Este libro reúne una selección de las ponencias que se presentaron y debatieron en el Seminario de Historia Económica que con el título de «Estado y Mercado en la Historia del Perú», organizamos en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú entre los días 2 y 5 de junio de 1998.

La reunión tuvo un doble propósito: enriquecer el debate en torno a la interrelación en el Perú entre dos instituciones claves del mundo contemporáneo, como son el Estado y el mercado, y relanzar los estudios de historia económica en el país, en un momento en que el debate sobre los asuntos nacionales invitaba a un examen del pasado. Esperamos que esta publicación sirva para mostrar la utilidad y pertinencia de la perspectiva de la historia económica para el esclarecimiento y la resolución de los problemas de nuestro tiempo.

La reunión tuvo un carácter abierto, en el sentido de que hubo una convocatoria pública para que cualquiera que se considerase preparado para ofrecer una ponencia dentro de las líneas del Seminario, pudiese ponerla a consideración de los organizadores del mismo. La asistencia fue, asimismo, libre. Nuestras propias ocupaciones, docentes y de investigación, junto con los retrasos de algunos autores en entregar la versión final de sus trabajos, han hecho que hayan pasado tres años desde la realización del Seminario. Pero creemos que este leve retraso se compensa con la calidad de los trabajos aquí reunidos.

De las treinta y una ponencias que se presentaron en el Seminario, hemos podido incluir solamente quince en este libro, a fin de poder hacer un volumen consistente y asequible. Van organizadas en tres secciones, a saber:

I. «Los debates sobre Estado y mercado en el contexto andino y latinoamericano», donde figuran los trabajos de Werner Baer, Heraclio Bonilla y Paul Gootenberg.

II. «Estado, producción y mercado en el Perú colonial», con los artículos de Laura Escobari, Kendall Brown, John Fisher, Alfredo Moreno, Catalina Vizcarra y Richard Sicotte.

III. «Economías de exportación y políticas en el período independiente», con las colaboraciones de Miguel Jaramillo, Nils Jacobsen, José Deustua, Vincent Peloso, Nelson Pereyra, Antonio Zapata y Félix Jiménez.

Queremos manifestar nuestra gratitud a Adolfo Figueroa, Jefe del Departamento de Economía en 1998, quien apoyó decididamente la realización de esta reunión, así como a Óscar Dancourt, Jefe actual, por hacer lo propio con la publicación de este libro. Asimismo, a todos los participantes en el Seminario, entre los que se incluyeron, además de aquellos cuyas ponencias aquí se publican, a Nicanor Dominguez, Jackeline Velazco, Augusto Ruiz Zeballos, Eduardo Zegarra, Viviana Conti, Alfonso Quiroz, Óscar Dancourt, Waldo Mendoza, Leopoldo Vilcapoma, Javier Iguiñiz, Luis Miguel Glave, Scarlett O´Phelan, Carlos Flores, Lizardo Seiner, Margarita Suárez, Ascensión Martínez, Bruno Seminario, Marina Zuloaga y Susana Aldana. Algunos en el papel de comentaristas, y otros en el de ponentes. Una mención especial para Rosemary Thorp, quien dejó durante tres días sus ocupaciones londinenses, para acompañarnos durante el Seminario.

También queremos agradecer a los profesores Héctor Noejovich y Jorge Rojas, que colaboraron en la organización del evento, así como a Noelia Zeballos, Ligia Zanelli, Augusto Rodríguez y Gabriela Shimabukuro, entonces estudiantes de Economía, que prestaron valiosos servicios como personal auxiliar. El hotel San Antonio Abad, el Instituto de Estudios Peruanos e Inca Kola, auspiciaron generosamente la reunión. Promperú, dirigido en ese momento por Beatriz Boza, colaboró en calidad de coorganizador del Seminario.

Los artículos de Werner Baer, Paúl Gootenberg y Nils Jacobsen fueron producidos por Mirian Gerace, a quien damos las gracias por su eficiente trabajo.

Los Editores

Lima, agosto de 2001

Estado y Mercado en la Historia del Perú: a modo de introducción

Carlos Contreras
Manuel Glave

Hablar con entusiasmo de los tiempos pasados ha sido una característica del historiador; hacerlo con la distancia de contemplar un tiempo inferior, ya superado, la del economista que busca en períodos anteriores una explicación de los hechos del presente. El historiador económico suele debatirse por ello entre dos tendencias: la de procurar una mirada comprensiva, y por lo mismo amable, de los siglos anteriores, o la de hacerlo de modo más inquisitivo y calificador, bajo la premisa de que en materia económica todo tiempo pasado fue peor. Esto último pareciera cierto, en efecto, cuando apreciamos datos numéricos como la esperanza de vida, la productividad del trabajo o el estado de las comunicaciones.

El historiador económico, sea que provenga de la disciplina de la historia o de la economía, se debate por ello entre dos polos: ¿debe centrarse en juzgar los períodos anteriores en función de las ideas y circunstancias del propio tiempo pasado, o debe hacerlo en función de los conceptos y problemas del presente? La primera alternativa podría ser juzgada como un ejercicio meramente erudito o historicista; la segunda podría pecar de anacronismo. Esta dualidad ha dificultado en diversos grados la comunicación entre historiadores y economistas que cultivan la historia económica. Los primeros apegados a sus fuentes; los segundos a sus modelos. Además, el hecho de que suelan trabajar en departamentos universitarios distintos y publicar sus trabajos en revistas separadas, no ayuda, desde luego, a la comunicación.

Para la primera de esas tendencias la investigación histórica es un fin en sí mismo, en la medida de que nos informa de un conjunto de hechos, cuyo conocimiento acumulativo llega a convertir la cantidad en calidad. Para la segunda, dicha investigación es pertinente solo en cuanto es capaz de explicar los asuntos del presente o de servir de prueba o «demostración» de alguna hipótesis de la teoría económica o del desarrollo.[1] Es probable que esta dualidad no tenga, por lo menos no en el corto plazo, una solución conciliadora eficaz y debamos resignarnos a convivir con ella.

Hay temas, sin embargo, que son capaces de propiciar un diálogo fructífero entre ambas, porque además de guardar importancia para la comprensión del pasado mismo, mantienen un vivo interés para los dilemas y debates de hoy. Tal es el caso de la interacción entre Estado y mercado, que escogimos para la celebración del Seminario de junio de 1998 y cuya selección de ponencias se ofrece en este libro.

Estado y mercado son dos instituciones casi tan antiguas como la historia misma, y desde tiempos muy tempranos su relación fue compleja y polémica. Casi podríamos decir que las civilizaciones podrían clasificarse en dos: aquellas donde el Estado precedió al mercado y lo puso en cierta forma a su servicio, cuando no inhibió su desarrollo, y aquellas otras donde fue el mercado quien precedió al Estado y logró subordinarlo a sus fines.[2] Ejemplos del primer tipo de civilización podrían ser algunas de las sociedades orientales que inspiraron a Wittfogel la idea de las «sociedades hidráulicas», la mayor parte de América Latina y dentro de Europa, España o Francia. Del segundo tipo, los Estados Unidos de Norteamérica, o naciones europeas como Alemania, los Países Bajos o Italia. Desde luego, habría que añadir que se trató de una relación dialéctica, en el sentido de que el desarrollo y el contenido adoptado por el mercado reclamaba un tipo de Estado, y viceversa. Pero nunca hubo, tampoco, un determinismo de algún término de la ecuación hacia el otro.

Hoy en día la relación entre estas dos instituciones es motivo de vivo debate, habiendo llegado a plantearse si el Estado nacional, la gran creación de los tiempos modernos, no resulta ya poco funcional a la globalización alcanzada por el mercado y deba, en consecuencia, tal vez desaparecer.[3] A una época marcada por la gran esperanza en el papel promotor del Estado para el desarrollo y el bienestar

---

1 La idea de la historia económica como un ancho campo de pruebas para la ciencia económica está muy difundida. Véase, por ejemplo, KINDLEBERGER, Charles. *Economic Laws and Economic History*. Nueva York: Cambridge University Press, 1989. Introducción a la *Historia financiera de Europa*. Barcelona: Crítica, 1988. También: CIPOLLA, Carlo. *Entre la historia y la economía*. Barcelona: 1991, parte I.

2 A esta clasificación se asemeja, en cierta forma, la usada en la historia política de *Estado* o *nación cultural* y *Estado* o *nación contractual*.

3 Véase sobre ello, el trabajo de HOBSBAWM, Eric. *Historia del siglo veinte: 1914-1991*. Barcelona: Crítica, 1995.

económicos, ha sobrevenido otra que parece depositar su confianza en el funcionamiento casi autónomo del mercado, dejando para el Estado solo una función de regulación y arbitraje. No en todas partes del mundo, sin embargo, está el Estado preparado para asumir esta delicada tarea, o está el mercado listo para actuar de forma tan autónoma y con tanta prescindencia del poder público. Ni tampoco está la población convencida de alistarse en una empresa tan riesgosa como esa. Por lo mismo, el debate adquiere caracteres particulares en cada ámbito, así como consecuencias cruciales en lugares como América Latina, donde el adecuado desenvolvimiento del organismo económico es cuestión, ya no de niveles de bienestar, sino incluso de vida o muerte para amplios sectores de la población.

Creemos que en este debate la historia económica tiene mucho que decir. No por casualidad, autores como Karl Marx, Karl Polanyi, John Hicks o más recientemente Douglass North, quienes tuvieron la saludable ambición de forjar grandes modelos interpretativos del curso económico de la humanidad, pusieron en el centro de sus preocupaciones la interrelación entre Estado y mercado; ya sea que considerasen a aquel un instrumento de la clase dominante, o una institución arbitral que alcanzaba ulteriormente intereses propios en eventual conflicto con la sociedad civil.[4] La inspiración y la polémica que sus obras generaron tuvieron un desigual alcance en la historiografía sobre el Perú y es propósito de este libro propiciar una reflexión más sistemática a partir de los trabajos presentados en el Seminario.

La historia del Perú muestra diversos momentos en los que el tipo de relación establecida entre Estado y mercado resultó decisivo para el proceso evolutivo. Antes de la invasión europea del siglo XVI, el Estado inca logró imponer una amplia hegemonía sobre los pueblos andinos, y basado en un sistema tributario que daba al Estado un rol distribuidor de bienes y recursos, detuvo el desarrollo del mercado, o en todo caso lo sustituyó y arrinconó a ámbitos marginales.[5] El patrón de asentamiento de la población, a lo largo de lo que John Murra llamó distintos «pisos ecológicos», fue un hecho que también inhibió el desarrollo del

---

4 Véase de Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. México: FCE, 1975, t. III; de Polanyi, Karl. *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Claridad, 1947; de Hicks, John. *Una teoría de la historia económica*. Madrid: Aguilar, 1974; de North, Douglass. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE, 1993. Sobre la relación de las ideas de Polanyi con las de Karl Marx, versa precisamente el artículo de Heraclio Bonilla presentado en el Seminario e incluido en este libro. La relación entre Estado y mercado en el contexto de la política de presupuestos ha sido desarrollada de manera muy inspiradora por Marcello Carmagnani en su libro acerca de México, *Estado y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911*. México, 1994.

5 Véase Murra, John. «¿Existieron los tributos y los mercados antes de la invasión europea?». En Harris, Olivia, Larson, Brooke y Tandeter, Enrique (eds.). *La participación indígena en los mercados surandinos, estrategias y reproducción social, siglos XVI a XIX*. La Paz: CERES, 1987.

mercado, ya que propiciaba la autosuficiencia de los pueblos, antes que su especialización productiva, con la consiguiente necesidad de comercio.

Concluida la conquista española de los territorios andinos, el Estado colonial erigido por la Corona de Castilla y Aragón, inició desde la segunda mitad del siglo XVI una política encaminada a involucrar a la población indígena en los precarios mercados que la acción colonizadora iba abriendo. Los tributos monetarios y las formas de enrolamiento laboral forzado (aunque a su vez remunerado en metálico), impuestos a la población indígena, dieron paso a lo que Carlos Sempat Assadourian llamó, tal vez con exageración didáctica, *la formación del mercado interno en el espacio peruano*, en función de la producción minera para la exportación.[6] Fue, así, un momento en que el Estado tomó la iniciativa para el desarrollo del mercado, aunque, debido a ello mismo, creó un sistema de licencias, concesión de monopolios, permisos *reales* y privilegios que terminaron pervirtiendo el desarrollo mercantil. Acerca de esta contradicción, resulta sumamente esclarecedor el artículo de Kendall Brown incluido en este libro.[7]

Durante el siglo XVIII la administración colonial hizo esfuerzos por ampliar el mercado interno, colapsado en el siglo XVII por la crisis demográfica que redujo la población del virreinato hacia 1700, a poco más de seiscientas mil personas. Para ello reglamentó los «repartos mercantiles» de los corregidores (quienes eran una suerte de gobernantes provinciales) y amplió, más con fines fiscales que de promoción del mercado, el tributo indígena hacia nuevas regiones, o incorporó al sistema fiscal a poblaciones antes exoneradas. Los «repartos» fueron concebidos como una forma de *acción cívica* en el sentido de que obligaban a las autoridades estatales destacadas en las provincias más remotas, a «surtir» a los campesinos con mercaderías (bienes de capital, sobre todo, como mulas, arados de fierro, picos y palas, etc.), puesto que el comercio privado por sí mismo no tenía interés en llegar a dichas zonas, alejadas y pobres. Sin embargo, la medida pronto degeneró en un sistema de ventas forzadas abusivas, que llevaron al estallido de la gran rebelión tupacamarista de 1780. Sobre estos proyectos del Estado borbónico, versan aquí los trabajos de John Fisher, Alfredo Moreno y Catalina Vizcarra y Richard Sicotte, discutidos en el Seminario.

---

6 Assadourian, Carlos S. «La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano». En Florescano, Enrique (comp.). *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*. México: FCE, 1979.

7 La ponencia de Margarita Suárez presentada en el Seminario, «Entre el poder privado y el poder público: mercaderes y Real Hacienda en el Perú, siglo XVII», abordó también el tema. No ha sido incluida, sin embargo, en este libro a pedido de la autora, quien prepara su propio libro sobre la materia.

Después de la Independencia sobrevino en cambio el repliegue del Estado. En parte por el poco peso específico que tuvo en virtud del caos propio de una república naciente en medio de grandes contradicciones sociales; en parte, también, por la adopción criolla de modas ideológicas liberales que importamos durante la conocida Era del Guano.[8] El mercado interno se redujo y fragmentó. El trabajo de Miguel Jaramillo incluido en este libro muestra precisamente esta situación en el contexto de una región fronteriza, como la del extremo norte costeño. La abolición del tributo indígena alejó aún más a los campesinos del mercado monetario; los centros mineros de Pasco y Hualgayoc, de tan ganado renombre durante el régimen virreinal, eran como molinos agonizantes, ante la escasez de capital, trabajadores, medios de transporte e insumos de todo tipo. Ello, sin embargo, en medio de un férreo centralismo fiscal, que desde los mediados del siglo XIX comenzó a dar al Estado un poder hasta entonces desconocido, como lo señalara agudamente en una obra pionera de los años cuarenta, hoy poco citada, el puneño Emilio Romero.[9]

La guerra del Pacífico significó el colapso del Estado guanero. Tras la Paz de Ancón hubo de replantearse la relación entre Estado y mercado, concediéndose un importante liderazgo a este último, y emprendiendo el Estado un conjunto de reformas institucionales orientadas a facilitar el desempeño del mismo.[10] Esta promisoria convergencia entre Estado y mercado se dio, sin embargo, en el marco de una fuerte inversión extranjera en los sectores de exportación, que eran a su vez los de mayores posibilidades de acumulación. Los principales centros mineros, por ejemplo, pasaron a pertenecer a grandes *trusts* económicos mundiales, generándose prácticas monopólicas en estos sectores. Sobre ello, véase los artículos de Nils Jacobsen y José Deustua, presentados en el Seminario e incluidos en este volumen.

La, por un momento, vigorosa economía de exportación que se expandió en el Perú en las primeras décadas del siglo XX (de lo que nos dan cuenta en este volumen los artículos de José Deustua y Vincent Peloso) y después de 1950 de modo más puntual en el sector de la pesca, como nos lo refiere Antonio Zapata en su contribución presentada en el Seminario, no resultó, sin embargo, en la esperada «pata de cabra» que abriera el mercado interno. Tanto las empresas mineras, como las agropecuarias y pesqueras, si bien cumplieron el rol de ampliar el mercado laboral y animar la producción y las transacciones en sus respectivas regio-

---

8 Véase Gootenberg, Paul. *Imaginar el desarrollo. Las ideas económicas en el Perú postcolonial*. Lima: IEP y BCRP, 1998.

9 Romero, Emilio. *Historia económica del Perú*. Buenos Aires: 1949, 2 ts.

10 Véase Quiroz, Alfonso. *Banqueros en conflicto. Estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*. Lima: CIUP, 1989.

nes, tuvieron finalmente un impacto limitado y desarrollaron estímulos más bien débiles sobre una potencial industria de bienes manufacturados, como nos lo recordara Rosemary Thorp en su intervención final en el Seminario.[11] Además, en la medida en que las actividades extractivas no se integraban unas a otras, hubo regiones territoriales que quedaron totalmente al margen de la «nueva economía», sumidas en un régimen premercantilista que provocaba el sistemático éxodo de su población más calificada y conforme avanzaba el siglo XX hizo más evidente la incapacidad de su población para solventar los gastos de la «modernidad» (energía eléctrica, telefonía, etc.).[12]

Hasta 1968 el Estado, o más exactamente los grupos que lo controlaron, habían aguardado que fuera ese dinámico, y aunque primario, a la vez variado sector exportador, el que terminara por conformar un mercado interno, que desde la Independencia de 1821, había hecho progresos en verdad desesperadamente lentos. En la medida que la explotación minera en la sierra, las plantaciones azucareras y algodoneras en la costa y la extracción del caucho en la Amazonía, demandaban mano de obra e insumos locales, existió un fundamento para esperar que esta descentralizada actividad económica, aunque orientara su producción eminentemente hacia el exterior, tendría un importante efecto multiplicador en la economía interior. La población trabajadora, compuesta por campesinos que por primera vez en su historia recibían un salario en moneda, daría paso a la formación de un mercado de consumo, mientras que la producción de algunos insumos demandados por la actividad minera y agrícola, generaría polos de producción subsidiarios, que a su vez brindarían más empleo y expandirían sucesivamente el mercado, como en los modelos de François Perroux.[13] La revolución militar del 68 mostró, sin embargo, la impaciencia y desilusión con un modelo de desarrollo que pareció entonces, como en gran parte de América Latina, completamente agotado.

La reforma agraria que dicha revolución emprendiera, fue, probablemente, el último gran esfuerzo por ampliar el mercado en el Perú. Basados en la idea de que las grandes haciendas agrícolas y ganaderas acaparaban las tierras de mejor calidad e impedían así una mejor distribución del ingreso entre los peruanos, los militares reformistas iniciaron desde el año siguiente un proceso de transferencia de tierras y otros activos agropecuarios, de las manos de una pequeña oligarquía latifundista a las de cientos de miles de campesinos beneficiarios, organizados

---

11 THORP, Rosemary y BERTRAM, Geoffrey. *Perú 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul, U. del Pacífico y F. F. Ebert, 1985.

12 Acerca de los intentos del Estado para incorporar al mercado a una de estas regiones: la de Ayacucho, versa el trabajo de Nelson Pereyra incluido en este libro, enmarcado en el régimen del oncenio leguiísta de 1919-1930.

13 PERROUX, François. *La economía del siglo XX*. Barcelona: Ariel, 1964.

corporativamente.[14] Al cabo de pocas décadas fue, sin embargo, evidente que la medicina no dio el resultado esperado. Las empresas agropecuarias perdieron rápidamente eficiencia y dejaron de ser un sector exportador importante; los nuevos propietarios se vieron entonces reducidos a ingresos de subsistencia que, lejos de abrir y desarrollar el mercado interno, los llevaron en cambio de retorno a una agricultura de autoconsumo.[15]

La reforma agraria sí aceleró, en cambio, la masiva migración de la población rural a las ciudades, con la consiguiente urbanización del país, al punto de que al terminar el siglo XX, dos de cada tres peruanos son habitantes urbanos (según el censo de 1940, la situación era exactamente la inversa: dos de cada tres peruanos vivían en el campo). Sin un aparato industrial que pudiese asimilar a los migrantes a las ciudades como mano de obra, estos devinieron en muchos casos en microempresarios informales, en un esquema que recordaba al artesanado preindustrial, y para autores que parecían querer ver en la flaqueza, virtud, a los pioneros de una revolución industrial que luchaban por crear empresas en un entorno hostil a causa de la política estatal «mercantilista».[16]

En los años 90 el predominio de las ideas liberales llevaron al Perú y a toda América Latina, como nos lo recuerda Werner Baer en el artículo inicial de este libro, a un repliegue del Estado de la actividad productiva y redistributiva, con el propósito de desarrollar mercados más eficientes. En todo caso, se trató de una redefinición del rol del Estado, con la idea de volverlo «pequeño pero eficiente»; cumpliendo funciones de garante, regulador y arbitraje. El artículo de Félix Jiménez hace precisamente un análisis de la política económica del país durante el último medio siglo, en el marco latinoamericano, señalando cómo el retorno en la década de 1990, a una política como la anterior a 1968, basada en la apuesta por el sector primario exportador, difícilmente generará un desarrollo industrial.

Con lo dicho en las páginas anteriores, no pretendemos tomar posición y hacer una defensa, ya sea de la intervención del Estado en la economía, o de la necesidad de un Estado minimalista. Nuestro objetivo ha sido más bien mostrar la complejidad, para el caso de la propia historia peruana, de una relación que, percibimos, tiende hoy a verse con simplicidad, como secuela de las ideas en boga.

---

14 Véase Matos Mar, José y Mejía, José Manuel. *La reforma agraria en el Perú*. Lima: IEP, 1980.

15 Una de las conclusiones del Seminario fue que hace falta, sin embargo, todavía un estudio histórico del resultado de la reforma agraria de 1969-1979.

16 Soto, Hernando de. *El otro sendero. La revolución informal*. Lima: Ediciones El Barranco, 1986.

Referencia bibliográfica

Assadourian, Carlos S. «La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano». En Enrique Florescano (comp.). *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*. México: FCE, 1979.

Carmagnani, Marcello. *Estado y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911*. México: El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas, Fondo de Cultura Económica, 1994.

Cipolla, Carlo. *Entre la historia y la economía*. Barcelona, 1991.

Gootenberg, Paul. *Imaginar el desarrollo. Las ideas económicas en el Perú postcolonial*. Lima: IEP y BCRP, 1998.

Hicks, John. *Una teoría de la historia económica*. Madrid: Aguilar, 1974.

Hobsbawm, Eric. *Historia del siglo veinte: 1914-1991*. Barcelona: Crítica, 1995.

Kindleberger, Charles. *Historia financiera de Europa*. Barcelona: Crítica, 1988.

———*Economic Laws and Economic History*. Nueva York: Cambridge University Press, 1989.

Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. 3 vols. México: FCE, 1975.

Matos Mar, José y Mejía, José Manuel. *La reforma agraria en el Perú*. Lima: IEP, 1980.

Murra, John. «¿Existieron los tributos y los mercados antes de la invasión europea?». En Olivia Harris, Brooke Larson y Enrique Tandeter, (eds.). *La participación indígena en los mercados surandinos, estrategias y reproducción social, siglos XVI a XIX*. La Paz: CERES, 1987.

North, Douglass. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE, 1993.

Perroux, François. *La economía del siglo XX*. Barcelona: Ariel, 1964.

Polanyi, Karl. *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Claridad, 1947.

Quiroz, Alfonso. *Banqueros en conflicto. Estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*. Lima: VIUP, 1989.

ROMERO, Emilio. *Historia económica del Perú*. 2t. Buenos Aires, 1949.

SOTO, Hernando de. *El otro sendero. La revolución informal*. Lima: Ediciones El Barranco, 1986.

SUÁREZ, Margarita. *Desafíos transatlánticos. Mercaderes, banqueros y estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima: PUCP-IFEA-FCE, 2001.

THORP, Rosemary y BERTRAM, Geoffrey. *Perú 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul, Universidad del Pacífico y F. F. Ebert, 1985.

Parte I

Los debates sobre Estado y Mercado en el contexto Andino y Latinoamericano

El neoliberalismo en América Latina: ¿un regreso al pasado? [1]

Werner Baer

Las economías latinoamericanas de los años 90 se caracterizaron por la rápida difusión del neoliberalismo. Esto parece ser un repudio de la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) aplicada durante más de medio siglo, marcada por economías cerradas con una fuerte participación del Estado. ¿Cuáles son las consecuencias de esta tendencia? ¿Significa una aceptación total de las virtudes de las economías abiertas, en las cuales las fuerzas del mercado imperan sobre la distribución de recursos? ¿Significa un regreso al pasado, *i.e.* al liberalismo que prevaleció en América Latina desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la Gran Depresión de los años treinta? Y ¿qué significa para el perfil del crecimiento de la región en el futuro, la distribución de activos e ingresos, y las futuras relaciones económicas internacionales?

La política económica neoliberal

Las principales políticas neoliberales adoptadas por los gobiernos de América Latina en los años 80 y 90 consistieron en lo siguiente:

1) una reducción dramática de las barreras arancelarias y no arancelarias para la importación;

---

[1] Este ensayo está basado en la conferencia ofrecida en la Universidad Católica del Perú en la sesión inicial del Seminario, el 2 de junio de 1998.

2) apertura a la inversión extranjera en sectores donde ella no había sido admitida por muchas décadas, como servicios públicos y explotación de recursos naturales;
3) una actitud más permisiva (*i.e.* menos controles) ante el comportamiento de las empresas transnacionales;
4) privatización generalizada de las empresas estatales;
5) disminución de varios tipos de legislaciones laborales restrictivas.

Esto está ocurriendo después de más de medio siglo de ISI, la que se desarrolló dentro de economías enormemente protegidas. ¿Hasta qué punto representa este nuevo régimen de política un rechazo a las estrategias de la ISI y a las políticas que la promovieron, y un descubrimiento de las virtudes del mercado en producir un proceso eficiente de crecimiento económico? ¿Representa, como dijimos antes, un regreso al tipo de economías abiertas que prevalecieron en la región durante la segunda parte del siglo XIX y las primeras tres décadas del XX?

Características del liberalismo latinoamericano del siglo XIX

Latinoamérica participó de la bonanza internacional de comercio de la segunda mitad del siglo XIX como proveedor de productos alimenticios y materias primas, lo que contribuyó por muchos años a tasas muy altas de crecimiento económico. Esta especialización continuó hasta las primeras décadas del siglo XX y fue reforzada por un flujo elevado de capital extranjero, principalmente de Gran Bretaña, al inicio, seguido luego por Francia, Alemania y los Estados Unidos. Una proporción considerable de este capital fue destinada a los servicios públicos (como la construcción de ferrocarriles, los sistemas telefónicos, el transporte urbano, y la generación y distribución de energía), el desarrollo de minas y plantaciones.

Esta división internacional del trabajo no era solamente el resultado del reinado de las fuerzas libres del mercado. En parte fue políticamente impuesto. En el caso del África y muchas parte de Asia, esta división fue impuesta por la política colonial de Gran Bretaña y varios otros países europeos continentales. En el caso de América Latina, el *quid pro quo* del apoyo británico a los movimientos independentistas era el acceso privilegiado de bienes británicos a muchos mercados latinoamericanos, contribuyendo al declive de los talleres artesanales en el siglo XIX y al retraso en el crecimiento industrial hasta fines del mismo siglo.

¿Cuáles fueron los costos para América Latina de tener economías abiertas especializadas en la exportación de materias primas? En primer lugar, la mayoría de países de la región dependían de la exportación de un número reducido de

bienes primarios, cuyos precios estaban sujetos al nivel de actividad económica en los centros industriales del mundo. Cuando estos entraron a un período de recesión y los precios internacionales de las mercancías bajaron, los países latinoamericanos no pudieron hacer nada para contrarrestar la recesión importada, porque sus economías no estaban diversificadas.

En segundo lugar, la concentración de activos e ingresos, herencia de los tiempos coloniales, empeoró durante el período principal de crecimiento de las exportaciones de finales del siglo XIX y principios del XX. Muchas de las mercancías exportables se producían en latifundios, los que muchas veces crecían a costa de pequeñas comunidades campesinas. Las empresas de servicios públicos estaban en manos de grupos extranjeros, que muchas veces recibían beneficios especiales de los gobiernos anfitriones, como tasas garantizadas a los inversionistas en ferrocarriles y un tratamiento tributario especial. El resultado neto fue que la era de bonanza de la exportación de materias primarias benefició solo a una proporción relativamente pequeña de la población. La inversión extranjera en empresas mineras y plantaciones resultó en economías duales, en que la gerencia y el trabajo especializado eran dominados por inmigrantes, mientras la mayoría de la población local recibía puestos de trabajo no especializados. Además, muchos de los inversionistas extranjeros conseguían pagar bajos impuestos, minimizando así los beneficios que la industria minera, por ejemplo, podría haber brindado a la sociedad anfitriona.

El período de la ISI

Uno de los motivos principales para cerrar las economías de la región y promocionar la ISI fue proteger a aquellas de los ciclos internacionales de negocios. Al diversificarse, las economías serían menos dependientes y los gobernantes podrían dedicarse mejor a aplicar políticas contracíclicas efectivas. Otro motivo fue enfrentar la transferencia de recursos de América Latina hacia los países industrialmente avanzados como resultado del deterioro de los términos de intercambio en la región.[2] Muchos también pensaron que una economía nacional diversificada crearía muchos puestos de trabajos, aumentaría el capital humano y organizativo y reduciría el dualismo económico del pasado. Asimismo, mejoraría la soberanía económica y política de la región.

En muchos de los países de la región la ISI se acompañaba por una postura nacionalista en materia de servicios públicos y de explotación de recursos natura-

2 Aunque este tema ha causado bastante controversia: si en realidad los términos de intercambio decrecieron durante períodos de tiempo más largos, la creencia de que sí se redujeron fue ciertamente un factor que motivó a los diseñadores de políticas económicas de la región.

les. Estos fueron nacionalizados durante el transcurso de las décadas, y en los años 70 el capital extranjero en los servicios públicos y la minería era casi inexistente. El razonamiento detrás de esta tendencia se basaba en una creencia en el ámbito regional de que los servicios públicos eran un sector estratégico, concebido muchas veces como monopolios naturales, que deberían estar bajo el control del Estado, mientras que la explotación de recursos naturales no renovables era demasiado valiosa para dejarse en manos del sector privado extranjero.

Los gobernantes que implantaron la ISI no eran completamente dogmáticos. Comprendían que la industrialización rápida se lograría más fácilmente con la colaboración del capital extranjero que de una manera absolutamente aislada. Las corporaciones multinacionales fueron obligadas entonces a establecer empresas subsidiarias en muchos sectores de la región. La estructura de la propiedad industrial que emergió fue una mezcla de empresas extranjeras y de nacionales privadas y estatales, todas ellas complementarias entre sí.

Los resultados positivos de la ISI fueron varios años de tasas altas de crecimiento en general, impulsadas por el sector industrial, un cambio dramático en la estructura de las economías de la región (con un crecimiento notable en el PBI del segmento correspondiente a la industria y una caída en el segmento correspondiente al sector agrario). También hubo mejoras sustanciales en la calidad de la mano de obra involucrada en las nuevas actividades industriales y en la modernización de muchas organizaciones económicas.

Poco a poco, los costos de la ISI llegaron a pesar más que sus diversos beneficios. Muchas de las industrias protegidas eran ineficientes. La productividad de la mano de obra era baja y los costos fijos por unidad, altos. Esto último fue el resultado de la creación de muchos sectores caracterizados por economías de escala que, debido al pequeño tamaño del mercado nacional, tenían períodos de producción cortos. Debido a que las economías estaban protegidas y en muchos sectores el número de empresas era escaso, surgieron oligopolios con pocos incentivos para reducir costos o introducir los últimos avances tecnológicos.

Una desilusión grande de la ISI fue que no desembocó en la creación apropiada de trabajo. En las décadas posteriores a la II Guerra Mundial, América Latina experimentó una migración rural-urbana gigantesca, resultando en un aumento dramático de la necesidad de empleos urbanos. Como las industrias eran relativamente «intensivas en capital»,[3] no satisficieron esta demanda. El resultado neto fue un aumento rápido de trabajos informales y una presión sobre los gobiernos para la creación de empleos, tanto en las burocracias gubernamentales cuanto en las empre-

[3] Existe abundante literatura sobre las causas de la baja tasa de absorción de empleo en las industrias de la ISI. Ha habido mucha controversia en torno a la influencia de las distorsiones de los precios de los factores en la explicación de este fenómeno.

sas estatales. Además, la ubicación de las industrias de la ISI como el sector líder de las economías latinoamericanas, resultó en la concentración de sus ingresos, dada su «intensidad de capital». Esto fue también una de las causas principales de las tendencias a la concentración de ingresos que continuó durante ese período.

Del énfasis en la ISI se derivaron problemas adicionales, como el abandono del sector exportador en la mayoría de los países hasta los años de 1970, el abandono del agro, y la sobre-expansión del Estado en la economía. Aunque el Estado actuaba de manera complementaria con el sector privado nacional e internacional a través de sus empresas y actividades financieras, ayudando muchas veces a dinamizarlos, sus actividades económicas paulatinamente decayeron. Surgieron presiones políticas para sobre-emplear y llenar puestos gerenciales con miembros del grupo de poder de turno. Las empresas estatales fueron usadas como instrumentos de política macroeconómica (especialmente en los intentos para controlar la inflación) y sus pérdidas subsecuentes obligaron a los gobiernos a otorgar subsidios, además, muchas firmas estatales que eran monopolios naturales abusaron de su posición. Así al llegar los años 70 y 80, el Estado actuaba como un fenómeno de *crowding out* (desplazamiento) del sector privado.[4]

El neoliberalismo en los años 90

El neoliberalismo en América Latina empezó con el golpe de Estado en Chile en 1973, pero se extendió al resto de América Latina solamente en la segunda parte de los años 80 y prevaleció en la región durante toda la década siguiente. Entre sus varias causas figura la progresiva comprensión de los funcionarios de la política económica en torno a la necesidad de diversificar las exportaciones, un problema derivado de la ineficiencia de muchos de los sectores protegidos. Las exportaciones fueron promovidas mediante el uso de varios incentivos, pero algunos países latinoamericanos enfrentaron una resistencia creciente de parte de muchos países industrializados que, o se oponían al *dumping*, o demandaban reciprocidad en los mercados de América Latina para sus productos. Otro foco principal de presión hacia las políticas neoliberales provino de los organismos internacionales, especialmente el Fondo Monetario Internacional. Este tuvo un rol activo en la renegociación de deudas, con el respaldo de otros bancos acreedores, durante los años 80 con la condición de que los países de la región adoptasen medidas neoliberales. La gran dependencia en los años 90 de los flujos de inversión directa y de fondos de inversión forzó a la mayoría de gobiernos de la región a continuar con la política neoliberal.

4 Véase Baer, Werner. «Privatisation in Latin America», *The World Economy*, julio 1994.

El neoliberalismo de los años 90 *versus* el liberalismo del siglo XIX e inicios del XX

El neoliberalismo de los años 90 no necesariamente significa la vuelta a la especialización internacional que prevaleció en el siglo XIX y principios del XX. Aunque en algunos países, principalmente en Chile, se experimentó un debilitamiento del sector industrial y un crecimiento en el sector de exportación de materias primas (especialmente de productos agropecuarios, además del predominio del cobre), la nueva apertura internacional está resultando en un crecimiento importante de exportaciones no tradicionales en gran parte de la región. Empresas nacionales han promovido activamente la exportación de productos agrícolas no tradicionales, como la soya, el jugo de naranja, las flores, etc. Las empresas internacionales seleccionaron algunos países latinoamericanos como plataformas para la exportación de sus productos finales (agregando valor a productos semielaborados) y/o la producción de componentes para su exportación a empresas subsidiarias en otros países. En otras palabras, las últimas décadas han sido testigos de una propensión creciente hacia una «división vertical del trabajo», en la que los productos semielaborados cruzan fronteras internacionales aunque permaneciendo siempre dentro de la misma empresa. Este es uno de los aspectos de lo que hoy se llama la *globalización.*

La apertura de la mayoría de las economías de la región ha expuesto a muchos sectores a la competencia extranjera, forzando así a los oligopolios otrora protegidos, si es que no quieren hundirse, a convertirse en empresas eficientes o ser vendidos a empresas extranjeras. Esto último ha ocurrido en varios países. Al mismo tiempo, el proceso de privatización se ha presentado a todo nivel en estas economías: desde las empresas petroquímicas, generadoras y distribuidoras eléctricas, hasta los puertos y carreteras. Con la excepción de Brasil y México, inclusive las compañías petroleras estatales han sido vendidas al sector privado, tanto nacional como extranjero.

El final de este proceso ha sido un retiro casi completo del Estado de la participación directa en actividades económicas, convirtiéndose mientras tanto en el regulador principal de estas actividades, especialmente en los sectores en que la tecnología y los requerimientos financieros resultaron en estructuras de mercado oligopólicas (y en algunos casos, monopólicas).

La persistencia de viejos problemas y la aparición de nuevos dilemas

Ningún régimen —sea el viejo liberalismo, las economías cerradas de la ISI, o las economías recientemente abiertas y privatizadas con orientación hacia el mercado— pudo resolver uno de los problemas permanentes de la región: la concentración de los ingresos y la riqueza. En el antiguo régimen liberal de hace cien años, cuando la economía latinoamericana se especializaba en la exportación de alimentos y materia prima, los elementos que determinaron la concentración de ciertos ingresos, fueron la concentración de tierras y la propiedad de las minas, además de las concesiones especiales hechas a los grupos extranjeros y domésticos para el control de las empresas de servicios públicos. En la economía cerrada del apogeo de la ISI, los ingresos continuaron concentrados por una serie de razones: el sector dinámico de la economía, la industria, tenía un alto *ratio* capital-trabajo, y en los sectores protegidos, la industria se concentraba en un número limitado de empresas que podían cobrar precios altos por sus productos.

En el corto y mediano plazo, las recientes políticas neoliberales seguramente empeorarán la concentración de ingresos por otra serie de razones. En primer lugar, el proceso de privatización está transfiriendo la mayoría de los recursos de la región a grupos oligopólicos y a multinacionales extranjeras, incrementando de esa manera su porción de la riqueza nacional. Aunque en ciertos casos los trabajadores han participado en las privatizaciones, normalmente solo han obtenido una minoría de las acciones de las empresas antes estatales; además, estos trabajadores representan apenas una pequeña minoría de la población económicamente activa.

En segundo lugar, la transformación de estas antiguas empresas estatales normalmente requiere el despido de un gran número de trabajadores, y muchos de ellos tendrán que buscar trabajo en el sector informal, con ingresos reducidos y pocos (o ningún) beneficios. En tercer lugar, en muchos de los países de la región, la introducción de un mayor grado de flexibilidad en la legislación laboral, aunque mejore la productividad y retarde la introducción de tecnología que ahorre trabajo, también puede contribuir a que haya menos trabajo como fruto del crecimiento económico, empeorando así la distribución de los ingresos.

La apertura neoliberal de las economías latinoamericanas no solo las expuso a la competencia internacional, sino que también resultó en una tremenda afluencia de capital extranjero, tanto en la forma de inversión directa (en su mayoría en sectores que se están privatizando, especialmente las empresas de servicios públicos) así como en la de inversión en herramientas financieras. El impacto positivo de tales inversiones tiene que sopesarse contra sus costos tangibles e intangibles. Bajo la primera categoría se incluye el crecimiento de la capacidad productiva de la región y el acceso a tecnología avanzada. Bajo la segunda categoría, este im-

pacto podría implicar un declive en la soberanía económica y política, además de una exposición peligrosa a las crisis de confianza que podrían llevar a fugas masivas de capital.

Debido a que una proporción creciente de los sectores más dinámicos de las economías de América Latina es controlada por corporaciones multinacionales, un número cada vez más alto de decisiones sobre la inversión, el empleo, la investigación y el desarrollo, se están tomando fuera de la región: en las salas de reuniones de la casa matriz de estas multinacionales. En estas salas se toman decisiones para optimizar las operaciones globales de las empresas, y esto podría beneficiar o no a los varios países anfitriones latinoamericanos. La presencia de multinacionales en los servicios públicos privatizados y en la explotación de recursos naturales podría beneficiar a la modernización y la expansión de estos sectores. Mientras que, al mismo tiempo, los gobiernos establecen aparatos reguladores para supervisar estos sectores, existe el peligro de que los reguladores sean supeditados (o cooptados) por los regulados, o que los reguladores independientes provoquen conflictos internacionales por tomar acciones percibidas por los inversionistas extranjeros como contrarias a sus intereses.

Finalmente, la vasta afluencia de capital financiero en los años 90 (en gran parte proveniente de fondos de inversión) podría limitar la soberanía de la región en cuanto a la toma de decisiones de política. Puesto que el capital tiene libre movilidad para entrar y salir del país, la política económica podría llegar a ser elaborada tomando en cuenta cómo afecta a los inversionistas extranjeros (especialmente a los gerentes de los grandes fondos de inversión). De esta manera, cualquier cambio en el frente de las políticas económicas percibido por los inversionistas extranjeros como perjudicial a sus inversiones podría causar una fuga masiva de capital y así amenazar la estabilidad de la nación en cuestión. Algunos podrían interpretar esto como una situación positiva, en el sentido de que esta reacción del mercado podría disciplinar a ministros de economía o presidentes con tendencias populistas. Otros, sin embargo, podrían considerar que esta situación conduciría a políticas que procuren la confianza (o satisfacción) de los inversionistas extranjeros como su objetivo principal.

Hacia un futuro más equitativo

Las injusticias de la era liberal de hace un siglo trataron de ser remediadas por algunos con la reforma agraria, la legislación social y la nacionalización. Mientras las economías latinoamericanas se encontraban dominadas por el sector agropecuario, la reforma agraria podía mejorar el panorama de la distribución de ingresos. Aunque fue llevada a cabo en algunos países, nunca mejoró la distribución de ingresos de manera sustancial (con la excepción de Cuba). La legislación

social que se introdujo en México después de su revolución (1910), en Brasil durante los años treinta y nuevamente en México en los años cuarenta, nunca afectó a una gran parte de la mano de obra y frecuentemente no se aplicó de manera universal. Además, los beneficios del crecimiento del Estado en la economía no fueron distribuidos ampliamente.

Muchos de aquellos programas para la promoción de la equidad no tendrían un impacto significativo en el contexto económico actual, del final del siglo XX. Por ejemplo, aunque la reforma agraria podría mejorar la equidad en ciertas regiones, no tendría un impacto global fuerte. América Latina se ha urbanizado rápidamente. Mientras que hace cien años el 80% de la población era rural, ahora más del 75% es urbana, y en la actualidad la agricultura representa una contribución modesta de entre 8 y 10% del Producto Bruto Interno.

Tomando en consideración la naturaleza urbana de la población latinoamericana, y el hecho de que la industria nunca podrá absorber a la mayoría de la población urbana, se tendría que poner un énfasis en el sector servicios. En los países industriales avanzados, más del 70% de la población económicamente activa son empleados por el sector servicios (más del 75% en los Estados Unidos). Ya que el capital principal es el *capital humano*, y dado que este tipo de capital está todavía subdesarrollado y mal distribuido en América Latina, parecería que el camino hacia la equidad debería radicar más en un esfuerzo masivo de inversión en educación.

Hacia un nuevo rol para el Estado

Al reflexionar sobre las economías latinoamericanas del pasado y del presente, parece obvio que cada vez que se da rienda suelta a las fuerzas del mercado, estas tienden a aumentar más la concentración de ingresos y activos. Parecería entonces que una labor del Estado debería ser equilibrar esta tendencia sin eliminar las influencias positivas del mercado. Desafortunadamente, en casi toda la historia de América Latina las actividades del Estado han contribuido a ese proceso de concentración, en vez de ayudar a frenarlo, tanto en los períodos de las economías abiertas como en los de la ISI. La redefinición de los deberes del Estado hacia un rol regulador e inversionista en recursos humanos, buscando la eficiencia y la equidad, es así un reto para la actualidad neoliberal.

Polanyi y Marx y el problema del mercado en el contexto colonial

Heraclio Bonilla

Esta ponencia tiene tres objetivos. Por una parte, discute el pensamiento de Karl Polanyi con relación al mercado. En segundo lugar, alude a un malentendido sobre el papel que tuvo el mercado en el pensamiento de Marx. Finalmente, discute una controversia en relación al modelo propuesto por Carlos Sempat Assadourian sobre la integración regional de los Andes y el papel que tuvo el mercado colonial de Quito en ese conjunto. La primera versión de este texto fue presentada en el seminario de Historia Económica sobre *El Estado y el Mercado en la Historia del Perú*, organizado por el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú en la primera semana de junio de 1988, la cual fue integralmente re-escrita a partir de las observaciones formuladas por Adolfo Figueroa como comentarista del panel en el cual el texto inicial fue discutido.

Las principales tesis de Polanyi, por cierto, no son desconocidas en el pensamiento social del Perú. Se sabe, por ejemplo, el papel central que tuvo el pensamiento de Polanyi en el rumbo de las investigaciones de John Murra (1975; 1978), y a través de los influyentes trabajos de Murra en la configuración de la etnohistoria andina. Empero, ese conocimiento de la obra de Polanyi se limita generalmente al capítulo XIII de la obra colectiva que editara bajo el título de *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*, es decir al análisis de los mecanismos de funcionamiento de las economías *sin* mercado, omitiendo por completo los jui-

cios de Polanyi sobre los desequilibrios producidos por la instalación de los mercados autoregulados. Una reflexión más completa sobre el pensamiento de Polanyi, en un momento en el cual el mercado es objeto de un culto renovado y cuya versión más ortodoxa le atribuye un papel central en el desempeño eficiente de las economías, puede tal vez contribuir a matizar ese entusiasmo.

Karl Polanyi es el autor y editor de los siguientes trabajos: «The Essence of Fascism» (1936), *The Great Transformation* (1944); *Trade and Market in the Early Empires* (1957); *The Plough and the Pen: Writings from Hungary, 1930-1956* (1963); *Dahomey and the Slave Trade* (1966); *Primitive, Archaic and Modern Economics* (1968), y *The Livelihood of Man* (1977), siendo los más influyentes sus trabajos de 1944 y 1957, y el más conocido entre nosotros el libro *Trade and Market.* Hijo de padres húngaros, Polanyi nació en Budapest en 1886, habiendo estudiado Filosofía y Derecho tanto en aquella ciudad como en Viena. En esta última ciudad fundó en 1908 el *Círculo Galileo*, integrado por personas que compartían un entusiasmo similar a la vez por Marx y por Nietzche, y a través de cuyas discusiones pudo relacionarse con Georg Lukács (Kadarky 1991:117, 153-154). Será del seno de ese grupo, en efecto, de donde saldrán las figuras más prominentes del socialismo húngaro de comienzos de siglo.

Intervino en la primera guerra mundial como capitán del ejército austro-húngaro, residiendo luego en Viena donde colaboró con artículos críticos de economía y política en la revista *Der Osterreichte Volkswirt* entre 1924 y 1933. Con el ascenso del fascismo se trasladó a Londres, adquiriendo la nacionalidad británica y enseñando en las Universidades de Londres y de Oxford. Los materiales para *The Great Transformation* fueron reunidos en el año académico 1939-1940, pero el libro fue concluido en los Estados Unidos, donde residía con el respaldo de una beca de la Fundación Rockefeller entre 1941 y 1943. La publicación de este libro fue saludada por R.M. Mc Iver quien en el prefacio escribió: «He aquí un libro que hace que la mayoría de estos libros de este mismo campo queden obsoletos o superados. Un acontecimiento tan poco frecuente es un signo de los tiempos. Aquí, en esta hora crucial, surge un nuevo modo de comprender la forma y el significado de los asuntos humanos. Polanyi [...] proyecta una nueva luz sobre los procesos y las revoluciones de una era completa de cambios inéditos» (1957: IX).

En 1947 fue nombrado profesor de Historia Económica General en la Universidad de Columbia en Nueva York, pero vivirá cerca de Toronto, en Canadá, ya que su mujer, que había sido militante del partido comunista húngaro entre 1919 y 1922, no pudo obtener visa para radicarse en los Estados Unidos. Pese a que esa militancia no fue compartida por Polanyi, su convicción humanista y socialista hizo que en diversas ocasiones mostrara simpatía por la experiencia de la Unión Soviética. Fue en la Universidad de Columbia donde Polanyi y un grupo de histo-

riadores, antropólogos, y economistas, se propusieron una agenda de trabajo encaminada a la formulación crítica de la teoría económica, al estudio de las instituciones económicas y de su historia, así como a la construcción de una tipología de estas instituciones. El resultado de estos trabajos fue publicado en 1957 bajo el título de *Trade and Market in the Early Empires*. Esta publicación fue saludada como un aporte significativo en la consolidación de la Antropología Económica, en cuyo contexto la emergencia de una perspectiva denominada «sustantivista», en oposición a la «formalista», fue asociada al nombre de Karl Polanyi. Polanyi muere en 1964, luego de haber dejado casi concluido el manuscrito *Dahomey and the Slave Trade*, y de haber volcado su interés en los problemas de la economía planificada y buscado un diálogo con los economistas de los países socialistas.

Pero son las tesis del libro *The Great Transformation*, el más orgánico de Polanyi, pensado y escrito en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, las que interesan discutir aquí. El libro que lleva como subtítulo «Los Orígenes Económicos y Políticos de Nuestro Tiempo», es un análisis muy completo del proceso de emergencia del mercado en Inglaterra, así como de las diversas implicaciones económicas y políticas asociadas con esta emergencia, lo cual permite concluir a Polanyi que el desenlace de estas distorsiones fue el fascismo. Un libro como este es susceptible por lo menos de dos tipos de lecturas. La primera, es la comprensión del nacimiento del mercado y de sus consecuencias en el contexto de la Inglaterra victoriana. La segunda, es pensar otras experiencias en el tiempo y en el espacio, a partir de las propuestas de Polanyi y es ese el sentido que inspira la reflexión sobre el mercado en el Quito colonial.

The Great Transformation se inicia con una doble constatación: en el siglo XIX se dio un fenómeno inédito en la historia de la civilización occidental: una centuria de paz entre 1815 y 1914. Por otra parte, la civilización del siglo XIX, dice Polanyi, se apoyó en cuatro instituciones: 1) una balanza de poder que evitó guerras entre las metrópolis; 2) el patrón oro como símbolo de la organización de la economía internacional; 3) un mercado autoregulado y 4) un Estado liberal. Dos de esas instituciones eran económicas, las otras dos políticas. Dos eran nacionales, las otras dos internacionales. En conjunto estas cuatro instituciones diseñaron el perfil de la civilización occidental en el siglo XIX, pero entre todas ellas el mercado fue el fundamento y la matriz de este sistema.

El pacifismo, en el sentido de ausencia de guerras, fue el resultado de que todos los grupos buscaron la paz a fin de evitar los horrores del pasado. Pero, para que ese interés se tradujera en políticas concretas fueron indispensables instrumentos precisos para alcanzar esa meta. La Santa Alianza y el Concierto de Europa fueron dos de esos instrumentos. La primera fue establecida por la Europa de la reacción a fin de contener las turbulencias de la Francia revolucionaria, mientras que el concierto de

Europa fue una medida para estabilizar la paz luego de la guerra franco prusiana de 1870. Pese a esas premisas, desde comienzos del último tercio del siglo XIX surgieron los anuncios del fin próximo de esa coyuntura secular excepcional. La Primera Guerra Mundial, la crisis de 1929, el ascenso del fascismo, el estallido de una nueva conflagración mundial en 1939, eran las evidencias de ese desenlace.

El sistema internacional del siglo XIX, cuyas características se acaban de evocar, tuvo al mercado como su fundamento. Y es a la disección de esta institución, y de sus efectos, a las que Polanyi dedica la mayor parte de su libro. Empieza constatando que el tránsito de una sociedad comercial mercantilista a una sociedad de mercado en Inglaterra no fue ni inevitable ni el resultado de una evolución lineal. Los mercados eran numerosos e incluso importantes desde el siglo XVI en adelante, pero ocuparon un lugar subordinado dentro del sistema. Es solo con el capitalismo cuando el mercado establece su dominio sobre el conjunto de la sociedad. Pero ese proceso de dominación del mercado estuvo muy lejos de ser solamente el resultado de las fuerzas económicas. Los mercados tuvieron que ser regulados por las autoridades políticas a fin de atenuar sus efectos, a la vez que la emergencia de un mercado nacional fue consecuencia de una política mercantilista deliberada, al percibirse que el crecimiento económico podía fortalecer al Estado.

La emergencia de un mercado nacional representó una inflexión importante en la consolidación del mercado. Pero el establecimiento efectivo de una sociedad de mercado («market society») requirió todavía la conversión en mercancías de la fuerza de trabajo, de la tierra, y de la moneda. En la mercantilización de la fuerza de trabajo, Polanyi distingue dos momentos decisivos: el *Speenhamland Act* de 1795 y la Ley de los Pobres de 1834. En 1662, en la medida en que avanzaba el proceso de dislocación de las unidades domésticas campesinas, se promulgó el *Act of Settlement,* por el cual se trató de evitar la migración campesina, ordenándose que encontrasen empleo solo en las parroquias del pueblo. Esta ley fue parcialmente abolida en 1795. La ley de ese año disponía que el ingreso de los campesinos fuese subsidiado, tomando como referencia los precios corrientes del pan, a fin de atenuar su miseria y retenerlos en el campo. Esa medida tuvo varias consecuencias. Para comenzar, redujo el ingreso de los trabajadores por debajo del mínimo de subsistencia, en la medida en que las parroquias estaban obligadas a financiar parte de los costos de la fuerza de trabajo. Por otra parte, los patrones no tuvieron el más mínimo interés en aumentar los jornales agrícolas, como consecuencia del subsidio mencionado, de manera tal que aquellos terminaron siendo sus principales beneficiarios, puesto que podían hacer uso de los fondos públicos en pago de una parte de los jornales. Pero Polanyi enfatiza además el correlato simbólico de esa ley, pero esta vez en perjuicio de los trabajadores. En efecto, en el contexto del siglo XVIII el socorro público terminó afectando la moral de los

trabajadores, al verse estos puestos en la misma categoría de los indigentes para quienes se estableció este tipo de auxilios. Polanyi concluye que la experiencia del *Act of Settlement* muestra la incompatibilidad entre el sistema salarial y los esfuerzos proteccionistas por garantizar la vida de los trabajadores.

El *Speenhamland Act* fue finalmente abolido en 1834, según Polanyi (pp.77-85) como consecuencia del triunfo del sector industrial. Contando con el poder del Parlamento y de los argumentos de Malthus, la Ley de los Pobres eliminó los subsidios y estableció una separación entre los trabajadores y los pauperizados. Al eliminarse los subsidios, los trabajadores debían enteramente contar con ellos mismos para sostenerse. Según Polanyi, esta nueva experiencia muestra el papel decisivo del Estado en el desarrollo del mercado, puesto que fue necesaria la promulgación de la Ley de los Pobres para eliminar las barreras a la movilización de los trabajadores, y para que ingresaran al mercado los factores de producción. En otras palabras, ese desarrollo no fue automático y es más bien discontinuo. Señala además Polanyi que los términos de la discusión del *Speenhamland Act* fijaron las premisas de la ideología liberal y que la Ley de los Pobres se promulgó cuando el «*laissez faire* se había convertido en credo militante» (p.137). Polanyi disipa la confusión que identifica liberalismo con *laissez faire*, puesto que si bien este último es el opuesto del intervencionismo, el liberalismo económico en sentido estricto es el principio organizativo de una sociedad en la cual la industria está basada en la institución de un mercado autoregulado. Y, si bien es cierto que en la medida en que se alcanza esta meta, es necesario menos intervención, eso es distinto a afirmar que el sistema de mercado e intervención son términos excluyentes (p.149).

En la consolidación de una sociedad de mercado, la conversión de la fuerza de trabajo en mercancía es fundamental. Pero se trata, según Polanyi, de un proceso contradictorio, pues su institucionalización desata un contra-movimiento que busca la protección de la sociedad frente al mercado. Esta reacción es espontánea y está alimentada por todos los sectores de la sociedad, en claro contraste con los esfuerzos por el establecimiento de una sociedad de mercado en la que intervienen solo los industriales y la burocracia gubernamental. Las reacciones contra el mercado incrementan las dificultades, dificultades que a su vez terminan alimentando nuevos movimientos proteccionistas, como lo recuerdan Fred Block y Margaret Sommers (1984), autores de un conciso e importante trabajo sobre el significado de la obra de Polanyi.

Con relación al mercado de tierras, el argumento de Polanyi es bastante similar al expresado sobre la moneda. En efecto, a partir de la experiencia alemana, Polanyi afirma que sus campesinos fueron protegidos frente a la competencia de los granos importados a través de la promulgación de aranceles a la importación. Por consi-

guiente, al igual que en el caso del mercado de trabajo, los mecanismos de un mercado autoregulado quedaron alterados. En la protección de la moneda, finalmente, fueron movilizados todos los grupos de la sociedad, en claro contraste con la defensa del trabajo y de la tierra cuya defensa corrió a cargo de sectores anticapitalistas.

Esta defensa alcanzó su expresión ejemplar en el establecimiento de autoridades nacionales centralizadas como una forma de enfrentar las turbulencias del mercado mundial. En el pasado esa función había sido asignada al patrón oro como mecanismo de pagos internacionales, llegando a ser la mejor expresión de un mercado autoregulado. En la medida en que avanzaba el siglo XIX, estas elegantes esperanzas comenzaron a desvanecerse, obligando a que las autoridades políticas intervinieran ya sea aislando a sus economías del entorno internacional, o estableciendo autoridades monetarias nacionales. «La banca central redujo el automatismo del patrón oro a una simple ficción. Significó una moneda dirigida centralmente, la manipulación sustituyó el mecanismo regulador del suministro de crédito, aunque el recurso no fuera siempre deliberado y consciente» (p.195).

La protección de la moneda a través del establecimiento de la banca central redujo la capacidad del patrón oro de operar como un mecanismo de equilibrio. Empero, al fortalecer las unidades nacionales como consecuencia de las operaciones de la banca, terminó alimentando la rivalidad y la competencia entre ellas. El desenlace fue el imperialismo, pero el origen de la expansión, en la versión de Polanyi, es muy distinta a la conocida formulación de Lenin. «Las tarifas a la importación en un país dificultaban las exportaciones del otro y lo obligaban a buscar mercados en regiones no protegidas políticamente» (p.217). La expansión imperialista asume así una función ambivalente: protege frente a las perturbaciones del mercado, y destruye por los enfrentamientos que provoca. La primera guerra mundial sería el mejor ejemplo de estas tendencias contradictorias.

Después del conflicto mundial el patrón oro volvió a implantarse, como expresión de una fe aún subsistente en los mercados autoregulados. Pero esta vez apostaron por él no solo la derecha tradicional, sino los bolcheviques y la social democracia. Pero esta restauración no disipó los desequilibrios del pasado, creando un nuevo escenario de conflicto cuyos protagonistas eran esta vez la democracia parlamentaria y el capitalismo. Por una parte, los intereses de las clases trabajadoras representadas en el Parlamento pugnaban por la promulgación y el financiamiento de leyes sociales que garantizaran el bienestar de los trabajadores. Pero, por otra parte, estas exigencias comprometían la competitividad de las empresas capitalistas, en su búsqueda de ser más eficientes frente a las presiones del mercado mundial. Como ninguna fuerza pudo al final prevalecer, el resultado fue un conflicto permanente. La crisis de 1929 y el ascenso del fascismo fueron las consecuencias de ese empate de fuerzas. Polanyi en efecto concluye:

> La civilización del siglo XIX no fue destruida por el ataque exterior o interno de unos bárbaros; su vitalidad no fue minada por las devastaciones de la Primera Guerra Mundial ni por la revuelta de un proletariado socialista o una baja clase media fascista. Su fracaso no fue el resultado de algunas supuestas leyes económicas tales como el rendimiento decreciente de los beneficios o del consumo excesivamente bajo o la superproducción. Se desintegró como consecuencia de una serie completamente diferente de causas: las medidas que la sociedad adoptó para no ser, a su vez, aniquilada por la acción del mercado autoregulador. (p.249)

«La solución fascista del *impasse* a que llegó el capitalismo liberal puede ser descrita como una reforma de la economía mercantil lograda a costa de la extirpación de todas las instituciones democráticas, tanto en el terreno político como en el industrial» (p. 237).

Una de las características analíticas que sustenta el trabajo de Polanyi es el concepto de *totalidad*. Muy cercana a la conocida versión formulada por su compatriota y amigo Georg Lukács en *Historia y Conciencia de Clase*, ese concepto enfatiza la necesidad de contextualizar instituciones y procesos concretos para alcanzar una comprensión más completa de estos últimos. Es en el contexto de esa noción de totalidad que Polanyi examina la relación entre lo económico y lo social y la naturaleza de la sociedad de mercado.

Polanyi enfatizó en reiteradas ocasiones que fue solo en el siglo XIX en que las exigencias económicas fueron determinantes en el destino de los hombres. En las sociedades precapitalistas, en contraste, la economía estuvo encajada *(embedded)* al interior de otras relaciones sociales, sean estas de parentesco, religiosas o políticas. Estableció, igualmente, dos significados diferentes para la palabra *economía*. La definición formal corresponde a todo libro de texto de economía convencional: se refiere solamente al proceso de economizar medios escasos a fin de hacer un uso eficiente de los recursos disponibles. La definición sustantiva es: *un proceso institucional de interacción entre el hombre y su entorno*, a través del cual se satisfacen necesidades materiales. Esta última definición coloca a la economía dentro del conjunto social.

Polanyi pensaba que era un experimento utópico el mercado autoregulado del siglo XIX, y que todo ensayo que priorizara las motivaciones económicas por encima de las otras estaba condenado al fracaso. La comprensión de su visión del mercado apela también al concepto de totalidad. Debe distinguirse, señala Polanyi, entre la existencia de mercados en la sociedad y sociedad de mercado (*market society*). Una cosa es reconocer que existen mercados, otra muy distinta es postular que ese mercado opera a través de las leyes de la oferta y de la demanda, como ocurre en el capitalismo moderno. A esa confusión la denominó falacia económi-

ca. El mercado puede operar a través de principios distintos a los de la oferta y la demanda. Los precios pueden estar políticamente administrados, de modo tal que oferta y demanda jueguen un papel marginal. O, como ocurre con el mercantilismo, pueden estar los mercados políticamente regulados, de tal suerte que esas instituciones tengan un papel subordinado en el conjunto de la vida social. El mercado, como concepto, debe entonces ser usado solo cuando incorpora a la tierra, al trabajo, y a la moneda, convirtiéndolos en mercancías completas.

Con relación a la Antropología y a la Historia Económica importa retener la afirmación de Polanyi que un proceso económico no tiene una realidad verdadera sino bajo una forma social concreta, específica, es decir *institucionalizada.* Ahora bien, una investigación sobre cómo están institucionalizadas las economías debería empezar por la forma en que la economía adquiere unidad y estabilidad. Esa unidad y estabilidad son el resultado de la combinación de muy pocas pautas. Como afirma Polanyi:

> La observación empírica demuestra que las pautas principales son la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. La reciprocidad supone movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas; la redistribución consiste en movimientos de apropiación en dirección a un centro primero y, posteriormente, desde ese centro hacia fuera otra vez; por intercambio entendemos movimientos recíprocos como los que realizan los «sujetos»en un sistema de mercado[...]. Es evidente que las distintas pautas de integración se encarnan en estructuras institucionales distintas. (1976: 296)

En una abierta polémica con el marxismo, Polanyi advierte:

> En cualquier caso, las formas de integración no representan «etapas» de desarrollo, pues no implican ninguna orden de sucesión en el tiempo. Junto con la forma dominante pueden presentarse varias formas subordinadas, e incluso pueden sufrir eclipses y reapariciones. Las sociedades tribales practican la reciprocidad y la redistribución, y las sociedades arcaicas son predominantemente redistributivas, aunque pueden permitir cierto grado de actividad comercial. (1976: 301)

Ha sido el análisis de Polanyi sobre las pautas de integración el que mayor discusión ha suscitado y provocado las críticas más conocidas. En particular, algunos antropólogos franceses de orientación marxista le han reprochado de privilegiar las relaciones de circulación y al mercado en detrimento del análisis de las relaciones de producción, asumidas estas últimas como el fundamento de toda economía. Pero como lo advierte Godelier (1984: 261), Polanyi habría podido

aceptar la idea de que las formas, la importancia y el modo de desarrollo del mercado no podían ser los mismos cuando las relaciones de producción eran esclavistas, «asiáticas», feudales, o capitalistas. Del mismo modo, si se reconoce, como Polanyi lo hace, que la conversión de la fuerza de trabajo en mercancía constituye el paradigma del mercado, es por cierto excesivo calificarlo como «circulacionista».

Con toda la importancia que revisten las propuestas de Polanyi sobre el mercado y el papel y lugar peculiares de la economía en las sociedades precapitalistas, importa señalar dos limitaciones claras en su pensamiento. Polanyi, en primer lugar, al mismo tiempo que reconoce las limitaciones de la teoría económica convencional en el análisis de las economías pre o no capitalistas, no obstante parece reconocer la validez plena de este enfoque en el estudio de las economías modernas. En segundo lugar, la idea de una economía encajada en las otras dimensiones de la realidad es una constatación importante, pero se requiere avanzar mucho más. Es decir, y aquí la exigencia de Godelier asume toda su pertinencia, se requiere construir una teoría que explique el papel cambiante de la economía en los diversos sistemas sociales y mostrar el mecanismo a través del cual ciertas instituciones juegan papeles multifuncionales.

Para los economistas formados en la tradición convencional, el mercado es el reino de la igualdad y de la libertad, y en el cual toda contribución a la sociedad es compensada y evaluada a base de su significado social. De la misma manera, como los fracasos individuales son el resultado de imperfecciones individuales, los defectos de las sociedades existentes son el resultado de la realización imperfecta de las reglas del mercado. En cambio, la economía política fundada en la tradición de Marx asume supuestos opuestos, pese a que la visión de Marx sobre el mercado y el intercambio fue motivo de controversias. En efecto, la tradición marxista ortodoxa tendió a considerar el intercambio como el simple reflejo de las relaciones capitalistas de producción, el terreno en el cual el capitalista ejerce su indiscutible derecho de los fuertes. Pero, como lo recuerda Clarke (1995: 3), si bien es cierto que Marx describe al mercado como el dominio en el cual se manifiesta la esencia del capital, la relación entre esencia y apariencia no es la de un reduccionismo determinista. Para Marx, la apariencia es la forma de existencia de la esencia: la esencia del capital se realiza únicamente a través de la interacción de capitales individuales en la esfera del intercambio. En este sentido, la lucha de clases en torno a la producción no es un asunto de la motivación subjetiva de los capitalistas, sino que es impuesta por las presiones de la competencia, la cual es a su vez la expresión de la tendencia del capitalismo para desarrollar las fuerzas productivas con prescindencia de los límites del mercado. La relación de intercambio se basa, por consiguiente, en las formas sociales de la producción de mercancías, y

en la cual la producción para las necesidades sociales asume la forma *alienada* de la producción de estas.

En el contexto de las economías precapitalistas, por cierto, el mercado no puede ser pensado como la realización del capital, en la medida en que la fuerza de trabajo no es aún una mercancía. Pero aún en estos sistemas ni el mercado ni el intercambio no son epifenómenos ni irrelevantes. El propio Marx en su discusión sobre la acumulación previa del capital señaló la importancia del mercado internacional en la emergencia del capitalismo, del mismo modo que la investigación social más reciente ha subrayado el papel del mercado en la transformación de las relaciones de producción. Estas discusiones, aparentemente abstractas, son sin embargo imprescindibles para una lectura más adecuada de experiencias sociales concretas como lo demuestra la experiencia colonial del Perú.

Ha sido Carlos Sempat Assadourian quien, en una serie de trabajos pioneros (1979, 1982), ha sugerido la existencia de diversos espacios económicos dentro de la economía colonial peruana, los cuales habrían estado subordinados al polo económico de Potosí como consecuencia de la fuerza del mercado minero y de la circulación interna de la plata dentro de ese espacio. Una de esas regiones habría sido la de Quito, con sus obrajes, y cuya especialización fue la producción masiva de textiles (1982: 201-204). La propuesta de Assadourian, para algunos identificada como el *modelo*, sirvió de inspiración para investigaciones muy sugerentes realizadas en diversos contextos del espacio colonial peruano. Pero en otros casos, desafortunadamente, en lugar de servir como hipótesis susceptible de ser verificada, fue asumida acríticamente y tomada como una verdad incontrovertible. Reducir el problema a saber si Assadourian tuvo o no razón es empobrecer su propuesta. Las investigaciones deberían más bien intentar, en el contexto de su argumentación, reconstruir la estructura de una región económica y los mecanismos de su articulación con el conjunto del espacio colonial.

En 1997, Tamara Estupiñán publicó un nuevo libro titulado *El Mercado Interno en la Audiencia de Quito*, y cuyo texto inicialmente había sido presentado como tesis de Maestría en Historia Andina ante la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), sede Ecuador. Se trata de una investigación paciente, de varios años, en el marco del Departamento de Investigaciones Históricas del Museo del Banco Central del Ecuador, y a base de los Protocolos Notariales existentes en los Archivos del Ecuador y de España. En las conclusiones del libro la autora escribe: «el comportamiento económico de la sierra nor-central de Quito, no puede ser considerado como una prolongación de los ciclos de la producción de la plata de Potosí. Los obrajes de Comunidad, que se caracterizaron por el empleo de fuerza de trabajo compulsiva, sí, siguieron los mismos ritmos de la producción de plata, no así la industria del sector privado, que empleó fuerza de

trabajo libre» (p.140). Dicho en otras palabras, el funcionamiento de gran parte de la economía textil de Quito se habría dado con prescindencia del mercado minero de Potosí.

Por las razones señaladas, no se intenta aquí arbitrar esta controversia. El propósito de las reflexiones que siguen es completamente distinto. Una forma de reconocer el esfuerzo realizado por Tamara Estupiñán, es utilizar su libro para reflexionar sobre los problemas analíticos, metodológicos. y técnicos que plantea el estudio de la conformación del mercado colonial de Quito, con la esperanza de que estas reflexiones puedan ayudar a una mejor comprensión de la estructura y funcionamiento de los mercados marginales del sistema colonial.

De entrada, el problema de la definición del *mercado,* así como el de la utilización de los indicadores para su caracterización y medición son asuntos de controversia. No obstante, es claro que la conceptualización de Assadourian asume la presencia de mercancías y cuyo intercambio es posibilitado por la circulación de la moneda. No se trata, por consiguiente, de cualquier tipo de mercado. La medición del mismo, por consiguiente, implica conocer el volumen y el valor de las mercancías transables, el monto de la emisión monetaria, y el volumen de trabajadores asalariados que intervinieron como compradores. Salvo las gruesas estimaciones del propio Assadourian y de Enrique Tandeter (1992) respectivamente, para el Potosí temprano y tardío, el conocimiento sobre ambas cuestiones incluso en el mercado más importante es todavía poco significativo.

Tamara Estupiñán basa su análisis sobre el mercado quiteño en el comportamiento del *comercio registrado.* Esa elección, legítima por las fuentes disponibles, encierra sin embargo una dificultad muy grande: deja precisamente por fuera el comercio *no* registrado, es decir probablemente la mayor parte de los bienes intercambiados. Más aun, la aproximación a ese comercio registrado se hace a través de las *cartas de obligación* y las *cartas de venta.* Las primeras son instrumentos de crédito, mientras que las segundas traducen los pagos al contado, pero solo en el caso de los esclavos. Es decir que lo que se mide son los compromisos de remesas, al por mayor, y dentro de un lapso indeterminado de tiempo. Ese procedimiento puede ser correcto para una primera evaluación de los bienes transables, pero en todo caso la referencia a Potosí, para saber si Quito estuvo o no vinculado con ese mercado, es irrelevante. Al final del libro, la misma autora tiene por esto que reconocer que «se hace difícil valorar el monto de las transacciones en bienes de subsistencia. De hecho, gran parte de este sector ha quedado al margen de los circuitos monetizados, no así los bienes locales e importados» (p.126). Si hasta la fecha no ha sido posible una cuantificación precisa de los ciclos de la producción textil quiteña, porque lo que existen son solo opiniones, por añadidura contradictorias unas con otras, ni las cadencias de la articulación, o

de su independencia, de este sector textil con la plata potosina pueden ser establecidas con la solidez requerida.

El crecimiento de la población nativa durante el siglo XVII en la Audiencia de Quito presenta al parecer un claro contraste con lo ocurrido con esa población en los Andes centrales y ha sido motivo de explicaciones diversas por Robson Tyrer (1988), Karen Powers (1994), y Suzanne Austin Alchon (1996). Tamara Estupiñán afirma que ese crecimiento «fue clave para el desarrollo de industrias manufactureras textiles, en especial para el sector privado, con lo cual se sentaron las bases para la formación del mercado interno quiteño» (p. 109). Por cierto, al ser la fuerza de trabajo uno de los factores de producción, incluso imprescindible en el contexto de las empresas tradicionales, su disponibilidad y su abundancia eran centrales para que los obrajes pudieran operar. Pero de ahí a «sentar las bases para la formación del mercado interno quiteño» existe una distancia que no es fácilmente franqueable. Establecer esa relación supone conocer previamente el estatuto de esos trabajadores, sus niveles de ingreso y, precisamente, la naturaleza de su relación con el mercado.

Otro argumento utilizado por Tamara Estupiñán para postular la autonomía del espacio quiteño frente a la plata de Potosí, se refiere al papel significativo que los centros mineros de la región austral y oriental de la Audiencia, así como las minas de oro de la provincia norteña de Popayán, habrían jugado en términos de la dinámica económica de la región. Se nos dice que entre 1569 y 1576 y entre 1595 y 1600 Quito habría captado el 70% y el 90%, respectivamente, del oro payanés (p.107). Antes de discutir las implicancias de esta afirmación, conviene sin embargo colocar la experiencia minera de la Colombia colonial en un contexto comparado más general. La mejor síntesis de su desempeño fue realizada por Anthony McFarlane, quien sostiene:

> Sin embargo, antes de que analicemos el progreso de la minería y su papel en la vida económica de la colonia, debemos cuidarnos desde el principio de no exagerar la riqueza que el oro producía. Pues en términos de escala, organización y tecnología, así como en el dinamismo que generaba, la minería de oro en la Nueva Granada no es para nada comparable con las grandes industrias de la plata en el México o en el Perú contemporáneos, o con los yacimientos auríferos del Brasil del siglo XVIII. Comparada, por cierto, con la minería de México o del Perú, a duras penas merece el nombre de industria. Localizada ante todo en regiones de escasa población, y por emplear una tosca tecnología y sólo una muy pequeña proporción de la fuerza laboral de la región, la minería de oro neogranadina reunía sólo una fracción de la riqueza producida por la de los demás virreinatos y por lo tanto estimulaba en mucho menor grado la actividad económica. (1997: 117-118)

El problema no es, sin embargo, solo de escala de la producción. Kris Eugene Lane (1996) en una importante tesis doctoral destinada al examen del funcionamiento de la economía minera en la Audiencia de Quito durante el conjunto del período colonial concluye también: «In both the earlier and later period, however, it seems clear from the figures presented that gold, much of it originating in Popayan, was as much a *produit moteur* of the north Andean economy as Potosio silver [...]. The assertion that Quito was simply a dependent satellite of Potosi for at least the first half of the colonial period seems doubtful now» (1996: 199). Pero las evidencias que el autor presenta para llegar a esta conclusión plantean más problemas que los que resuelven, como el mismo autor se percata al final de su trabajo (pp. 382-387).

Para empezar, las razones del flujo del oro payanés hacia Quito son independientes del desempeño de la economía local y tienen más que ver con razones fiscales: los bajos impuestos pagados por el oro fundido. Y en lo que concierne a las condiciones de producción de las minas situadas en las zonas australes de la Audiencia de Quito, Lane reporta que la obligación laboral de los mineros era de seis meses, a razón de doce horas diarias durante el período de fuertes lluvias, recibiendo a cambio de su trabajo una barbacoa y una manta, una camisa al inicio de la estación, dos almudes de maíz, y algo de ají, coca, y sal. Esos mineros *no* eran trabajadores libres, sino más bien alquilados de otros encomenderos. Por consiguiente, quien percibía el jornal era el encomendero prestamista, mientras que los «salarios» de los trabajadores, en el caso de que sea posible utilizar ese término, eran dados en especie, o casi todo.

Casi todo, porque en algunos casos los salarios fueron pagados en oro en polvo. Sin embargo, además de los problemas insolubles vinculados a la utilización del oro en polvo como equivalente monetario, la administración colonial desalentó su utlización al fomentar el pago del tributo en especie, tanto en bienes de consumo como en mantas. Por consiguiente, los *curicamayos*, los trabajadores mineros indios, recibieron su salario anual convencional de catorce pesos oro por 312 días de trabajo en comida y en mantas. El «salario» aquí no era una completa fantasía, pero sí un referente abstracto de cuenta. Debe recordarse, en este contexto, que el proceso en los Andes centrales y meridionales fue exactamente inverso, porque lo que el virrey Toledo y sus sucesores buscaron allá fue justamente la *monetización* de la renta de la encomienda. Pero en Quito fue esto lo que ocurrió según Lane:

> As such, the fixing of prices, wages, and tribute payments was only a system of artificial equivalences —all gold produced was drawn out of local circulation and traded to outside merchants for luxury items—. By these mechanisms, Indian labor was so undervalued that a year's work (ten hours per day for 312 days) yielded the equivalent of only fourteen rough shirts, or seven useless wool blankets. (p. 229)

El funcionamiento de la *mita* en las minas de la Audiencia de Quito permite reflexiones adicionales con relación a su impacto potencial en la constitución de un mercado interno. En 1580 en las minas de Zaruma hubo 700 mitayos, bajo el sistema de turnos bimensuales. Este volumen de trabajadores mineros no guarda ni la más remota comparación con los miles de mitayos que laboraban en Potosí y Porco. Pero, otra vez, no se trata solo de números. Los mitayos de Quito recibieron como salario simbólico un *tomín*, es decir dos reales por día, monto que significaba un salario anual de doce pesos. Este salario anual fue idéntico en el sector agrario, mientras que el salario anual de los trabajadores en los obrajes de Quito era de dieciocho pesos anuales. En Potosí, en cambio, el salario anual de los trabajadores mineros era de 90 pesos al año, es decir recibían un ingreso que era diez veces más alto que el percibido por los trabajadores en Quito. Ciertamente, se puede argumentar aquí que cerca del 80% del salario pagado en Potosí era simbólico, en el sentido de que esa proporción del ingreso de los mineros indios era rápidamente convertido en tributo transferido a las autoridades coloniales. Pero para Quito no existe ninguna evidencia de prácticas como la *korpa,* ni el *kajcheo*, es decir los mecanismos utilizados por los trabajadores de Potosí para compensar la parte de los ingresos que las autoridades coloniales les retiraban a título de tributo.

Pese al bajísimo nivel de esos ingresos las condiciones de trabajo en Zamora y Zaruma, en el sur, y en Almaguer y Chisquío, en el norte, estimularon la mercantilización de la economía regional, a través del flujo de carne y productos animales de los pastizales del altiplano del Cauca, de los valles del Magdalena Alto cerca de Leiva, y de los valles interandinos entre Pasto y Loja. Pero la extensión de este mercado, así como las condiciones de su funcionamiento, son todavía enigmas que la investigación histórica futura debería dilucidar.

La circulación del oro en polvo como equivalente monetario confrontaba varios problemas, como se ha señalado antes. No existió en Quito, además, un hotel de moneda que permitiera su conversión en circulante. Por lo mismo, tanto Españoles como Indios tuvieron que practicar el *rescate*, es decir el trueque como mecanismo de intercambio, directamente producto por producto, o entregando polvo de oro. Solo en términos muy teóricos la cantidad de oro, o su ley medida en kilates, fijaba su valor absoluto, mientras que su abundancia, o escasez, establecía su valor relativo. Pero, en concreto, ¿qué significaba todo esto? En términos generales, como Lane lo reconoce, el oro era fundido en barras y en discos, y solo esporádicamente acuñado en moneda. En todos esos casos, y es esto lo que importa, utilizado en compras al por mayor y drenado hacia el comercio internacional (p.315). Esta situación, en sí ya compleja, estuvo agravada por las dificultades internas de comunicación y los altos fletes de transporte que impidieron la articu-

lación eficiente de estos erráticos mercados locales, además de un curioso comportamiento de los comerciantes quienes paradójicamente deberían haber tenido más interés en la expansión de estos mercados. Ocurrió que los mercaderes del altiplano desdeñaban el pago en oro en polvo y prefirieron el pago en monedas de plata, como un ardid para aumentar sus ganancias a través de la manipulación del tipo de cambio entre el oro y la plata que controlaban. Por todas estas razones, en la medida en que las monedas de oro eran negadas en la esfera de la circulación interna para facilitar su drenaje al exterior por parte de la Corona y de los comerciantes, la economía quiteña tuvo que depender crecientemente sobre el crédito a fin de poder mantenerse. Y si algo de oro quedó en Quito y Popayán, como Lane comenta con sarcasmo apenas disimulado, ese oro habría que encontrarlo en los altares de las bellas iglesias de Quito y de Popayán.

La paradójica conclusión de la importante tesis de Lane confirma, aunque de manera negativa, la hipótesis que Assadourian formulara hace mucho a propósito del mercado minero de Potosí. En efecto, Assadourian postuló la existencia de eslabonamientos internos de carácter intrarregional, animados por la fuerza de la circulación interna del capital minero, y que la obsesiva preocupación de la historiografía tradicional por los efectos de la circulación de los metales preciosos en las economías Atlánticas había impedido percibir. Esos eslabonamientos internos, con mercados domésticos que eran casi comparables por el nivel de sus transacciones con el mercado internacional, de manera contundente cuestionaban el pensar a las economías americanas como simples enclaves impuestos desde el exterior. Por el contrario, Quito con sus obrajes, al ser menos permeable a las pulsaciones de Potosí por la presencia de minas de oro del sur y del norte, habría sido en cambio un clásico ejemplo de enclave colonial. Lane, a este respecto, escribe:

> Quito, in the end, sadly conformed to the Spanish colonial model of bullion extraction described over sixty years ago by Earl Hamilton. Hamilton's basic findings were further supported by the work of the Chaunus in the 1950s, and have since been taken up by countless adherents of so-called dependency theory as evidence of the negative consequences of colonialism at the «periphery» (or «margins»). One would hope to uncover a challenging exception, and certainly they exist, but in early Quito we have found very little evidence of local market articulation of any scale and we have found few cases of exceptional entrepreneurs outside of the occasional predator. The preferred labor forms were everywhere coercive even when «free» peons prevailed. In short, the structures of colonialism in the Kingdom of Quito seem to have brought out the worst in the Spanish colonists and their creole progeny, and suppresed the best in the African, Indian, and mixed working classes. This structured inequality made perfect economic sense under the circumstances, but as long term means of organising society for economic development, it was enormously wasteful and

> retrograde. The gold mines of colonial Quito, wheter viewed in 1560 or 1820, appeared timelessly unchanged and decadent. In all that time, neither the social nor the economic environment of the Audiencia had been conductive to innovation or other forms of improvement. (pp. 387-388)

En resumen, los importantes trabajos de Estupiñán y de Lane permiten matizar el papel que pudo haber jugado Potosí en la construcción de un vasto espacio colonial andino. Pero ni la presencia de los débiles yacimientos de oro del sur de la Audiencia, ni el flujo de oro de Popayán, permiten establecer de manera concluyente la emergencia de un importante y autónomo mercado interno. Las evidencias proporcionadas en ambos trabajos subrayan más bien su papel en el financiamiento de las importaciones. Para ser claro, esto no significa que el mercado interno no existiera en el Quito colonial. Pero la naturaleza de ese mercado, así como los mecanismos de su constitución, están lejos de ser conocidos en el estado actual de las investigaciones. Ni sus parámetros más obvios, como población, producción, e ingresos se conocen, más allá de las opiniones piadosamente repetidas una y otra vez. Pero además, para volver al contexto del conjunto de esta ponencia, la agenda de las futuras investigaciones no consiste en el simple amontonamiento de cifras en torno a indicadores significativos. La teoría económica ha enseñado a los historiadores que toda lectura de la realidad debe estar teóricamente guiada, aunque muchos economistas no han sido muy sensibles a evidenciar con su trabajo esta recomendación sensata. Los historiadores, por otra parte, en su gran mayoría han sido entrenados en la equivocada convicción de que la simple indagación en papeles viejos en la búsqueda de información significa producir conocimiento. Del eficiente enlace entre teoría y evidencias dependerá que la historia económica, una disciplina que en el Perú y en otras partes yace en el polvo del olvido, produzca el tipo de conocimientos a la altura de los retos del presente.

Referencia bibliográfica

Alchon, Suzanne Austin. *Sociedad Indígena y Enfermedad en el Ecuador Colonial.* Quito: Abya-Yala, 1996.

Assadourian, Carlos Sempat. «La Producción de la Mercancía Dinero en la Formación del Mercado Interno Colonial. El Caso del Espacio Peruano en el Siglo XVI». En Florescano, Enrique (ed.). *Ensayos sobre el Desarrollo Económico de México y América Latina.* México: FCE, 1979.

——— *El Sistema de la Economía Colonial. Mercado Interno, Regiones y Espacio Económico.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1982.

BLOCK, Fred y SOMMERS, Margaret R. «Beyond the Economic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi». En SKOCPOL, Theda (ed.). *Vision and Method in Historical Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

CLARKE, Simon. «Marx and the Market», paper presented at the Annual Colloquium Series. *The Meaning of the Market. Theory and Practice*. Los Angeles: Center for Social Theory and Comparative History, University of California, 1995.

ESTUPIÑÁN, Tamara. *El Mercado Interno de la Audiencia de Quito*. Quito: Banco Central del Ecuador, 1997.

GODELIER, Maurice. *L'Idéel et le Matériel*. París: Fayard, 1984.

KADARKAY, Arpad. *Georg Lukács*. Valencia: Ediciones Alfons el Magnanim, 1994.

LANE, Kris Eugene. «Mining in the Margins: Precious Metals Extraction and Forced Labor Regimes in theAudiencia of Quito, 1534-1821», Ph.D. dissertation. University of Minnesota, 2 vols, 1996.

MCFARLANE, Anthony. *Colombia antes de la Independencia. Economía, sociedad y política bajo el dominio borbón*. Bogotá: Banco de la República / El Ancora editores, 1997.

MURRA, John. *Formaciones Económicas y Políticas del Mundo Andino*. Lima: IEP, 1975.

——— *La Organización Económica del Estado Inca*. México: Siglo XXI, 1978.

POLANYI, Karl. *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press, 1957.

POLANYI, Karl, ARENSBERG, Conrad y PEARSON, Harry (eds.). *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*. Barcelona: Labor, 1976.

POWERS VIERA, Karen. *Prendas con Pies. Migraciones Indígenas y Supervivencia Cultural en la Audiencia de Quito*. Quito: Abya Yala, 1994.

TANDETER, Enrique. *Coacción y Mercado. La Minería de la Plata en el Potosí Colonial, 1692-1826*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana, 1992.

TYRER, Robson. *Historia Demográfica y Económica de la Audiencia de Quito*. Quito: Banco Central del Ecuador, 1988.

¿Hijos del Dr. Gerschenkron? El extraño caso de los conceptos de «desarrollo tardío» en la historia económica latinoamericana*

Paul Gootenberg

El nombre de Alexander Gerschenkron, el gran historiador económico ruso-harvardiano, no es muy conocido en el campo de los estudios latinoamericanos. Es más probable que sean los practicantes de la sociología histórica sobre el Estado y la industrialización quienes reconozcan a Gerschenkron como uno de los pensadores más notables acerca del «atraso» y el desarrollo comparado, especialmente a través de sus ideas germinales sobre la industrialización «tardía» europea.

El problema examinado en este ensayo no es, sin embargo, si la «gran teoría» de Gerschenkron «calza» con la experiencia latinoamericana. Este es más bien un ejercicio historiográfico contrafactual y retorcido del reciente pensamiento económico latinoamericano. Mi pregunta es: ¿por qué la postura tan sugerente de Gerschenkron no convocó más atención, aplicación y adherentes entre los economistas, historiadores económicos e historiadores sociológicos latinoamericanos de las «décadas del desarrollo», entre los años 1960 y 1990? Mi método indirecto

* Agradezco a Atul Kohli, Héctor Lindo-Fuentes, Richard Salvucci, Sarah y Albert Hirschman, Silvana Palermo y Ricardo Salvatorre por sus perspicaces críticas. Gracias también al Russell Sage Foundation (N.Y.) donde se preparó el primer borrador de este trabajo, y también a los entusiastas del «Otro Espejo» de Guadalajara, Miguel Centeno, Fernando López-Alves y Gerry Munck, entre otros. Dedico este ensayo a la memoria de mi amigo «políticamente incorrecto», Daniel Nugent.

podría abrir pistas sobre cómo llegan a ser útiles o, a la larga inútiles, algunas teorías adecuadas (y no adecuadas) para iluminar las realidades sociales latinoamericanas.

La sección inicial evalúa las contribuciones principales de Gerschenkron, y es seguida por una reunión de sus escasos «hijos» en los estudios latinoamericanos, en particular el trabajo de Albert O. Hirshman, quien esperaba aplicar las ideas de Gerschenkron como alternativas para el desarrollo. Se asume que Gerschenkron podría haber sido un pensador atractivo en esta esfera, dadas sus grandes afinidades con los modelos nacionalistas o estatistas de industrialización dominantes en la postguerra en Latinoamérica. Las siguientes dos secciones analizan su impacto, sin embargo relativamente pobre; primero mediante una gran comparación de Europa Oriental con Latinoamérica, y luego por medio de una apreciación del poder (político) de las metáforas económicas: las imágenes neutralistas cronológicas de Gerschenkron, contra la estética más atractiva de la escuela de la «dependencia». Las ideas de Gerschenkron, sostengo, no gozaban de un atractivo esnobista y no podían competir en los ideológicos años de las décadas de 1960 y 1970 con un discurso más populista —y en algunos aspectos con raíces más profundas— sobre el subdesarrollo latinoamericano. Finalmente, especulo sobre si el tiempo ha llegado finalmente (en nuestro mundo «post-dependencia» y «neoliberal») para que la semilla de Gerschenkron prenda y florezca.

Gerschenkron para principiantes (con disculpas a Rius)

Albert Fishlow —quien sí se convirtió en latinoamericanista—llama a su profesor Alexander Gerschenkron, el decano de la historia económica americana.[1] Nacido en Rusia y entrenado en Europa Central, el púlpito de Gerschenkron terminó en Harvard, donde dominaba la historia económica y los estudio eslavos entre los años de 1950 y 1970. Entre otras distinciones, fue Presidente de la Asociación Americana de Economía y de la Asociación de Historia Económica. Biográfica e intelectualmente, Gerschenkron era pariente del impresionante grupo de estudiosos europeos emigrantes (de revolución y reacción) —Ben Hoselitz y Albert O. Hirschman entre ellos—, quienes dejaron una marca indeleble en el campo naciente de la «economía del desarrollo» en los Estados Unidos de la postguerra. Pero la orientación de Gerschenkron era marcadamente histórica.

Fue un escritor ecléctico y prolífico (aunque a veces se iba por las ramas), pero su trabajo más admirado es una colección de ensayos publicada en 1962, titulada Economic Backwardness in Historical Perspective (El Atraso Económico desde

[1] Para una excelente biografía intelectual, véase Fishlow, Albert. «Gerschenkron». En *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Macmillan, 1987, pp. 518-19. Cf. «Backwardness».

una Perspectiva Histórica). El título de la colección corresponde al del ensayo principal, escrito en la década anterior difundido en una versión traducida al castellano, en 1970 como «atraso económico e industrialización».[2] En el revelador ensayo principal, Gerschenkron guía a sus lectores en un tour vertiginoso de veinticinco páginas sobre los industrialismos «tardíos» de Europa Oriental en el siglo XIX. De esta forma descubre, históricamente, sus desviaciones respecto del paradigma industrial de la «revolución» industrial en Inglaterra. En la historia macroeconómica, Gerschenkron desarrolló un modo de pensar análogo al del antropólogo de Europa central, Karl Polanyi, quien sí se hizo más famoso.[3]

Otros han tomado a Gerschenkron como modelo, con temas y elementos recurrentes a lo largo de su carrera.[4] Hubo seis resultados notables esenciales en la experiencia europea tardía. Primero, mientras más «atrasada» la economía, más rápido resultaba su impulso inicial y su ritmo de industrialización y crecimiento. Gerschenkron le dio a esto el nombre poco elegante de «acelerón» y sostuvo que era mucho más que un fenómeno de línea de fondo. Segundo, en situaciones relativamente atrasadas, la escala de instituciones, empresas y fábricas tendía a ser abrumadora y enorme. El tamaño de las empresas modernas alemanas opacó al de las inglesas; las fábricas soviéticas eran titánicas. En tercer lugar, el financiamiento de este industrialismo más caro se traspasó a otras instituciones, como bancos, cárteles, y luego al Estado, creciendo continuamente en tamaño e intensidad. En cuarto lugar, las industrias (de las «segundas» revoluciones industriales) tendían hacia bienes de capital e insumos antes que a bienes de consumo. Esto se logró a costa del consumo, mediante varias formas de ahorro forzoso, tributación e inversión. En quinto lugar, la agricultura jugaba un papel cada vez más modesto en los industrialismos tardíos, y Gerschenkron descartaba, consecuentemente, las nociones comunes de «limitaciones» agrarias (institucionales u otras) al progreso industrial. Finalmente, con el transcurso de los años, los Estados y las sociedades europeas se mostraron progresivamente propensos a recurrir a «ideologías» poderosas (sean factibles o no) para poder justificar sus campañas industriales «retardadas», desde el St. Simonismo francés al comunismo soviético. Así, los industrialismos podrían difundirse exten-

---

2 Gerschenkron, Alexander. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays.* Belknap, Harvard, 1962; otra colección menos renombrada es *Continuity in History and Other Essays.* Belknap, Harvard, 1968; *Atraso económico e industrialización,* Ariel, 1970, publicado en España, contiene tres ensayos imprescindibles.

3 Polanyi, sin embargo, atrajo más amigos después de la muerte. Él, por ejemplo (y no Gerschenkron), llegó a ser incluido en *Vision and Method in Historical Sociology.* Cambridge, 1984) de Skocpol, Theda; Block, Fred y Somer, Margaret. «Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi», pp. 47-85.

4 Véase Fishlow y Sandburg, o la propia síntesis de Gerschenkron, «The Approach to European Industrialism: A Postscript». En *Economic Backwardness*, pp. 353-66.

samente (desde obreros a gerentes) y proceder rápidamente a través de una vasta topografía de contextos institucionales y culturales.

Dos conceptos claves y una serie de otros secundarios subyacían bajo estas proposiciones. El primero era el paradójico y «Veblenístico» de las «ventajas del atraso».[5] Por ejemplo, los países que se industrializaron tarde pudieron importar técnicas científicas e industriales avanzadas. Esto los llevó a la vanguardia de los ciclos productivos y la competencia global. El segundo era el concepto general de los «sustitutos». Cuando se carecía de un elemento o «requisito» para el crecimiento, como por ejemplo los mercados de capitales formales, las sociedades europeas se mostraban dispuestas a crear nuevas instituciones, como bancos fideicomisarios o bancos industriales estatales. Luego, esto se concibió como «saltos» rápidos en las etapas de crecimiento. En su pensamiento, Gerschenkron siempre privilegiaba a la «discontinuidad» histórica (cambio, sorpresa) sobre continuidades y tradiciones linealmente concebidas. También era explícitamente «relacional»: si los industrializadores tardíos eran diferentes a sus predecesores era precisamente porque fueron afectados (muchas veces por efectos de demostración) por ellos. Finalmente, Gerschenkron, en contraste con la mayoría de economistas liberales, se esforzó por analizar, y no minimizar, el rol del Estado en el desarrollo, una función que él consideraba normal en la historia.

Gerschenkron le parecerá a veces anacrónico al lector contemporáneo. Primeramente, el fortísimo énfasis puesto en la industrialización pesada sobre otras modalidades del desarrollo puede parecer extraño en la década de los años 90, cuando la adaptabilidad agrícola, la productividad, el comercio, el *up-grading*, y la tecnología de información y riesgo se consideran tan importantes. En segundo lugar, aunque considerablemente empírico (era un conocedor del estudio de caso), Gerschenkron también dependía del discurso de «fuerzas» o «tensiones» históricas o estatales que, aunque simpático, puede sonar filosófico o netamente teleológico a los oídos no europeos. El mundo de Gerschenkron también tiene la tendencia de acercarse a «economías cerradas», limitando potencialmente su utilidad en un universo de apertura y comercio. Y, desde luego, existen interrogantes permanentes sobre cómo medir y «clasificar»un atraso relativo (no es siempre tan obvio) y si se debería usar a las economías «nacionales» como unidades de análisis. A lo largo de su carrera, Gerschenkron se sintió obligado a defender sus ideas ante innumerables y variados críticos en artículos con títulos tan sucintos como «La Disciplina y Yo».[6]

---

5 Los biógrafos pasaron por alto el concepto «institucionalista» paralelo del americano Thorsten Veblen, en su *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, 1915, subtitulado «The Advantages of Backwardness».

6 Gerschenkron, A. «The Discipline and I», *The Journal of Economic History* 27/4, 1967, pp. 443-459, provee interesantes reacciones al surgimiento de la «Nueva Historia Económica». Véa-

Los latinoamericanistas probablemente podrán comprender mejor el proyecto de Gerschenkron dentro del contexto de su crítica despiadada a The Stages of Economic Growth (Las Etapas del Crecimiento Económico) publicado en 1960 por Walt Whitman Rostow y, por extensión, a la teoría norteamericana (Parsoniana) de la «modernización» en la mayoría de sus formas. A grandes rasgos, el modelo Rostow, adalid de la guerra fría, planteaba, usando un estilo de capitalismo invertido, al igual que Marx, que todos los países en vías de desarrollo tenían y, por ende, estaban constreñidos a pasar por cinco etapas que él había derivado de la experiencia británica de la revolución industrial. Estas, a su vez, estaban repletas de «requisitos» y «magnitudes» de los ahorros, la inversión, etc. durante todo el proceso. Para muchos latinoamericanistas de los años 60, las fórmulas de Rostow parecían ser nada más que justificaciones burdas de las estrategias estadounidenses de cooperación internacional, convirtiéndose así en caja de resonancia para una visión anti difusionista y finalmente autárquica de la teoría de la dependencia.[7] Como contraste, Gerschenkron tomó la tardía experiencia de rápido desarrollo de las economías de Europa central y oriental a fines del siglo pasado como su paradigma, y consideró sus vínculos y participación dentro de un sistema mayor. La historia económica reveló que este atraso relativo se superó con estrategias y caminos novedosos hacia la industrialización y el crecimiento acelerado. La historia destrozó la posibilidad de cualquier receta fácil de requisitos o despegues. Rostow no era tal vez un insidioso, pero sí un equivocado. No hubo experiencias de progreso «recetables», y las alternativas posibles (con matices de «estatismo») eran absolutamente concebibles para el desarrollo económico.

La historia, según lo veo ahora, ha sido reconocida con Gerschenkron, aunque aún no es una celebridad intelectual. La influencia y el prestigio ganados en el campo de la historia económica europea perduran, aun cuando algunos aciertos

---

se Falkus, M. «Backwardness». En *The New Palgrave*, pp.170-71 (además de «The German Historical School»), para sentir el legado de Gerschenkron y vestigios de Schumpeter y Toynbee. La «nueva» sociología económica, a pesar de tener intereses similares, parece poco endeudada con Gerschenkron: Smelsor, N.; Swedberg, R.(eds.). *Handbook of Economic Sociology*. Russell Sage y Princeton, 1994, especialmente Block, Fred. «The Roles of the State in the Economy».

7 Rostow, W.W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifiesto*. Cambridge, 1960; Gerschenkron, «Reflections on the Concept of Prerequisites of Modern Industrialization» Cap. 2 o «An Approach to European Industrialization: A Postscript». En *Economic Backwardness*; Fishlow, Albert. «Empty Economic Stages?». *The Economic Journal* 65/297, 1965, pp. 112-25 provee una magnífica revisión y crítica (su respuesta a la pregunta del título es «sí»); o la más radical: «Walt W.Rostow: The Stages of Economic Stagnation» (panfleto SDS, Madison, 1967) de John H. Coatsworth, cuando joven. Para el contexto latinoamericano, Kahl, Joseph. A. *Modernization, Exploitation, and Dependency in Latin America: Germani, Gonzales Casanova y Cardoso*. Transaction, 1976.

han estado bajo escrutinio (como la noción de sustitutos en el desarrollo económico ruso). Un importante sondeo internacional de la historia económica europea —Industrialization of the Continental Powers (Industrialización de los Poderes Continentales) de Trebilcook— declara rotundamente a Gerschenkron como el ganador por KO. en sus disputas con Rostow, y propone los «anti-modelos» como el prototipo de la investigación europea. Otros han enmendado sus conceptos con otros casos europeos (por ejemplo, con casos exitosos escandinavos), agregando factores adicionales como la educación y el capital humano a la dinámica del atraso, o buscando casos no europeos, como el japonés.[8] El interés renovado en la historia económica «institucional» (y en los senderos escondidos hacia el crecimiento) debe mucho a Gerschenkron.[9]

Finalmente, permítanme agregar algo sobre la «sensibilidad» intelectual de Gerschenkron, que espero lo recomiende a mis colegas latinoamericanistas. La obra de Gerschenkron demuestra una mente plena de erudición, intelecto, ironía y alcance interdisciplinario excepcional. He aquí un economista que pudo conceptualizar la historia, pero que resistió todo tipo de dogmas (incluyendo el economicismo) y las leyes rígidas de la «continuidad». He aquí un economista empapado en historicismo continental, que sostuvo que la historia, la sociología, las instituciones, la política, la filosofía, y hasta la literatura eran parte de su profesión. Llevó a cabo investigaciones especializadas no solo en Rusia, sino también en Italia, Austria, Alemania, y Bulgaria. Gerschenkron se sentía tan cómodo con la sociología cualitativa histórica (analizando las dictaduras o los movimientos sociales) o la historia intelectual, como con estudios empíricos de los precios de tractores o de números índices (un enigma estadístico especial lleva su nombre), y hasta interpretando a Doctor Zhivago y la novela soviética. Nada queda tan lejos de la cultura tecnocrática, matemática, e inclusive «reduccionista» que ha arrollado la historia económica convencional y del desarrollo de las últimos décadas.[10] ¿Será posible revivir el espíritu de Gerschenkron?

---

8 Trebilcock, Clive. *The Industrialization of the European Powers 1780-1914.* Longman, 1981; Sandberg, Lars G. «Ignorance, Poverty and Economic Backwardness in the Early Stages of European Industrialization: Variations on Alexander Gerschenkron's Grand Themes»; *Journal of European Economic History.* 11/3,1982, pp. 675-97; Rosovsky, Henry (ed.). *Industrialization in Two Worlds: Essays in Honor of Alexander* Ger*schenkron.* Wiley, 1966; Rosovsky, «Japan's Transition to Modern Economic Growth», 1868-1885», pp. 91-139.

9 North, Douglass y Thomas, Robert. *The Rise of the Western World: A New Economic History.* Cambridge, 1976 o Jones, E.L. *The European Miracle.* Cambridge, 1981 y *Growth Recurring.* Oxford, 1988, la cual pone un énfasis post-gerschenkroniano en los desplazamientos graduales en la historia económica. Véase J. Adelman en este mismo volumen, para el nuevo institucionalismo.

10 Para probar, simplemente ojear el contenido de los ensayos de *Economic Backwardness* y *Continuity*; para la historia intelectual, véase el ensayo clave, Gerschenkron, A. «History of Economic Doctrines and Economic History», *American Economic Review*, 59/2, 1969, pp. 1-17.

Los hijos de Gerschenkron (algunos casos latinoamericanos)

Pero Gerschenkron resistió ser ecléctico sobre un punto: repetida y enfáticamente se negó a hacer comparaciones entre el «atraso» de la historia europea y la situación del recién descubierto «Tercer Mundo». Podríamos interpretar esto sobre la base de su principio de que la Historia no ofrece fórmulas fáciles ni predecibles, pero también se puede concluir en que Gerschenkron estaba muy consciente de las implicancias de su enfrentamiento con los Rostowianos.[11] En este sentido, no dejó hijos legítimos para los latinoamericanistas.

Sin embargo, un grupo suelto de progenie intelectual ha surgido, intentando aplicar nociones «gerschenkronianas» al estudio del desarrollo y del industrialismo y la formación de los Estados latinoamericanos. Aunque esta sección no es sistemática ni exhaustiva, analizaré estos escritores que explícitamente extendieron las ideas de Gerschenkron, dejando de lado por ahora el área más amplia de intereses paralelos en el desarrollo y las ideas reinventadas. Argumentaré que la influencia de los modelos de Gerschenkron ha sido reducida, no tanto debido a su ambigüedad y elegancia natural, sino sobre todo por el cambiante clima político y algunas cuestiones coyunturales. El heredero (forzoso) es el economista Albert O. Hirschman.

Hirschman, ciertamente, surge de una tradición comparable de Europa Central (una generación después). Hace amistad con Gerschenkron al llegar a los Estados Unidos y por un tiempo es un colega cercano en Harvard.[12] El extenso alcance del trabajo de Hirschman ejerce una influencia poderosa sobre las ciencias sociales de este siglo, irónicamente (para el propio Hirschman) debido a su declarado desarraigo intelectual —como si Marx hubiese afinado sus teorías, usando un país como Colombia en vez de la experiencia inglesa—. Inclusive su estilo de modelos, erudito, humanístico, histórico, metafórico, meta-teórico y esencialmente no reproducible, se parece al de Gershenkron.[13] Claramente son almas gemelas, aun-

---

11 Por ejemplo, Gerschenkron, «The Discipline and I», pp. 448-49 o *Continuity*, pp.7-8.

12 Com. oral, Sarah y Albert O. Hirschman. Princeton, febrero 1998; antes de esta conversación, de alguna manera yo no asumí ninguna relación directa. De hecho, después de la guerra, Gerschenkron ayudó a Hirschman a conseguir su primer empleo en Berkeley, y luego en Harvard, en los años 60; sin embargo, ambos tomaron caminos distintos, conforme uno de ellos asumía la retórica de la reacción.

13 Yo dudé en llamarlos «correligionarios», aunque este también pudo ser un factor. Para observar la gran heterodoxia de Hirschman, consultar *Essays in Trespassing: From Economics to Politics and Beyond*. Cambridge, 1981; para reveladores ensayos biográficos, revisar su último *A Propensity to Self-Subversion*. Harvard, 1995. Volúmenes que exploran la influencia de Hirschman son: *Towards a New Development Strategy For Latin América: Pathways from Hirschman's Thought*. IDB, 1992 de Teitel, Simon. (para Latinoamérica, y Foxley, A.; McPherson, M.; O'Donnell, G. (eds.). *Development, Democracy and the Art of Trespassing*. Notre Dame, 1982.

que creo que Peter Evans exagera cuando los amalgama en una «visión Gerschenkron-hirschmaniana» de los Estados en desarrollo.[14]

Específicamente, el ánimo de Hirschman a lo largo de su carrera ha sido traducir —o quizás traspasar (término suyo)— algunos de los aciertos centrales de Gerschenkron al campo del desarrollo, convertirlos en ideas aptas para Latinoamérica. En los años 50 su teoría heterodoxa «desequilibrada» del crecimiento económico, *The Strategy of Economic Development* (La Estrategia del Desarrollo Económico), y sus provocadores ensayos políticos de los años 60, *Journeys Towards Progress*, (Jornadas hacia el Progreso), además de su concepto de eslabonamientos, pueden ser interpretados como los sustitutos no ortodoxos y los saltos de etapas de Gerschenkron, directamente sobrepuestos en la praxis desordenada del desarrollo. Eran también —políticamente— lo más anti-rostowianos y Alliance for Progress que cualquier otra cosa vista en la academia hasta ese entonces. En un ensayo que abarca muchas paradojas, «Obstacle to Growth: A Classification and a Quasi-Vanishing Act» (Obstáculos al crecimiento: una clasificación y una cuasi obra de magia), (1965), Hirschman argumenta, al estilo de Gerschenkron, que tanto los estructuralistas como los modernizadores latinoamericanos habían aceptado reglas rígidas e ilusorias sobre los «requisitos» para el desarrollo, cuando en la praxis del desarrollo estas son muy esquivas y eludibles. Otro artículo fundamental del año 1960 titulado «Ideologies of Development in Latin America» (Ideologías del Desarrollo en América Latina), se inspira a partir de la noción de Gerschenkron de que los atrasados se sintieron forzados a inventar ideologías militantes pro-industriales.[15] Mientras América Latina ya había escogido una de ellas en los años cincuenta: el desarrollismo de Prebisch, Hirschman descubrió que antes de los años treinta un pesimismo «auto-incriminante» reinaba en la movilización para el desarrollo, una idea que (subconscientemente) lo propulsó a escribir un libro entero basado en evidencia nueva del siglo XIX, como una contra respuesta.[16] Aún en los años 90 (y él por los ochenta de su propia edad),

---

14 Evans, Peter. «Predatory, Development and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspectiveen the Third World State». *Sociological Forum* 4/4, 1989, pp. 567-69.

15 Hirschman, Albert O. *The Strategy of Economic Development.* Yale, 1958; *Journeys Towards Progress: Studies in Economic Polilcy-Making in Latin America.* Norton, 1973; «Obstacles» y «Ideologies» ambos reproducidos en *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America.* Yale, 1971, caps. 13, 14. «Industrialism and Its Manifold Discontents». *Propensity to Self-Subvresion*, cap. 17.

16 Si me permiten una autopromoción: Gootenberg, Paul. *Imagining Development: Economic Ideas in Peru's 'Fictious Prosperity' of Guano, 1840-1880.* California, 1993; existe versión castellana: *Imaginar el desarrollo. Las ideas económicas en el Perú postcolonial,* del Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1998, donde se argumenta que el anhelo utópico por el industrialismo se encuentra en el pensamiento del siglo XIX. Recientemente percibí este eslabón (intelectual) hirschmanesco.

Hirschman acude a la perspectiva histórica de Gerschenkron: un ensayo reciente muy rico, «Industrialism and its Manifold Discontents: West, East and South». (El industrialismo y sus múltiples descontentos: el Oeste, el Este y el Sur), es más que freudiano en cuanto a su deuda intelectual. En este ensayo, el lamento constante de los latinoamericanos (que sus industrias sufren por ser light y «consumistas») se contrasta con la querella proveniente de Europa Oriental (donde fracasaron por ser muy «pesadas» y muy vinculadas a bienes productivos). En suma, la política del «posibilismo» de Hirschman exuda todo el optimismo (en la cara de la adversidad) previsto por la historia de Gerschenkron.

Lo que sobresale aquí es el ensayo clásico de 1968 de Hirschman: «The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America» (La Economía Política de la Industrialización por sustitución de importaciones en América Latina). El ensayo presenta una evaluación audaz del «desarrollo tardío» desde una perspectiva latinoamericana.[17] Hirschman encuentra afinidades espirituales, pero en realidad menos aplicación directa que lo esperado. Salvo los ahora excepcionales milagros brasileños o mexicanos, el industrialismo moderno de América Latina no ha sido marcado por arranques abruptos. Estas economías tardías carecen de un élan Europeo, un dilema psico-político de grandes proporciones para las clases sociales aspirantes a industriales, en muchos casos llenas de extranjeros. Además, la escala inicial de instituciones de planta y apoyo (si existiesen) en la región no ha sido despreciable. La mayoría de los sectores industriales empezaron con fábricas de tamaño modesto, diseñadas para satisfacer los deseos ligeros del consumidor, anteriormente saciados por importaciones masivas. Como respuesta a este desvío de las predicciones principales de Gerschenkron, Hirschman inventa una categoría nueva para los «industrializadores muy, muy atrasados» a fin de enfocar los retos de la sustitución de importaciones (ISI); en otro sentido, planteó un lugar para el industrialismo de América Latina en una economía abierta. Si uno llega muy tarde —indica Hirshman— se pierde muchas de las «ventajas» del atraso y se sufre de desventajas tangibles en la estructura industrial. Hasta las ganancias de la tecnología importada podrían volverse impropias. Los dilemas de fondo en la economía de posguerra —tipos de cambio crónicamente sobrevaluados o tolerancia por incrementos paulatinos de la inflación— son interpretados como sustitutos gershenkronianos para resolver preguntas más difíciles. Pero el problema principal de la ISI es que llevó a las economías de América Latina a seguir una secuencia de etapas rígidas —empujándolas, por ejemplo, en contra de un cambio hacia las codiciadas exportaciones industriales o bienes productivos—,

[17] Hirschman, «The Political Economy of Import-Substituing Industrialization in Latin America». *Quarterly Journal of Economics* 82 (1968), pp. 2-32, repetido en *Bias for Hope.*

precisamente lo opuesto de los salta-etapas acrobáticos de Gerschenkron. El ensayo de Hirshman señala los problemas de la ISI a mediados de los años 60, pero a la vez apunta hacia una gama de estrategias no lineales sobre y alrededor de las restricciones —económicas, políticas, y hasta mentales— que fueron tan ampliamente mal interpretadas como parte de un agotamiento del industrialismo.[18] Pocas economías latinoamericanas (en comparación con las asiáticas) han demostrado la flexibilidad necesaria para superar este callejón sin salida.

En resumen, la obra de Hirschman se inspira en Gerschenkron, aunque sugiere algunos de los límites, particularmente latinoamericanos, de su utilidad. También sugeriría que estos muestran una mayor, y no menor, necesidad de la historia económica: por ejemplo, para entender cómo las novedades del siglo XIX enmarcaron las circunstancias (el gusto del consumidor, la dependencia intelectual o tecnológica) a las que Hirschman se refiere como «muy, muy tardías».[19] La historiografía sobre la industrialización latinoamericana —también muy subdesarrollada — podría ser en sí misma un área de análisis interesante y reveladora, puesto que no todos los historiadores económicos deben estar de acuerdo con la interpretación de la ISI de Hirshman.[20] Ciertamente no hay muchos «hijos» ni «hermanos» de Hirshman en el entorno, al menos no en el campo de la economía. Albert Fishlow, quien estudió con Gerschenkron, es un caso excepcional, aunque fuera solo por sentirse seriamente apasionado por la historia (económica) y por su rechazo a despreciar el papel del Estado y de las políticas para el desarrollo latinoamericano (su trabajo ha llegado a complicar hasta el entendimiento de Hirschman de la ISI). Werner Baer, otro respetado brasileñista, también estudió con Gerschenkron y admite con facilidad que esto influenció su comprensión de las insti-

---

18 HIRSCHMAN, «The Political Economy of Import Substitution».

19 En 1988, David Landes dio una conferencia con matices gerschenkronianos en Harvard: «Why the Lag in Latin American Industrialization?» (¿Por qué el retraso en la Industrialización latinoamericana?) para responder a ciertas preguntas, pero el volumen (preludio a su reciente libro, *The Wealth and Poverty of Nations*) nunca apareció salvo por «Assessing the Obstacles to Industrialization: The Mexican Economy, 1830-1940», de HABER, Stephen. *Journal of Latin American Studies*, JLAS, 26/1 1994, pp. 1-33, y BAUER, Arnold. «Industry and the Missing Bourgeoisie: Consuption and Development in Chile», *Hispanic American Historical Review* (HAHR) 70/2, 1990, pp. 227-54. Recuerdo a algunos latinoamericanistas respondiendo en el estilo del Talmud (escrituras sagradas hebreas) a Landes: «¿Pero por qué no el retraso?».

20 I. e., como historia económica las caracterizaciones hechas por Hirschman sobre el año 1968 pueden generar variadas controversias. Por ejemplo, «Growth and Structure of Chilean Manufacturing Industry from 1830-1935». Ph.D thesis. Oxford, 1979 de José Gabriel Palma, encontró que, en términos sectoriales, los bienes intermedios probaron ser vitales para las economías de exportación; en «Assessing the Obstacles to Industrialization», Haber argumenta que la escala de las fábricas alcanzó rápidamente un exceso de capacidad instalada (debido a las «imperfecciones del mercado de capitales»; THORP, Rosemary. «A Reappraisal of the Origins of ISI, 1920-1950», *Journal of Latinoamerican Studies* 24 1992, pp. 181-197).

tuciones brasileñas de desarrollo.[21] En cualquiera de los casos, la forma de pensar de Albert O. Hirschman, brillante y llena de paradojas (o elitista) tiene un refrescante impacto fuera del círculo latinoamericanista. Tomemos como ejemplo los reflejos de sus trabajos de síntesis como *The Passions and the Interests* (Las pasiones y los intereses) y Exit, Voice and Loyalty (Salida, voz y lealtad), aunque temo que no tuvieron el mismo efecto sobre la médula de nuestro arte, que fue jalado en otras direcciones a partir de los años 60.

En la década de los años 70 y más adelante, tropecé con unos cuantos intentos de comprender el «atraso histórico». El notable historiador económico sobre México, John H. Coatsworth, nunca totalmente convencido por la corriente de pensamiento dependentista, demuestra algunas desviaciones al estilo Gerschenkron. Su clásico clandestino, «From Backwardness to Underdevelopment» (Desde el atraso al subdesarrollo) —una historia lamentablemente no publicada acerca de México del virreinato y el siglo XIX— centra su esfuerzo principal en distinguir la discontinuidad entre el atraso colonial y el subdesarrollo moderno. Un resultado sorprendente, y ahora famoso, es que México —y por extensión gran parte de América Latina— no estaba muy detrás de «Occidente» en 1800 (calculado por los ingresos medibles y los patrimonios tecnológicos y de factores). Es decir, el subdesarrollo se desarrolló durante el doloroso siglo XIX de México, repleto de intentos gerschenkronianos por alcanzar a los otros, durante la era porfiriana (1877-1910), basados en una división internacional de trabajo, y avances en cuanto a escala: la extensión rápida del ferrocarril y de la hacienda capitalista. Otros continuaron bajo un extenso Estado post-revolucionario. Una especulación todavía vigente, es si la entrada de capital extranjero a Latinoamérica durante siglo pasado debería ser interpretada como una forma gershenkroniana de sustitución (por capital inexistente, empresarios, mercados, tecnología), o como parte de una continuidad de economías largamente expuestas, y cómo estas opciones ofrecen dinámicas históricas cualitativamente distintas. Coatsworth enfoca otro lente gershenkroniano en la historia latinoamericana, magnificando el desempeño de las instituciones económicas y de la economía estatal y mundial. Al igual que con Hirschman, pocos estudiantes han «pulido» rigurosamente este lente.[22]

---

21 Fishlow, Albert «Brazilian Development in Long-Term Perspective», *The American Economic Review*,70/2. 1980, pp. 102-108; «The Latin American State», *Journal of Economic Perspectives*, 4/3, 1990, pp. 61-74; *y* su crítica a los agregados de Rostow «Empty Economic Stages?» 1965, citado anteriormente con Coatsworth. Resulta interesante que Fishlow y Coatsworth empezaran sus carreras examinando críticamente desde la «Nueva Historia Económica», uno de los «sectores líderes» de Rostow: ferrocarriles, norteamericanos y mexicanos. W. Baer, comunicación oral, Lima, junio de 1998.

22 Coatsworth, John H.«From Backwardness to Underdevelopment» ms., Chicago, 1977; hallazgos ampliamente difundidos en «Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexi-

En las ciencias políticas de principios de los años 80, también yendo contra la corriente de la dependencia, encontramos la colección de Hewlett y Weinert, *Brazil and Mexico: Patterns in Late Development* (Brasil y México: Patrones del desarrollo tardío), que adopta el léxico de Gerschenkron, si bien no su análisis. Es importante notar su enfoque comparativo y el énfasis sobre momentos oportunos o *timing*. El ensayo de Bennett y Sharpe sobre el Estado mexicano y el desarrollo es el más abiertamente gerschenkroniano de todos y, tal vez, de todo el campo de las ciencias sociales latinoamericanas. Gerschenkron permite una «descripción» robusta del creciente papel productivo jugado por el Estado post-revolucionario, por ejemplo en rubros cuasi-empresariales como las finanzas industriales. Pero los autores encuentran esta teoría indebidamente funcionalista y teleológica, por asumir, en vez de explicar, la lógica causal de lo que era en ese entonces (pre-1982) el movimiento ascendente de la corriente secular del activismo económico mexicano.[23] Un análisis histórico y de clase social más amplio es empleado en una saga de activismo sustituto de último recurso. La afinidad de los mexicanistas con Gerschenkron no parece ser accidental.

Pero el parentesco más grande y lógico dentro de la familia de Gerschenkron se encuentra con la escuela del «autoritarismo burocrático» de mediados de los años 70. Esta, en efecto (y en términos altamente («latinoamericanizados») enfocó las (largamente-adversas) consecuencias políticas del retraso en el desarrollo. Las contribuciones de Guillermo O'Donnell, y de sus críticos, son demasiado numerosas y complejas para describirlas aquí: basta con decir que fue un movimiento serio hacia una política económica basada en lo regional. Combinó cuestiones acerca de los momentos oportunos (*timing*), con la cultura política comparada, y una crítica de los regímenes autoritarios que estaban en su apogeo, especialmente en el Cono Sur al estilo de Barrington-Moore. O'Donnell planteó, en los términos más sencillos que, los novedosos gobiernos militares en Argentina, Brasil,

---

co». *American Historical Review* 82 1978, pp. 80-100; para los objetivos rostowianos tempranos de Coatsworth, véase nota 7. Aunque Coatsworth fue mi mentor, él nunca mencionó a Gerschenkron *per se*; mi vieja copia de *Economic Backwardness* fue obsequio de una enamorada en la universidad, que estudiaba historia económica europea. Más adelante, desde una corriente simplificada y anti-gerschenkroniana, Haber puede ser interpretado como un derivado de Coatsworth.

23 Hewlett, Sylvia Ann y Winer, Richard S. *Brazil and Mexico: Patterns in Late Development.* IHSI, 1982; Douglass Bennett y Kenneth Sharpe, «The State as Banker and Entrepreneur: The Last Resort Character of the Mexican State's Economic Intervention, 1917-1970», pp. 169-212; cf., breve tratamiento en su *Transnational Corporations Versus the State: The Political Economy of the Mexican Auto Industry*, Princeton, 1985, pp. 40-41. Esto es, descuidando la literatura similar (fundamentalista e inflexible) sobre el «capitalismo de Estado» (por ejemplo, el trabajo de E.V.K. Fitzgerald sobre el Perú durante los años 60 y 70).

Uruguay y Chile estaban intentando conscientemente «profundizar» las estructuras industriales (y relativamente, represivas sobre los trabajadores), en un gran impulso hacia el establecimiento de encadenamientos con bienes de capital, que se encontraban fuera de su exhausta y políticamente conflictiva ISI. Para los teóricos del «autoritarismo burocrático» el proyecto parecía haberse institucionalizado y haber alcanzado una envergadura de largo plazo. Aunque fuera una suerte de innovación institucional, traía consigo implicancias políticas y sociales muy severas. A pesar de sus raíces comunes en contra de las teorías de modernización de Pangloss, esta fue la alternativa latinoamericana más punzante y notable ante la «teoría de la dependencia», dado su fuerte énfasis en la autonomía del Estado y los actores latinoamericanos. El fundador, O'Donnell, le da algo de crédito a Gerschenkron, por lo menos, en una nota al pie (la número 66) de *Modernization and Bureaucratic Authoritarianism* (Modernización y autoritarismo burocrático), aunque no hace paralelos con el concepto de «desarrollo tardío».[24]

Hirschman mismo reaccionó enérgicamente contra la tesis del «autoritarismo burocrático» (aunque no contra sus intereses básicos), tanto por su determinismo económico desvergonzado, como por su interpretación literal del agotamiento del industrialismo impulsado mediante importaciones. Otros críticos descubrieron vacíos empíricos embarazosos, aunque el secreto de su corta vida como sociología latinoamericana se debió, felizmente, al agotamiento de los propios regímenes autoritario-burocráticos, y a las transiciones variopintas de los años 80 hacia la democratización. Por lo menos un académico, James Kurth, estudioso de la política comparada, ha continuado buscando y empujando las facetas al estilo Gerschenkron de la escuela del autoritarismo burocrático de una forma creativa y crítica, incorporando además los conceptos de Hirschman, aunque en su mayoría con relación al desarrollo político de Europa oriental y del sur.[25] Al igual que el «corporativismo» y «patrimonialismo» mediterráneo (otros temas de interés para Kurth), estas teorías viajan por el mundo. Casi todo análisis contemporáneo del desarrollo retrasado —dadas nuestras discontinuidades con el autoritarismo buro-

---

24 O'Donnell, Guillermo. *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics.* Berkeley, 1973, p. 89 (nota). Véase de Collier, David. *The New Authoritarianism in Latin America.* Princeton, 1979, para una revisión relevante. Le debo a Geraldo Munuck el presionarme a seguir temas del «autoritarismo burocrático».

25 Hirschman, Albert O. «The turn to Authoritarianism in Latin America and the Search for its Economic Determinants», pp. 61-98 y Kurth, James R. «Industrial Change and Political Change: A European Perspective», pp. 319-62, ambos en Collier, *The New Authoritarianism.* Véase también Kurth, «A tale of Two Peripheries: Southern Europe and Eastern Europe» y «A Tale of Four Countries: Parallel Politics in Southern Europe» en Kurth, J. y Petras, James. *Mediterranean Paradoxes: Politics and Social Structure in Southern Europe.* Berg, 1993.

crático —tiende a concentrarse más en el plano político que en las implicancias económicas o industriales.[26]

Finalmente, dando un salto a nuestro presente historiográfico (volveremos luego a una etapa crucial), el surgimiento de una «nueva» economía política de los años 90, caracterizada por la post-dependencia y el marxismo en remisión, «trajo al Estado adentro otra vez» (a la Skocpol) sin incluir mucho de Gerschenkron. El trabajo sociológico y comparativo en *Embedded Autonomy* (Autonomía arraigada) de Peter Evans (sumado a su impresionante declaración teorética del Estado, como aparatos de rapiña, de desarrollo y otros) reconoce a Gerschenkron como pionero en la identificación de una «autonomía arraigada», las polis modernas del Tercer Mundo, que tienen una mezcla perfecta de voluntad industrial y restricciones al desarrollo del mercado y la sociedad civil. Esto es dudoso ya que Alemania y Rusia pagaron un precio ideológico y económico dramático por su desarrollo estatal sin control, terminando como los ejemplos de autoritarismo más horrorosos de este siglo. Desgraciadamente, América Latina se encuentra relegada a la categoría estatal de otro en el universo post-dependencia de Evans; es decir a un submundo de política (y políticas) de desarrollo permanentemente ineficaces. Probablemente todavía es mejor tomar a Gerschenkron con una dosis de Moore, en el espíritu con que los teóricos del autoritarismo burocrático, con todos sus defectos, lo intentaban.[27]

Sin embargo, el nuevo grupo de economistas políticos, formados durante la crisis de desarrollo de los años 80, probablemente es la generación perdida de nietos de Gerschenkron. El debate entre este nuevo grupo de pensadores demuestra un refrescante cambio, del debate usual del Estado liberal/Marxista versus el mercado, a un cuestionamiento de las intersecciones institucionales y sus eficacias respectivas, un cambio que hubiera aprobado Gerschenkron. Parece que están surgiendo más de la ciencia política que de la Economía, y se están lanzando a resolver problemas del *timing* político o de las instituciones del desarrollo. El propio Evans es un ejemplo preciso. Un libro rico, y olvidado, escrito por Steve Sanderson, explora las condiciones políticas del comercio en América Latina y termina (con un poco de Hirschman) en un historicismo económico perspicaz, muy útil, y del clásico estilo Gerschenkron. Kathryn Sikkink prueba al estilo comparativo lo que hizo funcionar a las ideologías del «desarrollismo» —en un caso

---

26 Una muestra reciente, junto a la obra de Kurth, es PANIZZA, Francisco. «Late Institutionalisation and Early Modernization: The Emergence of Uruguay's liberal Democratic Political Order». *Journal of Latinoamerican Studies*, 29, 1997, pp. 667-91.

27 EVANS, Peter. «Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A comparative Political Economy Perspective on the Third World State», 1989 y *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, 1995; cf. BLOCK, «Roles of the State in the Economy». *Economic sociology*, para aproximaciones emparentadas.

por un tiempo milagrosamente prolongado— en su innovador análisis institucional y de ideas de Argentina y Brasil durante las décadas de los años 50 y 60. Carlos Waisman deambula por las huellas del desarrollo en la Argentina de la post-guerra, criticando la excesiva autonomía del Estado argentino y su reversión apresurada conversión a una forma autárquica (peronista) de industrialización. Acá vemos como dentro del proceso ecléctico de la sociología, el lamento se convierte en uno referido a «desventajas de la modernidad», una inversión total con respecto a Gerschenkron, quien bien podría haber servido de ayuda. Mientras las tan anheladas capacidades de desarrollo de la mayoría de los Estados latinoamericanos sufrieron una implosión radical en los años 80, al lado de una desindustrialización neoliberal de facto, surgieron diferentes interrogantes.[28] Recientemente, Merilee Grindle, por ejemplo, compara América Latina con África (México con Kenia, específicamente) antes que con cualquier región europea, en su exploración sobre las posibilidades de que una institución pueda volverse más capaz o flexible ante una coyuntura de *down-sizing*. La nieta virtual de Gerschenkron, Judith Tendler (i.e., uno de los pocos estudiantes conocidos de Gerschenkron) ha publicado recientemente un libro con una visión optimista hacia los *Good Government in the Tropics* (Buen gobierno en los trópicos). Al privilegiar las sedes institucionales locales del Estado (brasileño), Tendler presenta una perspectiva conscientemente humanista de los esfuerzos públicos de desarrollo en el contexto de los años 90, cuando el Estado ha sido uniformemente, cuando no difamado por los economistas y sus anfitriones institucionalistas. Uno podría especular sobre la relación entre el género y esta visión un tanto más generosa del Estado Latinoamericano.[29]

En todo caso, hoy en día las comparaciones odiosas, enormes (y mucho más machas) de nuestro tiempo escritas por Evans, Gereffi, y otros, tienen que ver menos con las economías precoces o tardías europeas, que con los Tigres del Este —Estados dinámicos «N.I.C.» que de alguna manera realmente sacaron ventaja de sus demoras, privaciones y atrasos—, en muchos casos con estrategias exitosas apoyadas por sus Estados. No estoy seguro cuánto nos ayudará esta línea de inves-

---

28 SANDERSON, Steven E. *The Politics of Trade in Latin America Development.* Stanford, 1992; SIKKINK, Kathtyn. *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina.* Cornell, 1991. WAISMAN, Carlos H. *Reversal of Development in Argentina: Postwar Counterrevolutionary Policies and Their Structural Consequences.* Princeton, 1987.

29 GRINDLE, Merilee S. *Challenging the State: Crisis and Innovation in Latin America and Africa.* Cambridge, 1996; TENDLER, Judith. *Good Govéasenment in the Tropics.* Johns Hopkins, 1997; su primer libro, al modo de Gerschenkron, fue sobre la «gran» industria (de energía) brasileña. Este grupo contrasta dramáticamente, tanto con los teóricos del autoritarismo burocrático, como con los «neo» liberales.

tigación con el estudio del desarrollo latinoamericano en sí, o de cuánto fluctuará con las fortunas de los mercados bursátiles de Hong Kong, pero el libro *Pathways from the Periphery* (Senderos de la periferia) de Stephen Haggard es un buen comienzo para los estudiantes de la consolidación de Estados. Aquí, sobre la base de estudios comparativos entre Brasil, México, Korea y Taiwán, los industrialismos de la posguerra son políticamente desmantelados en tres tipos de transición, no a la industria pesada del siglo XIX sino a las exportaciones flexibles, la alta tecnología, y el crecimiento autosostenible. Aquí los tristes casos latinoamericanos a duras penas pueden salir fuera de la jaula cerrada del ISI armada por Hirschman hace tres décadas.[30] Como *post mortems* del desarrollismo latinoamericano, también son nietos distantes pero reconocibles de Gerschenkron.

Este *versus* Sur (o periferias en duelo)

Una línea de investigación de transición podría llevarnos a esta pregunta: ¿Cuán aptas y útiles son las comparaciones históricas y de desarrollo entre Europa oriental y América Latina? (desechando el interés pasajero de Gerschenkron en la cuenca cultural del Mediterráneo). Como sé muy poco sobre la historia económica de esta región —salvo que mis ancestros deambularon por ahí por cerca de un milenio tratando de ganarse la vida— estos comentarios serán breves.

Los latinoamericanistas, de vez en cuando, sienten una atracción por estas comparaciones porque las dos zonas, aunque en forma diferente, están estrechamente relacionadas al capitalismo occidental y del sur de Europa a las periferias. El chileno Cristóbal Kay, por ejemplo, antes de dedicarse al pensamiento económico, dejó una tesis masiva comparando la evolución de la hacienda latinoamericana con los sistemas feudales del oriente de río Elba, en particular bajo las tardías experiencias de la agricultura de exportación. (El académico polaco Wiltold Kula también dejó su marca en nuestros debates sobre los modos de producción coloniales). Un tomo denso de análisis sociológico por Huber, Stephens y Reuschemeyer junta algunos pedazos de Marx y Moore para explorar las relaciones entre el autoritarismo y el capitalismo dependiente, y lo hace con una visión de estas dos regiones. Si se aceptan rumores, Sbigniew Brzezinski, el infame encargado de seguridad nacional del Presidente Carter, supuestamente preparó un trabajo de política ¡recomendando el «modelo» estable pero dependiente polaco (partido-Estado) para la modernización

30 Haggard, Stephan. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries.* Cornell, 1990. Haggard, menos «skocpoleano» que Evans, se siente atraído tanto por los mercados, como por la consolidación de los Estados. G. Gereffi, D. Wyman, (eds.). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.* Princeton, 1990.

de México y América Latina![31] Otros han explorado patrones históricos de consumo a través de las dos regiones, buscando así efectos de demostración culturales del industrialismo europeo. Varios de los «Tales from the Periphery» (Cuentos de la periferia) de James Kurth, suscriben abiertamente las ideas de Gerschenkron, también unen a las dos regiones con otros trabajos que comparan el ex imperio soviético y el norteamericano. Pero en los años 80 nadie menos que Immanuel Wallerstein puede haber frenado este amplio campo comparativo al designar a Europa oriental «semi-periferia» en su *World System* a comparación con América Latina, que quedó atascada en una posición laboral-coerciva de «Periferia» desde su incorporación de conquista colonial en el siglo XVI. Solamente la última transformación mundial, el colapso del Socialismo en el Este, ha propagado comparaciones, completadas esta vez con predicciones de una «latinoamericanización» de la culturas cívica y la corrupción de las industrias en países como Polonia y Rumanía.

En cuanto a nuestras metas historiográficas, la comparación más reveladora y convincente de todas se encuentra en el libro publicado en 1996 por Joseph Love, *Crafting the Third World: Theorizing Underdevelopment in Rumania and Brazil* (Diseñando el Tercer Mundo: Subdesarrolo en Rumania y Brasil). Love, al contrastar los contextos regionales y su pensamiento económico, argumenta que existe un vínculo palpable entre los debates sobre el desarrollo rumano (en sus años tardíos entre 1880 – 1940) con las heterodoxias finales (post Estado Novo) brasileñas y latinoamericanas provenientes del liberalismo noreuropeo. Es decir, encuentra influencias de Europa oriental en el estructuralismo CEPAL de Raúl Prebisch y Celso Furtado de los años 40 y 50 y, a través de ellos llega al neomarxismo y a la dependencia de los años 60 en adelante, por supuesto, ejemplares del pensamiento estatista o Estado consciente de América Latina. Love sostiene que, de cierto modo, una vez dadas unas circunstancias neocoloniales coyunturales básicamente similares, los latinoamericanos estaban reviviendo los debates sobre modos de producción de los principios de siglo como estándares nacional-capita-

[31] Kay, Cristóbal. «Comparative Development of the European Manorial System and the Latin American Hacienda System». Ph. D. Thesis, Sussex, 1971; Stephens, J.; Huber, E.; Reuschemeyer, D. *Capitalist Development and Demoracy.* Chicago, 1992; véase también Mouzelis, Nicos. *Politics in the Semi-Periphery; Early Parliamentarism and Late Industrialism in the Balkans and Latin America.* MacMillan, 198?; Orlove, Benjamin (ed.). *The Allure of Foreign: Imported Goods in Postcolonial Latin America.* Michigan, 1996, pp. 18-23; Kurth, J. Triska, Jan. (eds.). *Dominant Powers and Subordinate States: The United States in Latin America and the Soviet Union in Eastern Europe.* Duke, 1986; o la fertilización interregional en el trabajo teórico de Adam Przeworski: *Democracy and the Market,* Cambridge, 1991. Sobre Moore, los largamente esperados. Huber, E. y Safford, F. (eds.). *Agrarian Structure and Political Power: Landlord and Peasant in the Making of Latin America.* Pittsburgh, 1995. I. Wallerstein, *The Modern World-System.* Academic Press, 1977, vol. 1.

listas del industrialismo, repletos con reproducciones de temas olvidados sobre «comercio desigual» y «colonialismo interno».[32]

Aunque hay mucho que recomendar, como por ejemplo la forma en que Love capta el rol del talento europeo para instaurar economías metropolitanas de desarrollo, considero que no logra establecer su punto central —una transmisión a Latinoamérica por la vía del pensamiento corporativista del rumano Mihail Manoilescu—. Posiblemente Maynard Keynes facilitaría el proceso aquí, aunque falta trabajo sobre el consumo y la transformación «desarrollista» de sus ideas en muchas partes de Latinoamérica. Es lógico que el libro esté situado en Brasil, una economía históricamente amplia donde el pensamiento estatista se estableció temprano entre los industrialistas, los militares, y (algunos) intelectuales. Pero al tratar de sacar adelante una tesis débil de transmisión externa, Love sobrevalúa, sin necesidad, algunas imágenes de Latinoamérica como una prístina tabula rasa de liberalismo económico importado y desenfrenado.[33] Es decir, el libro no presta suficiente atención a lo que podrían ser tradiciones y traiciones «domésticas» de un liberalismo económico en las Américas, corrientes apreciadas y ampliamente difundidas como, por ejemplo, las encontramos expresadas por los Lucas Alamán del siglo XIX, escritores importantes que merecen nuestra contemplación en el futuro cercano. Realmente, podría llevar a que subestimemos la originalidad de figuras como Prebisch, quien podría considerarse el Gerschenkron de las economías abiertas latinoamericanas.

Algunas ideas de Love sobresalen, sin embargo, por la forma en que distinguen la heterodoxia cepalista latinoamericana de la oriental: las protestas crecientes contra la explotación comercial (como, por ejemplo, con los argumentos de la posguerra acerca de unos términos de intercambio que nos orientaban hacia la industrialización forzosa) y la distinción geo-económica (que podemos trazar desde el propio Prebisch entre «centro» y «periferia» en la economía mundial, ambas, armas claves en el auge del pensamiento dependentista de los años 60. Gerschenkron, por supuesto, no era un actor clave en este intercambio, pero estas metáforas de comercio podrían ayudar a explicarlo.

---

32 Love, Joseph. *Crafting the Third World: Theorizing Underdevelopment in Rumania and Brazil.* Stanford, 1996.

33 Love, *Crafting a Third World.* Una apreciación extensa en una crítica para *The Americas* 53/2, 1997. La descripción liberal de la era anterior a 1930 se ha visto debilitada por la buena antología de Love con N. Jacobsen, *Guiding the Invisible Hand: Economic Liberalism and the State in Latin American History.* Praeger, 1988. Salvucci (com. oral) ve a Prebisch de esta manera.

Metáfora y visiones: El Espacio / Tiempo / Dependencia o el Arte del Atraso

Está advirtiéndose cada vez más una discusión en los extramuros de la ciencia económica convencional, acerca de la función de la retórica y la metáfora en el análisis económico (sobre todo en los trabajos de Dierdre McCloskey, una ex historiadora económica y una más de los estudiantes de Gerschenkron). De otro lado, desde la izquierda de la economía, por ejemplo en el libro de Heilbroner y Milberg recientemente publicado, vemos un interés renovado en la visión política —mucho más allá de la ideología— como la invisible fuente del poder de la teoría económica moderna.[34] Teóricos del desarrollo como Rostow, Gerschenkron y Hirschman (particularmente hábil), obviamente trabajan y juegan con metáforas en todo su trabajo: los «despegues», «arranques», y las «conexiones» son solamente tres de los más notables y efectivos. ¿Podrían ayudarnos estas nociones —peligrosamente post-modernas— a desenredar el extraño cuento de Gerschenkron entre los latinoamericanistas?

Al abordar esta posibilidad, debemos primero acercarnos a otro académico peripatético europeo —André Gunder Frank —quien llegó a ejercer a fines de los años 60 un poder intelectual incalculable sobre las visiones de la historia y el desarrollo en América Latina. Este paréntesis nos llevará más allá de los escritores que conscientemente citan a Gerschenkron, a los Zeitgeists culturales y «desarrollistas» de América Latina, o al menos de acuerdo a cómo lo interpretan los latinoamericanistas mismos. Frank, que en realidad estudió desarrollo económico con Harberger en Chicago, surgió en un entorno comparable al de Gerschenkron: en oposición a los paradigmas liberales de modernización y difusión, llegando a su apogeo en la academia de los EE.UU. a mediados de los años 60.[35] ¿Por qué

---

34 McCloskey, Donald (Diedra). *The Rhetoric of Economics*. Wisconsin, 1985; Heilbroner, Robert y Milberg, William. *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*. Cambridge, 1995; Hirschman, Albert O. «Rival Views of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?». En *Rival Views of Market Society*. Viking, 1986, Cap. 1, para múltiples visiones metafóricas; en Gerschenkron, *Economic Backwardness*, p.363, se reflexiona explícitamente sobre metáforas. En historia colonial, el ensayo multimetafórico de P. Gootenberg «On Salamanders, Pyramids and Mexico's 'Growth-without Change': Anachronistic Reflections on a Case of Bourbon Mexico». *Colonial Latin American Review* 5/1, 1996, pp. 117-27.

35 Gunder, Frank. Capitalism and Underdevelopment in Latin America. *Monthly Review Press*, 1967, comienza con su reacción contra la modernización. En la tradición de Chicago, cuentan que Harberger (producida la infamia pinochetista) salvó a Frank de sus voraces colegas de la facultad, ¡porque el padre de Frank había sido su escritor alemán de misterio favorito! Los ensayos escritos por Paul Baran (y no por Gerschenkron) en los años 50 fueron citados como fuente de inspiración por los escritores de la dependencia, por su construcción marxista de las «deformadas» elites coloniales colaboracionistas.

llegó a ser tan ilustre una retórica (del intelectualmente menos dotado Frank) mientras los gershenkronistas quedaron al margen?

Pese a que ahora resulta tan fácil hacer sorna de Frank, por su trabajo tan indirecto y superficial, no cabe duda que en su época *Dependency and Underdevelopment in Latin America* (Dependencia y Subdesarrollo en América Latina), su trabajo inicial publicado en 1967, encontró una resonancia considerable, e inclusive ofreció ese élan político que Hirschman buscaba en la ideología industrial convencional de la región. Aún después de que Frank fuese declarado intelectualmente muerto, hay muchos que no se recuperan de la pena. Esa noción de que el capitalismo europeo, a partir del 12 de octubre de 1492, deformó y progresivamente «subdesarrolló» toda América Latina con los lazos hechos cadenas del comercio monopolístico «metrópolis-satélite», ganó credibilidad entre una audiencia enorme y crédula, de norte a sur, incluyendo un buen grupo de historiadores competentes. Era la respuesta a los teóricos de difusión y modernización, hasta para los de izquierda, que pronto censurarían los errores «circulacionistas» y «estagnacionistas» de Frank.[36] Como metáfora, si no teoría, sus ejes eran conceptos binarios superficiales: orientaciones internas y externas, intereses nacionales y colaboracionistas. El atraso, en sí, se convirtió en parte del proceso histórico del subdesarrollo, una condición crónica que simplemente (en ese mundo de suma cero) le había concedido la ventaja al capitalismo europeo imperial. Políticamente —y la política es crucial aquí— la caracterización comprometedora de la burguesía nacional como lúmpen fracasada significaba una agresión no solo para los partidarios de la modernización, sino también para el desarrollismo nacionalista progresista y las presumibles alianzas (gerschenkronianas) entre la elite local y el Estado nacional. No solamente Frank e hijos, sino construcciones mucho más sofisticadas, como *World-System* de Wallerstein o *Dependency and Development* de Cardoso y Faletto, se fundamentaban sobre metáforas comparables.

Indudablemente, hubo discrepancias vitales entre las suposiciones, las inspiraciones y las pautas de los escritores dependentistas. La dependencia «contrafactual», aunque pocas veces puesta bajo escrutinio, era análoga al caso bismarkiano de Gerschenkron, que los latinoamericanos debieron emular —el camino industrial fuerte distinguido por una marcada participación estatal—, pero no lo lograron al

---

36 Gunder, Frank. *Lumpenbourgeoisie and Lumpendevelopment in Latin America.* Monthly Review, 1972; y «Dependence is Dead, Long Live Dependence, and the Class Struggle: A Reply to critics». *Latin American Perspectives* 1, 1974, pp. 89-106; la respuesta de E. Laclau, «Feudalism and Capitalism in Latin America». En *New Left Review*, 1971. Hoy puede avergonzar revisar la literatura que salió a la luz durante esos años «calientes» e.g., R. Chilcote y D. Johnson, (eds.). *Theories of Development: Mode of Production or Dependency?* Sage, 1983.

ser impedidos por el imperialismo de libre comercio, una elite compradora, arraigada en la región, las estructuras neo-coloniales u otros obstáculos parecidos.[37] Aparte de esto, hubo bifurcaciones entre los que elogiaban las continuidades de largo plazo del colonialismo temprano (en oposición a un énfasis en las discontinuidades de la era de exportación post 1850), además de una cantidad bizantina de facciones teóricas sobre los modos de producción. Una división básica surgió rápidamente entre la postura anti-capitalista al máximo de Frank y un apoyo crítico al capitalismo nacional o estatal implícito en el trabajo de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto en *Capitalismo y Desarrollo en América Latina.* Aún al encontrarse atrapados dentro de sus metáforas, Cardoso y su grupo pudieron concebir una buena medida de desarrollo dentro de una «situación dependiente», a partir de una alianza robusta entre la elite nacional y estatal para superar (es decir, sustituir) los constreñimientos estructurales de una dependencia global. En este sentido, la posición contra-Frank era en realidad un derivado de la tradición dominante cepalista de la industrialización de la posguerra en América Latina, poco antes de que el autoritarismo burocrático cambiara esta figura (en la teoría y en la práctica) para siempre.[38] En todo caso, este *ethos* intelectualmente estatista (y las mismas condiciones del debate) hacen más misterioso el descuido relativo sobre Gerschenkron durante esas «décadas del desarrollo».

En retrospectiva, podríamos descartar la dependencia como parte de un brote de pensamiento socialista sobre el desarrollo, que fracasó, o considerarla como un sustituto ideológico para la realidad económica y política, usando los términos de Gerschenkron.[39] La condena resulta fácil en estos días, pero es difícil encontrar

---

37 Dos críticas tardías, explícitas en esta problemática, son: *The Civil Wars in Chile, or the Bourgeois Revolutions that Never Were.* Princeton, 1984, del sociólogo Maurice Zeitlin, o mi propia *Between Silver and Guano: Commercial Policy and the State in Postindependence Peru.* Princeton, 1989; (ed.). en castellano: *Caudillos y comerciantes.* Cuzco, 1997.

38 Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo. *Dependency and Development in Latin America.* California, 1979, (orig. 1969): nota p. xix, una posible referencia al mismo Gerschenkron. Véase también el excelente ensayo de Cardoso sobre temas intelectuales, «The Originality of the Copy: The Economic Commission for Latin America and the Idea of Development», en *Towards a New Strategy of Development.* Pergamon, 1979, pp. 53-72, o el bien conocido «The Consumption of Dependency Theory in the United States», *Latinoamerican Research Review* 12/3 1979, pp. 7-24. Cardoso, por supuesto, está ahora *liderando* ese Estado brasileño. Recurriendo a un nuevo juego de metáforas: Brasil no es más una sociedad subdesarrollada, sino una simplemente «injusta».

39 En «History of Economic Doctrines» y «Realism and Utopia in Russian Economic Thought» *Economic Backwardness*, pp.188-97, Gerschenkron enfatiza cómo las ideas económicas no necesitan tener una relación directa con las realidades; desde luego, lo opuesto parece más cierto. Para un régimen obsesionado con la dependencia (Velasco), véase Thorp, Rosemary y Bertram, Geoffrey. *Peru: 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy.* MacMillan, 1978, cap.

una versión convincente de cómo el variopinto grupo dependentista llegó a dominar el discurso latinoamericanista de los años 70. No era un caso de razonamiento loco y desordenado en las ciencias sociales, como dicen algunos. Otros sugieren, irónicamente, que la dependencia favoreció al muy despreciado avaro grupo de la elite nacional, en el sentido que fue un encubrimiento intelectualmente convincente para justificar la consolidación de Estados grandiosos y el proteccionismo extremo de los años 70, a la Echevarría en México o Velasco en el Perú. También deberíamos acordarnos de las contiendas y los contextos ideológicos de América Latina en los años 60: el período posterior a la revolución cubana, la presunta fatiga de la ISI, sus defectos urbano-sociales tan patentes y dolorosos, la creciente preocupación sobre las economías de escala visibles de la penetración MNC de los sectores manufactureros latinoamericanos.[40] La industrialización difícilmente sería un tema estudiado, o atractivo para los académicos dentro de este contexto, incluso cuando la región se transformó definitivamente a fines de los años 70. Otras metáforas significativas dieron la vuelta sigilosamente alrededor del industrialismo y retrataron el proceso de desarrollo como frustrado, incompleto, distorsionado y revertido.[41] Sin duda, las atracciones de la crítica dependentista no se aprovecharon de una manera pareja: mientras los intelectuales latinoamericanos luchaban por salvar algún espacio crítico, personajes autoritarios sacudían sus universidades y se apropiaban del estándar del desarrollo, o los pudientes consumidores norteamericanos (término de Cardoso) consolidaban su campo latinoamericanista dentro de una metrópoli regida por el sentido de culpa.

Pero quisiera poner el énfasis en otros dos puntos. Primero, que en los años ideológicamente cargados de las décadas del 60 y del 70, el timing (el momento oportuno) lo es todo. El enfoque dependentista de este tipo (siguiendo una ley de bienes intelectuales al estilo Gresham) eliminó otras metáforas más finas y las agendas de investigación o política señaladas por el pensamiento de Gerschenkron

15. Sobre la dependencia como una «mala ciencia», véase el reciente escrito de Stephen Haber, «Economic Growth and Latin American Economic Historiography», en *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico*. Stanford, 1997, donde hasta Gerschenkron estuvo implicado en la plaga *dependentista* (p. 7) aunque esto puede reflejar una incomodidad con cualquier trabajo que incluya dimensiones sociales y políticas.

40 E.g., gráficamente detallada en Gerrefi, Gari y Evans, Peter «Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico», *Latinoamerican Research Review*, 16, 1981, pp. 31-64, rept., Hewlett and Weinert, Brazil and México.

41 Korol, Juan Carlos y Sábato, Hilda. «Incomplete Industrialization: An Argentine Obsession», *Latinoamerican Research Review*, 25/1, 1990, pp. 7-30, una sugestiva revisión, repleta de excepcionalismo argentino (y fascinación con la teoría de la modernización y los productos básicos).

o Hirschman. Pero, en segundo lugar, este desplazamiento no fue generado solamente por una flotante «esfera de metáforas circulantes», más bien pareció estar relacionado con concepciones profundamente ancladas dentro de la región.

La metáfora central de Gerschenkron me parece que trata sobre el tiempo (atraso, retraso), y consiguientemente sobre los retrasados *alcanzando a los otros*. Ya que el atraso se influencia por los que pasan primero, también trae la esperanza de que un poco de atraso podría traer ciertas ventajas. El timing se convierte en una oportunidad. Aunque hay ciertos costos relacionados con tal visión telescópica de las etapas del desarrollo, en nada se parece a una noción (marxista u otra) de la explotación. Aquellos son conceptos frescos y neutrales. La metáfora económica más candente se centra en el espacio y en una geografía vasta de explotación: hacia el interior, hacia el exterior, metrópoli-satélite, centro/semi-periferia/periferia. La localización decide el destino. Sin llegar a extremos de abstracción,[42] esto parece ser una conceptualización opuesta del tiempo: mientras mayor lapso de atraso (como, por ejemplo, el noreste del Brasil, o el Alto Perú), mientras más prolongado el tiempo de incorporación en el sistema (mundial), más imposibles y peores las posibilidades para el desarrollo. El único escape era una huida total del geográficamente privilegiado mundo del capitalismo. Solamente después se dieron cuenta los historiadores de los defectos de esta visión del pasado tan poco cultiva, determinista y dislacionista.

A pesar de estas especulaciones, no estoy satisfecho con buscar una solución solamente en la esfera lingüística o discursiva. Lo que todavía requiere una explicación es el *timing* o la fuerza de ciertas metáforas y visiones antes que otras. Podríamos tantear con exploraciones más profundas y extensas de las realidades históricas en el ámbito regional para entender por qué la dependencia ganó tanto poder mental por encima de otras alternativas.

El industrialismo tardío de Gerschenkron (de Rusia, Alemania, Italia) se situó entre los constructores de Estados en actitud de reacción (la industrialización de arriba) por las fronteras de Europa. Eran países, naciones en proceso de formación, que al compartir algunas de las características disparejas de América Latina del siglo pasado (fragmentos imperialistas, múltiples etnias), de pronto encontraron que estaban en competencia con las formas expansivas de capitalismo industrial. Si bien siempre formó parte del sistema de Estados Europeos, la competencia

---

42 Incursión en la poesía geo-política: Coronil, Fernando. «Beyond Occidentalism: Toward Non-imperial Geohistorical Categories», *Cultural Anthropology*: 11/1, 1996, pp. 51-87, o Eichengreen, Barry. «Geography as Destiny: A Brief History of Economic Growth», *Foreign Affairs*, 1998, pp. 128-133 (sobre el replanteamiento de Landes de los dilemas de Gerschenkron). Cf. Steve Stern/Wallerstein, «Feudalism, Capitalism, and the World System in the Perspective of Latin America and the Caribbean», *American Historical Review* 93/4, 1988.

nacionalista se volvió de suma urgencia en este contexto—y de una naturaleza crecientemente militarista e imperialista— a fines del siglo XIX. El estar retrasado o atrasado (en cuanto a tecnología o capacidad de movilización) volvía peligroso al Estado y la nación que lo acogía. Aunque ahora sea exaltada por una serie de socio-historiadores, las contribuciones de la guerra y su preparación hacia la consolidación del Estado y de las organizaciones verticales, además de otras estrategias e ideologías que el industrialismo vincula, no fue tratada explícitamente por Gerschenkron (se considera un mero efecto o costo del impulso para alcanzar el desarrollo en sí).[43] De esta forma, hasta el «comunismo de guerra» de la Unión Soviética temprana tiene el aspecto de un sustituto soso de las carencias institucionales o de una variante extrema de la ideología industrial. En las otras partes del mundo, solamente el Japón (que ha sido sujeto de análisis de Gerschenkron) posee un Estado suficientemente fuerte y coherente como para competir en las fábricas tanto como en las guerras.

«América Latina» —como su nombre importado del siglo XIX sugiere— fue incubada por tres largos siglos como un puesto comercial y colonial lejano del sur occidental de Europa. Además de heredar una tradición estatal diferente (más absolutista pero sin las ventajas europeas), también heredó un estilo de ideología, difundida por nacionalistas criollos, de cómo pensar sobre la explotación (geográficamente) externa y comercial. A mediados del siglo XIX, como sostuve en otro libro mío (*Imagining Development*) (nota del ed.: *Imaginar el desarrollo* es el título de la versión en castellano, publicada en 1998 por el Instituto de Estudios Peruanos, Lima), esta historia colonial se convirtió, hasta entre los liberales más recalcitrantes, al estilo Gerschenkron, en anhelos utópicos por la independencia económica, la modernidad industrial y Estados más vigorosos. Adam Smith no era un héroe ambiguo por estas partes. Necesitamos reflexionar sobre estos pensadores liberales y conservadores profundamente nacionalistas —los Alamánes y Antuaños de México, los Cisneros y Pardos del Perú— para sopesar sus diferencias con los más estratégicos *Listeans* de Europa, porque eran diferentes, especialmente en su respuesta a las vulnerabilidades comerciales de sus economías tan abiertas. Esto fue mucho antes que estas imágenes y esta genealogía fueran trabajadas nuevamente por los expertos en desarrollo de mediados del si-

---

43 Mann, Michael. *States, Wars, and Capitalism.* Blackwell, 1988; Tilly, Charles. *Coercion, Capital and the European State AD 990-1990.* Blackwell, 1990; McNeil, William. *The Pursuit of Power.* Chicago, 1982; Jones, *European Miracle*; Hall, John A. «States and Economic Development: Reflections on Adam Smith», en *States in History.* Blackwell, 1986, pp. 154-76; aquí, el énfasis del crecimiento está en el feudalismo como preparación del Estado europeo hacia su afinidad con el capitalismo competitivo.

glo XX y, me parece ser una buena base para las apasionadas metáforas dependentistas examinadas e interrogadas anteriormente.[44] Aunque hubo alguna reflexión sobre el «retraso» respecto al Oeste industrializador, ella se disipó ante las rápidas ventajas derivadas del comercio de mercancías (el guano es un buen ejemplo), un comercio dulce que poco a poco ayudó a consolidar Estados más fuertes de la elite en la década de 1870. Las tradiciones sociales criollas especialmente en los núcleos culturales, también ayudaron a limitar el efecto de advenedizos industriales como Cincinnati o Chicago. Las actitudes frente al progreso eran ambivalentes y seguían la planificación colonial.

En segundo lugar, con todo el respeto que merece M.A. Centeno, la metáfora «estratégica» y su motivo nunca llegaron a ser sobresalientes en América Latina. Aunque hubo mucha violencia difusa (además de jerarquías), el conflicto inter-estatal era poco común (la norma era un caudillismo debilitante de la economía, además de ser un factor en los retrasos industriales de los años de 1870). En ningún otro lugar se ha registrado la presión de un proyecto militarista para consolidar los Estados, como la sentida en Europa Oriental, que además era una zona remota de la expansión final de los imperios formales. De hecho, las dos grandes excepciones —un Chile triunfal Bismarkiano y un México pre-Porfirio derrotado y desintegrado— constituyen los únicos Estados que, diría, reaccionaron con un poder vertical, consideraciones extractivas o de escala que merecen un análisis completo al estilo Gerschenkron, aunque las tradiciones más estatistas o de desarrollo seguramente podrían encontrar raíces importantes.[45] El resto de la región —permitiéndome una enorme generalización— sufriría de Estados «débiles» en el estilo europeo, funcionando oficialmente a base de los principios ligeros del libre comercio, exportaciones de materia prima y manos

---

44 Gootenberg. *Imagining Development*: tal pensamiento utópico en el desarrollo es llamativo. Esta historia contrasta con el famoso texto sobre la dependencia de Burn, E. Bradford. *The Poverty of Progress: Latin America in the 19th Century.* California, 1980; véase la intrigante exégesis de Tulio Halperin sobre el liberalismo/estatismo Latinoamericano, «Backward Looks and Forward Glimpses from a Quincentennial Vantage Point», *Journal of Latinoamerican Studies,* 24, 1992, pp. 219-34. Gootenberg, *Between Silver and Guano,* para un nacionalismo económico como fenómeno reactivo (gerschenkroniano) de «construcción del Estado» en el Perú de principios del siglo XIX (p. 141). Cf. Sanderson, Politics of Trade, Caps. 1-2, para una visión similar de la genealogía comercial.

45 Centeno, Miguel Ángel. «Blood and Debt: War and Taxation in Nineteenth-Century Latin America», *American Journal of Sociology*, 102/6,1997, pp. 1565-1605; el impacto de las guerras de caudillos se trató en el seminario sobre «atraso», mencionado más arriba. «Débiles» es entrecomillado por las obvias dificultades para medir tales cosas (Estados) en una escala uni-lineal. Para una visión intrigante y diferente de las capacidades del Estado (en relación analítica con economías de exportación), véase Topik, Steven. «The Economic Role of the State in Liberal Regimes: Brazil and Mexico Compared» en Love y Jacobsen, *Guiding the Invisible Hand,* pp. 117-44.

invisibles. No es sorprendente que al reflexionar y mirar hacia atrás durante las décadas de los años 50 y 60, los latinoamericanos no vieron Estados activos dirigistas para explicar o racionalizar (la esencia de un análisis del atraso), sino lo opuesto: una larga historia de Estados enanos, dormidos, y supuestamente liberales. Esta imagen no ha cambiado hasta muy recientemente, entre la ciudadanía e historiadores, con la emergencia de una crítica neo-liberal. En todo caso, tanto las exigencias de la historia latinoamericana post-colonial como las conjeturas engendradas por su imaginación ideológica no sería tierra fértil para la gran teoría de Gerschenkron.

Post-Scriptum: ¿Una economía política nueva-nueva o tardía-tardía?

Comencé este ejercicio académico esperando que las perspectivas de Alexander Gerschenkron sobre la historia económica podrían llegar a ser «útiles» para la América Latina moderna, por las cualidades admirables de su alcance intelectual y su sensibilidad. Ahora estoy menos seguro, o más bien me doy cuenta de que las aplicaciones específicas para el análisis de una economía tardía no son las necesarias. En vez de conseguir la respuesta a la pregunta corta de si las teorías de Gerschenkron encajan con la realidad latinoamericana, traté de demostrar —en forma extendida —cómo han sido (tímidamente) aplicadas en el pasado y cómo fueron aparentemente rechazadas durante las décadas de los años 60 y 70. En el camino aparecieron algunas conclusiones sobre cómo la teoría funciona o no, en ocasiones brotando del fondo de la historia latinoamericana, pero las realidades correspondientes están cambiando muy rápidamente.

¿Serán los finales de los años 90 una oportunidad desperdiciada? Aunque un optimismo hirschmaniano rebalsa en mí, consciente de que ahora debemos ser post-dependencia, post-marxistas, y post-modernos para colmo, creo que no. El desarrollo ha estado en grandes problemas políticos y epistemológicos por más de una década, los que comenzaron ya antes de la crisis de la deuda y del *crash* del desarrollo de los años 80, en la época de las represiones militares de los años 70. Es difícil concebir, sin embargo, cómo podríamos dar marcha atrás a un Edén metodológico pre-dependencia y a las críticas del modernismo.[46] Pero los historiadores de la izquierda tradicional —normalmente un vector de tradiciones integrales en economía política— están abandonando este campo en masa (como si fueran malos perdedores), sustituyéndolo con un país

46 Hirschman, «The Rise and Fall of Development Economics», 1981, en *Essays in Trespassing*, pp.1-24; notar que Hirschman mismo (hasta 1981) tampoco derrochaba optimismo. Cf. la celebración de Haber sobre la «Ciencia» del crecimiento y la pureza metodológica en *How Latin America Fell Behind*, una rara aventura anti-gerschenkroniana.

de las maravillas ahistóricas y de la política de la «identidad». Cualquier cosa que tenga que ver con la economía, el Estado, la praxis, o el desarrollo se declara «economístico», o peor,[47] mientras la noción entera de una «narrativa maestra» (i.e. la mayor parte de la teoría social) todavía está en retiro ante otra clase de flujo continental. Paradójicamente o no, esto ocurre en un momento en que la miseria y las mejoras materiales son más significantes y urgentes que nunca para la población latinoamericana. Nuestra crisis norteña de estudios por área (o regionales) también podría obstruir, de forma interesante o interesada, las oportunidades para la reactivación de una economía política inspirada en la obra de Gerschenkron, que intrínsecamente pertenece a tradiciones geográfica y culturalmente arraigadas.

La derecha moderada en nuestras disciplinas, aun cuando permanentemente anti-estatista, nunca ha hecho su análisis tan histórico como cuando trabajó por reducir las tradiciones económicas a la teoría de las elecciones racionales de oportunidades (*rational choice theory*), las obsesiones cuantitativas y los dogmas del mercado liberal, el reflejo perfecto del grupo de economistas políticos de Gerschenkron: eclécticos y con su fluida sensibilidad histórica. Lamentablemente, a estas alturas la mayoría de la elite económica y política latinoamericana está plenamente convencida de que el neoliberalismo ideológico es inevitable y quizás deseable. Las coaliciones nacionales sobre el desarrollo de la posguerra y las corrientes cepalistas, que al menos implicaban métodos gerschenkronianos, se han agotado en la región.[48] Así, salvo la mutua satanización del Estado latinoamericano, parece haber poco espacio creativo para la fertilización metodológica y políticamente recíproca entre las visiones de izquierda y derecha. Irónicamente, Gerschenkron mismo ha aparecido en algunos escenarios académicos jugando un papel secundario como el chivo expiatorio de latinoamericanistas de izquierda y

47 Véase, por ejemplo, la decepcionada (y decepcionante) interpretación del desarrollismo de Arturo Escobar en *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World.* Princeton, 1995.

48 Roxborough, Ian. «Neoliberalism in Latin America: Limits and Alternatives», *Third World Quarterly,* 13/3, 1992, pp. 421-40, una respuesta excelente a la línea oficialista «Neoliberalismo: ¿maldición o plaga?» de los latinoamericanistas; E. Hershberg inspira vínculos para estudios regionales. Yo veo esto como puntos ponderables (si son pesimistas). ¿Es la denigración del Estado de hoy en día el resultado del agotamiento de los «blancos» tradicionales existentes antes de los años de 1980? (¿los Estados latifundistas, las burguesías, imperialismo a un lado y el socialismo, el intervencionismo, y la redistribución al otro o una desconfianza genuinamente generalizada del rol represivo o parasitario del Estado? ¿Es esta una fase que está de moda, o una genuina tendencia (postmodernidad, el fin de la Historia)? Lo que no puedo suscribir totalmente es la sugerencia (en Harvey, Eagleton y similares) de la irrealidad postmoderna como la lógica cultural de la globalización o el agotamiento ideológico.

derecha.[49] Así como es extraño que mientras se halla bajo el fuego de los dardos políticos y académicos, al Estado tercermundista le haya sido redescubierto un rol positivo por nada menos que la agencia multilateral de desarrollo más notable: el Banco Mundial.[50]

El refugio de la nueva economía política se encuentra entre los sociólogos que vienen desarrollando estudios pragmáticos y comparativos centrados en el Estado, como los de Evans y Haggard mencionados anteriormente. También hay unos cuantos politólogos que todavía se interesan en cuestiones culturales y de cronología oportuna (*timing*). Podrían sentirse estimulados por el nuevo interés por las instituciones en el campo de la economía (como con el historicismo al estilo Polanyi de Douglass North, o el llamado «sendero de la dependencia» (path dependence), un nuevo término que simplemente significa factores históricos). Hasta el momento, las grandes comparaciones de los latinoamericanistas han apuntado a Asia, sin encajar siempre (menos con la elite de políticas), y la historia sociológica no ha profundizado más atrás de los años de 1930. Es posible que la selección genética pueda ser demasiado reducida como para sostener un resurgimiento saludable en la historia de la economía política. Pero si (y cuando), el resurgimiento llegue, es probable que nazca de un estudio multidisciplinario de los casos anómalos, como las ricas experiencias que se encuentran a lo largo de la historia latinoamericana. Probablemente tendremos que esperar mucho tiempo antes de que Alexander Gerschenkron sea un nombre cotidiano entre los latinoamericanistas.

Referencia bibliográfica

Addis, Caren. «A Clash of Paradigms: Recent Interpretations of Brazilian Development». En *Latinoamerican Research Review* 32/3, 1997.

Bauer, Arnold. «Industry and the Missing Bourgeoisie: Consumption and Development in Chile». En *Hispanic American Historical Review* 70/2, 1990.

49 A nuestra «derecha», Haber confunde a Gerschenkron con el «estructuralismo» latinoamericano, entonces doblemente amalgamado con «dependencia» (*How Latin America Fell Behind*, 7). A la «izquierda», véase Addis, Caren. «A Clash of Paradigms: Recent Interpretations of Brazilian Development», *Latinoamerican Research Review* 32/3, 1997, pp. 123-39, donde un *cursi* Gerschenkron significa un estatista «tradicional», vertical.

50 Véase el notable *World Development Report 1997: The State in a Changing World* (The World Bank, 1997) y su texto gerschenkroniano virtualmente apropiado. Véase Eichengreen, «Geography as Destiny» para una visión similar sobre las posibilidades de la disciplina.

BENETT, Douglass y SHARPE, Kenneth. «The State as Banker and Entrepreneur: The Last Resort Character of the Mexican State´s Economic Intervention, 1917-1970». En *Transnational Corporations Versus the State: The Political Economy if the Mexican Auto Industry*. Princeton, 1985.

BLOCK, Fred. «The Roles of the State in Economy». En Smelsor y Swedberg (eds.) 1994.

BONILLA, Heraclio. *Guano y burguesía en el Perú*. Lima: IEP, 1974.

BURN, Bradford. *The Poverty of Progress: Latin America in the 19th Century*. California, 1980.

CARDOSO, Fernando H. «The Originality of the Copy: The Economic Commision for Latin America and the Idea of Development». En *Towards a New Strategy of Development*. Pergamon, 1979.

———«The Consumption of Dependency Theory in the United States». En *Latinoamerican Research Review* 12/3, 1979.

CARDOSO, Fernando H. y FALLETO, Enzo. *Dependency and Development in Latin America*. California, 1979 (ed. original, 1969).

CENTENO, Miguel Angel. «Blood and Debt: War and Taxation in Ninetenth Century Latin America». En *American Journal of Sociology* 102/6, 1997.

CHILCOTE, R. y JOHNSON, D. (eds.). *Theories od Development: Mode of Production or Dependency?* Sage, 1983.

COATSWORTH, John. «Walt W. Rostow: The Stages of Economic Stagnation». Madison: panfleto SDS, 1967.

——— «From Backwardness to Underdevelopment». Chicago, Ms., 1977.

——— «Obstacles to Economic Growth in Nineteenth Century Mexico». En *American Historical Review* 82, 1978.

COLLIER, David. *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton, 1979.

CORONIL, Fernando. «Beyond Occidentalism: Toward Non-imperial Geohistorical Categories». En *Cultural Anthropology* 11/1, 1996.

EICHENGREEN, Barry. «Geography as Destiny: A Brief History of Economic Growth». En *Foreign Affaires*, 1998, pp. 128-133.

ESCOBAR, Arturo. *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton, 1995.

EVANS, Peter. «Predatory Development and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective in the Third World State». *Sociological Forum* 4/4, 1989.

——— *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, 1995.

FALKUS, M. «Backwardness». En *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*; pp. 170-171. MacMillan, 1987.

FISHLOW, Albert. «Empty Economic Stages?». En *The Economic Journal* 65/297, 1965.

——— «Brazilian Development in Long-Term Perspective». En *The American Economic Review* 70/2, 1980.

——— «Gerschenkron». En *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. MacMillan, 1987.

——— «The Latin American State». En *Journal of Economic Perspectives* 4/3, 1990.

FITZGERALD, E. V. K. *The Political Economy of Peru, 1956-1978*. Cambridge, 1979.

FOXLEY, A., MCPHERSON, M. y O'DONELL, G. (eds.). *Development, Democracy and The Art of Trespassing*. Notre Dame, 1982.

FRANK, André Gunder. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. Monthly Review Press, 1967.

———*Lumpenbourgeoisie and Lumpendevelopment in Latin America*. Monthly Review Press, 1972.

——— «Dependence is Dead, Long Live Dependence and the Class Struggle: A Reply to critics». *Latin American Perspectives* I, 1974.

GEREFFI, Gary y EVANS, Peter. «Transnational Corporations, Dependent Development and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico». En *Latinoamerican Research Review* 16, 1981.

GEREFFI, G. y WYMAN, D. (eds.). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, 1990.

GERSCHENKRON, Alexander. *Economics Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Belknap/Harvard, 1962.

———«Reflections on the Concept of Prerequisites of Modern Industrialization». En *Economic Backwardness*.

———«The Discipline and I». En *The Journal of Economic History* 27/4, 1967.

———*Continuity in History and Other Essays*. Belknap/Harvard, 1968.

——— «History of Economic Doctrines and Economic History». En *American Economic Review* 59/2, 1969.

———*Atraso económico e industrialización*. Barcelona: Ariel, 1970.

GOOTENBERG, Paul. *Between Silver and Guano: Commercial Policiy and the State in Postindependence Peru*. Princeton, 1989.

———*Imagining Development: Economic Ideas in Peru's 'Fictious Prosperity' of Guano, 1840-1880*. California, 1993.

———«On Salamanders, Pyramids and Mexico's 'Growth-without Change': Anachronistic Reflections on a Case of Bourbon Mexico». En *Colonial Latin American Review* 5/1, 1996.

GRINDLE, Merilee S. *Challenging the State: Crisis and Innovation in Latin America and Africa*. Cambridge: 1996.

HABER, Stephen. «Assesing the Obstacles to Industrialization: The Mexican Economy, 1830-1940». En *Journal of Latinoamerican Studies* 26/1, 1994.

———*How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico*. Stanford, 1997.

——— «Economic Growth and Latin American Economic Historiography». En *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico*. Stanford. 1997.

HAGGARD, Stephen. *Pathways from the Periphere: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Cornell, 1990.

HEWLETT, Sylvia Ann y WINER, Richard S. *Brazil and Mexico: Patterns in Late Development*. IHSI, 1982.

HALL, John. «States and Economic Development: Reflections on Adam Smith». En *States in History,* Blackwell, 1986.

HALPERIN, Tulio. «Backward Looks and Forward Glimpses from a Quincentennial Vantage Point». En *Journal of Latinoamerican Studies* 24, 1992.

HEILBRONER, Robert y MILBERG, William. *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*. Cambridge, 1995.

HEWLETT, Sylvia Ann y WEINERT, Richard S. *Brazil and Mexico. Patterns in the Late Development*. Philadelphia: Institute for the Study of Human Issues, 1982.

HIRSCHMAN, Albert O. *The Strategy of Economic Development*. Yale, 1958.

——— «The Political Economy of Import-Substituing Industrialization in Latin America». En *Quartely Journal of Economics* 82, 1968 (reeditado en *Bias for Hope).*

——— *Journeys Towards Progress: Studies in Economic Policy-Making in Latin America*. Norton, 1973.

——— *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America*. Yale, 1971.

——— «The Turn to Authoritarianism in Latin America and the Search for its Economic Determinants». En COLLIER, David. *The New Authoritarianism*.

———*Essays in Trespassing: From Economics to Politics and Beyond*. Cambridge: 1981.

———«Rival Views of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?». En *Rival Views of Market Society*. Viking, 1986.

——— *A Propensity to Self-Subversion*. Harvard, 1995.

HUBER, E. y SAFFORD, F. (eds.). *Agrarian Structure and Political Power: Landlord and Peasant in the Making of Latin America*. Pittsburgh, 1995.

JONES, Eric L. *The European Miracle. Environments, economies and geopolitics in the history of Europa and Asia*. Cambridge, 1981.

———*Growth Recurring. Economic change in world history*. Oxford, 1988.

KAHL, Joseph A. *Modernization, Exploitation and Dependency in Latin America: Germani, Gonzales Casanova y Cardoso*. Transaction, 1976.

KAY, Cristobal. «Comparative Development of the European Manorial System and the Latin American Hacienda System». Tesis PhD. Sussex, 1971.

KOROL, Juan Carlos e SÁBATO, Hilda. «Incomplete Industrialization: An Argentine Obsession». En *Latinoamerican Research Review* 25/1, 1990.

KURTH, J. «A Tale of Two Peripheries: Southerns Europe and Eastern Europe». En Kurth, J. y James Petras, *Mediterranean Paradoxes: Politics and Social Structure in Southern Europe*. Berg, 1993.

———«A Tale of Four Countries: Parallel Politics in Southern Europe». En Kurth, J. Y James Petras, *Mediterranean Paradoxes.*

KURTH, J. y TRISKA, Jan (eds.). *Dominant Powers and Subordinate States: The United States in Latin America and the Soviet Union in Eastern Europe.* Kuke, 1986.

LACLAU, Ernest. «Feudalism and Capitalism in Latin America». En *New Left Review*, 1971.

LANDES, David. *The Wealth and Poverty of Nations: Why some are rich and some so poor.* New York: 1999.

LOVE, Joseph. *Crafting the Third World: Theorizing Underdevelopment in Rumania and Brazil.* Stanford, 1996.

LOVE, Joseph y JACOBSEN, Nils (eds.). *Guiding the Invisible Hand: Economic Liberalism and the State in Latin American History.* Praeger, 1988.

MANN, Michael. *States, Wars, and Capitalism.* Blackwell, 1988.

MCCLOSKY, Donald. *The Rhetoric of Economics.* Wisconsin, 1985.

MCNEIL, William. *The Pursuit of Power.* Chicago, 1982.

MOUZELIS, Nicos. *Politics in the Semi-Periphery: Early Parliamentarism and Late Industrialism in the Balkans and Latin America.* MacMillan, 1986.

NORTH, Douglass y THOMAS, Robert. *The Rise of the Werstern World: A New Economic History.* Cambridge: 1976.

O´DONNELL, Guillermo. *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics.* Berkeley, 1973.

ORLOVE, Benjamin (ed.). *The Allure of Foreign: Imported Goods in Postcolonial Latin America.* Michigan, 1996.

PALMA, Gabriel. «Growth and Structure of Chilean Manufacturing from 1830-1935». Oxford, Tesis PhD, 1979.

PANIZZA, Francisco. «Late Institutionalisation and Early Modernization: The Emergence of Uruguay´s Liberal Democratic Political Order». En *Journal of Latinoamerican Studies* 29, 1997.

PRZEWORSKI, Adam. *Democracy and the Market.* Cambridge, 1991.

ROSOVSKY, Henry. (ed.). *Industrialization in Two Worlds: Essays in Honor of Alexander Gerschenkron*. Wiley, 1966.

———«Japan´s Transition to Modern Economic Growth, 1868-1885». En Rosovsky (ed.).

ROSTOW, W. W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifiesto*. Cambridge: 1960.

ROXBOROUGH, Ian. «Neoliberalism in Latin America: Limits and Alternatives». En *Third World Quartely* 13/3, 1992, pp. 421-440.

SANDBERG, Lars G. «Ignorance, Poverty and Economic Backwardness in The Early Stages of European Industrialization: Variations on Alexander Gerschenkron´s Grand Themes». *Journal of European Economic History* 11/3; 1982.

SANDERSON, Steven E. *The Politics of Trade in Latin American Development*. Stanford, 1992.

SIKKINK, Kathtyn. *Ideas and Institutions: Development in Brazil and Argentine*. Cornell, 1991.

SKOCPOL, Theda, BLOCK, Fred y SOMER, Margaret. «Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Science of Karl Polanyi». En *Vision and Method in Historical Sociology*. Cambridge, 1984.

SMELSOR, N. y SWEDBERG, R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. Russell Sage y Princeton, 1994.

STEPHENS, J., HUBER, E. y REUSCHMEYER, D. *Capitalist Development and Democracy*. Chicago, 1992.

STERN, Steve y WALLERSTEIN, Inmanuel. «Feudalism, Capitalism, and the World System in the Perspective of Latin American and the Caribbean». En *American Historical Review* 93/4, 1988.

TEITEL, Simon. *Towards a New Development Strategy for Latin America: Pathways from Hirschman´s Thought*. IDB, 1992.

TENDLER, Judith. *Good Government in the Tropics*. Johns Hopkins, 1997.

THE WORLD BANK. *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. 1997.

THORP, Rosemary. «A Reappraisal of the Origins of ISI, 1920-1950». En *Journal of Latinoamerican Studies* 24, 1992.

THORP, Rosemary y BERTRAM, Geoffrey. *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. MacMillan, 1978.

TILLY, Charles. *Coertion. Capital and the European State AD 990-1990*. Blackwell, 1990.

TOPIK, Steven. «The Economic Role of the State in Liberal Regimes: Brazil and Mexico Compared». En J. Love y N. Jacobsen (eds.). *Guiding the Invisible Hand*.

TREBILCOCK, Clive. *The Industrialization of the European Powers 1780-1914*. Longman, 1981.

VEBLEN, Thorsten. *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Nueva York: MacMillan, 1915.

WAISMAN, Carlos H. *Reversal of Development in Argentina: Postwar Counterrevolutionary Policies and Their Structural Consequences*. Princeton, 1987.

WALLERSTEIN, Inmanuel. *The Modern World System*. Vol. I. Academic Press, 1977.

ZEITLIN, Maurice. *The Civil Wars in Chile, or the Bourgeois Revolution that Never Were*. Princeton: 1984.

Parte II

Estado, producción y mercado en el Perú colonial

El comercio de productos cuzqueños en el siglo XVII

Laura Escobari de Querejazu

El presente trabajo establece la magnitud e importancia de la producción y comercialización de productos de los valles del Cuzco hacia la ciudad de Los Reyes y hacia las Provincias de Arriba, Audiencia de Charcas, en la segunda mitad del siglo XVII.

Carmagnani (1973), Cardoso y Brignoli (1979) y Assadourian (1982) interpretaron el comportamiento mercantil interregional, mostrando un mercado interior independiente del mercado externo en el que los polos económicos que configuraban la red interregional eran las ciudades y los centros mineros. Assadourian mencionaba adicionalmente la necesidad de realizar estudios cuantitativos que reconstruyeran circuitos menores que relevaran de manera apropiada los circuitos e intensidades comerciales de las regiones.

Desde la aparición de mi libro sobre producción y comercio en el surandino, (1985) no se ha publicado nada más sobre el tema del comercio de productos del Cuzco hacia Charcas en el siglo XVII. El libro de Neus Escandel-Tur (1997) aborda la producción y comercio de textiles cuzqueños en un período de larga duración. El siglo XVII es —dentro de su contexto (1570-1820)— solamente el gestor de la gran producción obrajera cuzqueña que tuvo gran auge en el siglo XVIII. Escandel-Tur ha recogido información de veintidós obrajes cuzqueños, nueve de los cuales se fundaron a mediados del siglo XVII; el resto, o sea los doce restantes, se fundaron directamente en el siglo XVIII. Los datos sobre la produc-

ción y comercialización de telas de obraje en el siglo XVII, de Escandel-Tur son generales. Se ha recopilado un total global exportado desde 1650 a 1804 de 8 480 068 varas de tela, de las cuales no se establece cuántas corresponden al siglo XVII (1997:281).

La base documental de este trabajo es una investigación en 1021 documentos, entre fletamentos, y cartas de recibo que aparecen en todos los protocolos notariales disponibles en los Archivos de Cuzco, Sucre, Potosí y La Paz entre 1650 y 1700. Los datos se han tomado haciendo calas, para el Cuzco, cada cinco años y para el resto de las ciudades cada diez años. Es por ello que las cifras de exportación constituyen aproximadamente la quinta parte de la producción total exportada de Cuzco y la décima parte de las exportaciones de las Provincias de Arriba o Charcas. Para obtener la ponderación necesaria entre el quinto y el décimo de las exportaciones, en muchos casos se ha tomado en cuenta también el décimo de las exportaciones cuzqueñas.

El primer cálculo del volumen de exportaciones de las ciudades de Cuzco Potosí, La Paz y Sucre, da un primer lugar a Cuzco con 39% de exportaciones, le sigue La Paz con 31%, Potosí con 23% y Sucre (La Plata) con 7% (Gráfico 1). De estos porcentajes lo que más llama la atención es por un lado la preponderancia de Cuzco frente a Potosí, y luego el movimiento importante que tenía la ciudad de La Paz. Las preferencias de exportación son también por demás elocuentes. Cuzco, por ejemplo exportaba preferentemente a la ciudad de Lima (Los Reyes), tanto es así que el 85% de todas sus exportaciones estaban destinadas a Lima mientras que solamente el 15% era para las Provincias de Arriba. Potosí en cambio, mostraba mayor preferencia hacia Cuzco. La Paz, por su parte, tenía más actividad exportadora hacia Lima a través del puerto de Arica que hacia Cuzco y la sierra peruana (Gráficos 2, 3, 4 y 5).

La división vino dada por los propios documentos en los que se especifica claramente cuando los envíos son para Potosí y cuando son para las demás ciudades. Otra apreciación de orden general que será analizada en este trabajo es el lugar que ocupaba Cuzco en las exportaciones de las ciudades de las Provincias de Arriba, que a primera vista era secundario respecto al que ocupaban las ciudades de Arica y Lima (Gráficos 1, 2, 3 y 4).

Las exportaciones cuzqueñas

Si comparamos las exportaciones originadas en Cuzco hacia el sur o Provincias de Arriba y hacia el norte o Lima o Los Reyes, para determinar el grado de dependencia comercial que tenía Cuzco con unas y otras vemos que la diferencia es abismal. Hacia Lima o Los Reyes salía, como dijimos líneas arriba, el 85% del total de sus

GRÁFICO 1

VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES EN EL SUR ANDINO

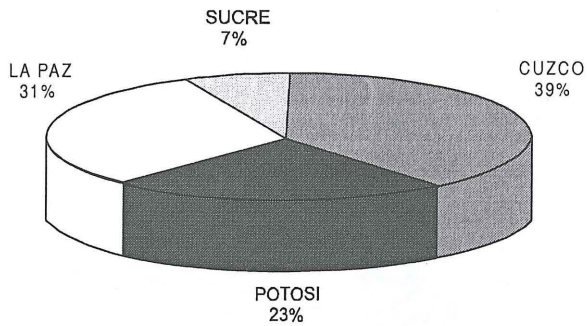


GRÁFICO 2

EXPORTACIONES DEL CUZCO 1650-1700

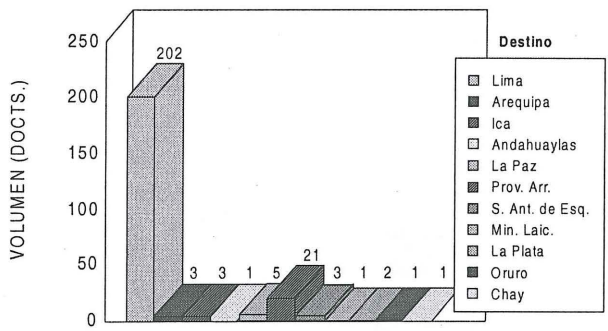


GRÁFICO 3

EXPORTACIONES DE POTOSÍ

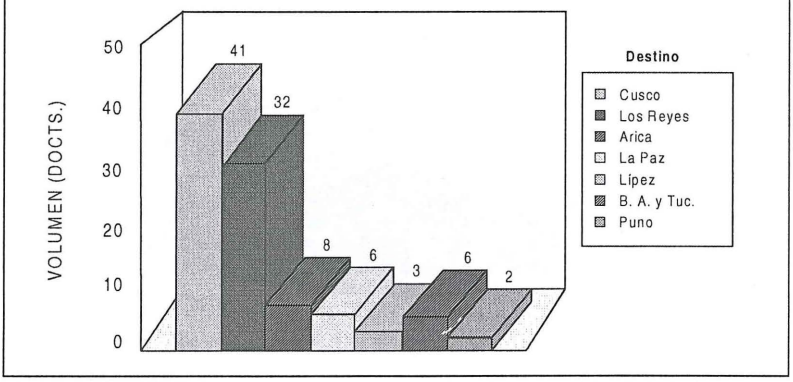
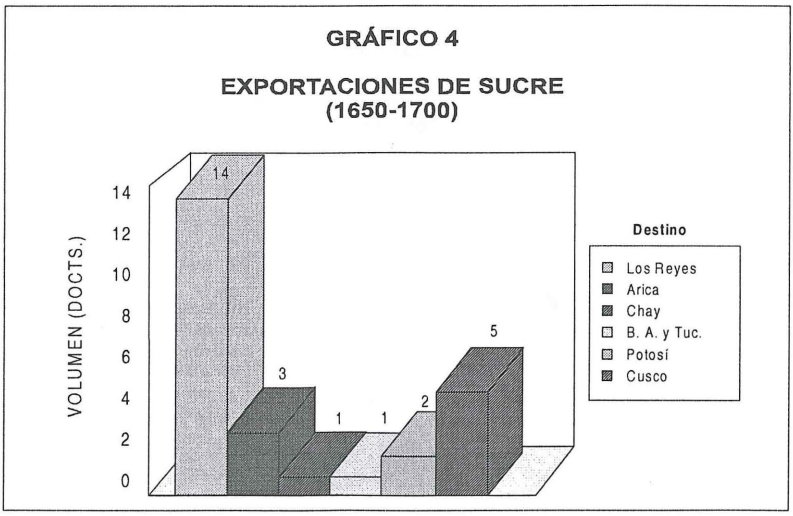


GRÁFICO 4

EXPORTACIONES DE SUCRE (1650-1700)



exportaciones mientras que solo el 15% restante estaba destinado hacia las Provincias de Arriba, incluído Potosí (Gráfico 2). La preferencia de exportación hacia Lima era plata, unas veces proveniente desde Potosí, cuando los mercaderes se ofrecían transportarla por esa vía, otras, de mercadería cuzqueña específica, que no era demandada por las Provincias de Arriba. De 402 fletamentos —registrados en esta investigación— que salieron entre 1650 y 1700 desde Cuzco hacia Los Reyes, 344 fueron envíos de plata, ya sea en pesos de a ocho reales, en reales de a dos o de columnas llamados «antiguos», o barras de plata, barretones de oro o tostones. El resto, o sea 78 fletamentos fueron envíos de productos cuzqueños como frutas en conserva, lana de vicuña y plata labrada (Gráfico 6). De los 344 envíos de plata desde Cuzco hasta Lima, 98 establecen el destino del dinero, que era en primer lugar para comprar productos de Castilla, y productos americanos (Gráfico 7) cuya demanda tanto en Cuzco como en las Provincias de Arriba era insaciable, como parte de la política monopólica española. En segundo lugar, para las Cajas Reales o para personas particulares, procedía del cobro de tributos en encomiendas o haciendas. Acerca del monto de plata exportado del Cuzco hacia Lima la investigación establece un total de 644 938 pesos, más 497 barras de plata y 54 barretones de oro. De esta cantidad 12 918 pesos de plata más 497 barras de plata y 56 barretones de oro estaban destinados a la compra de mercadería de Lima, a personas particulares o a las Cajas Reales. El resto, o sea 516 020, más 385 barras de plata y 54 barretones de oro, constituyen a nuestro juicio una fuga de capital probablemente dirigido a España (Escobari 1985:160) (Gráfico 8).

Exportaciones hacia las Provincias de Arriba o Charcas

Según la frecuencia de exportaciones Cuzco Charcas, de un total de veintinueve envíos de productos de origen cuzqueño el año 1657, dieciséis eran para Potosí, el resto iba hacia las otras ciudades de Charcas (Gráfico 9).

Los productos que se exportaban de Cuzco a Charcas eran, de acuerdo al orden de importancia: en primer lugar, azúcar, en segundo, telas de obrajes, en tercero ropa de la tierra, luego conservas, coca, cera y producción artística (Gráfico 9). Existían productos que no eran de origen cuzqueño, pero que tenían circulación comercial hacia las Provincias de Arriba a través de Cuzco (Gráficos 3, 4 y 5). Era el caso de las telas y mercadería de Castilla, los paños de Quito y los cordobanes de Chile (Gráficos 5 y 10).

El tráfico comercial de vuelta o sea las exportaciones de las ciudades de Charcas hacia la capital del Virreinato, muestran como destino preferente Lima vía Arica, antes que Cuzco, sin embargo La Paz y Potosí estaban estrechamente relacionadas con Cuzco en la importación de sus productos, hecho que se establece en el importe por producción cuzqueña que se envía en los años estudiados.

Producción cuzqueña en haciendas y plantaciones

Las características de clima y topografía que tiene la región del Cuzco influyeron en el desarrollo de su agricultura y ganadería. El valle del Cuzco ensanchado en Sicuani (3548 m), en Urcos (3149 m), en Calca y Urubamba para luego más al norte desembocar en otro valle, el de la Convención, en zona yunga, entrada a la selva amazónica, fue una zona geográficamente apta para el desarrollo ganadero y agropecuario. La mayor densidad demográfica colonial se concentró entre 2800 y 3600 metros donde se ubicaba en el hábitat quechua. En el área templada se localizaban chacras de sembradíos, obrajes y chorrillos y algunas estancias ganaderas. El maíz y la papa eran cultivados sobre los 3000 metros. También a esa altura se pastó ganado. En la zona de Limatambo, y Abancay hubo grandes cañaverales, mientras que la zona de Paucartambo fue área de cocales.

Las haciendas y plantaciones en el Cuzco fueron producto de la expansión de sucesivas composiciones de tierras, que como en otras regiones del Virreinato se dieron por varias razones, entre ellas las mercedes sobre tierras abandonadas o declaradas vacantes, usurpación de tierras de comunidad por compra o por cesión forzada de las comunidades indígenas. (Sánchez Albornoz 1972). La expansión supuso subordinación de mano de obra y la mayor parte de las veces la especialización de un solo producto.

Magnus Mörner (1978) dio cifras sobre la cantidad de haciendas que había en el Cuzco en el siglo XVII.

PARTIDO	NÚMERO DE HACIENDAS
	1689
1. Cercado	28
2. Abancay	180
3. Aymaraes	14
4. Calca y Lares	46
5. Urubamba	93
6. Cotabambas	41
7. Paruro	121
8. Chumbivilcas	45
9. Canas-Canchis	12
10. Quispicanchis	77
11. Paucartambo	76

GRÁFICO 5

EXPORTACIONES DE LA PAZ (1650-1700)

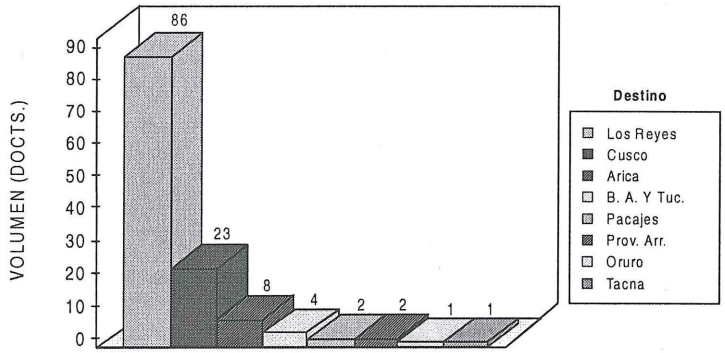


GRÁFICO 6

EXPORTACIONES DE CUZCO A LIMA

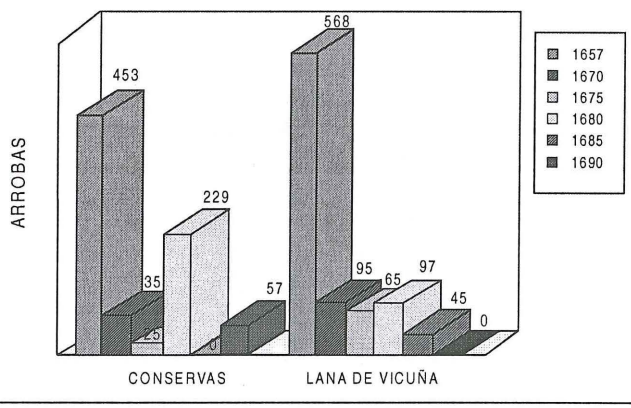


GRÁFICO 7

PRODUCTOS AMERICANOS

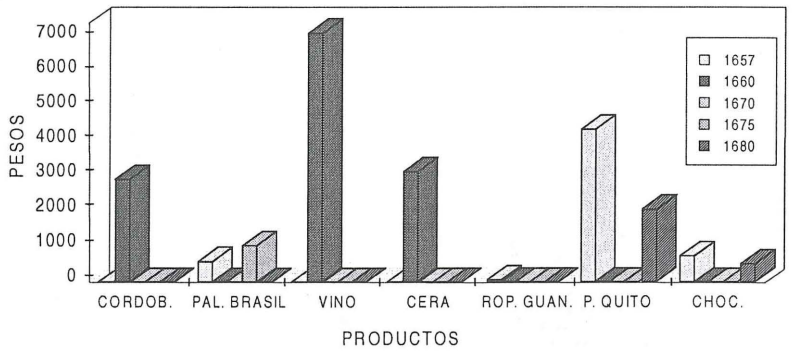


GRÁFICO 8

EXPORTACIONES DE PLATA DEL CUZCO HACIA LOS REYES

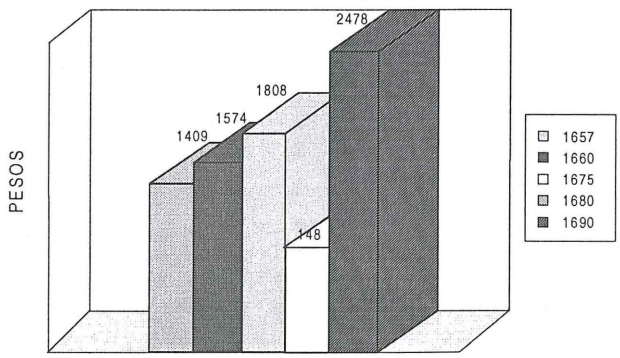


GRÁFICO 9

EXPORTACIONES CUZCO - POTOSÍ

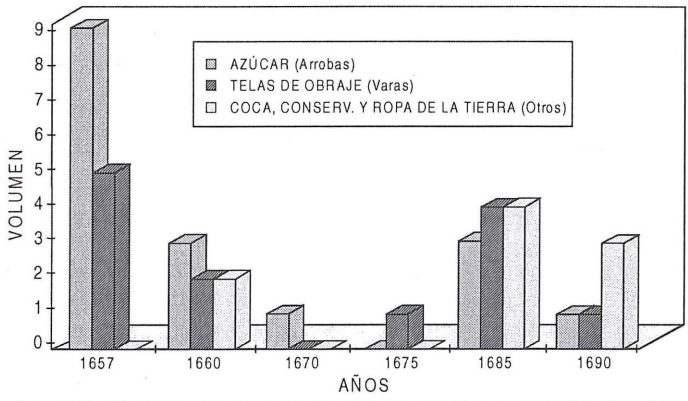
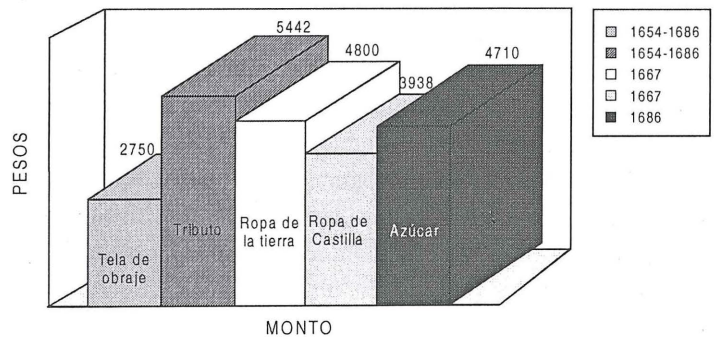


GRÁFICO 10

IMPORTE POR PRODUCCIÓN CUZQUEÑA - LA PAZ



Como se puede observar, en los partidos de Abancay y Paruro se concentró la mayor cantidad de haciendas. Efectivamente, el dato corresponde a centros importantes de productos de exportación que en la segunda mitad del siglo XVII tuvieron auge en sus exportaciones, es el caso del azúcar de Abancay y las telas de obraje de Paruro (Gráficos 3 y 4).

Las haciendas cuzqueñas abastecían a la ciudad de Cuzco en una producción variada que incluía productos de panllevar como maíz, cebada, trigo, fruta, legumbres, papas y materia prima para productos elaborados como lana, para la producción de telas, lana frazadas, chumbes y pabellones, ropa de la tierra, conservas. Productos elaborados que fueron los que colocaron a Cuzco como importante abastecedor de las Provincias de Arriba, especialmente de Potosí.

Producción de azúcar

El valle de mayor producción azucarera era Abancay, que en el siglo XVII dependía de la jurisdicción del Cuzco y constituyó una zona de cañaverales que alcanzó los más altos niveles de exportación. La calidad del azúcar que exportaba estaba definida como «[...]blanco, macho, de punta acara, de dar y recibir».

Los envíos de azúcar desde el valle de Abancay, que fueron nueve en el año 1657, y tres en el año 1660, alcanzaron las sumas de 2205 arrobas y 1247 arrobas. En su mayor parte provenían del ingenio perteneciente a Juan de la Borda Benesa (ADC.Prot.576-190:422), aunque también era conocido el de Leonor Castilla, que ese año envió 99 arrobas a las Provincias de Arriba (ADC.Prot 573-177:786).

Otro centro importante de producción de azúcar en Abancay, era la hacienda de Tambobamba. Pertenecía a Juan de Salas y Valdés, vecino de la ciudad del Cuzco que fue Alguacil Mayor de la ciudad y su obispo el año 1657 (ADC. Prot 658-176: 658, 2219). De esta hacienda salieron en 1657, importantes envíos de azúcar hacia Potosí; que alcanzaron a 1305 arrobas (en dos fletamentos). Es probable que algunas haciendas productoras de caña de azúcar tuvieran su propio trapiche, otras lo alquilarían como por ejemplo la hacienda de Juan de la Borda Benesa, que utilizaba el ingenio de Maandurque (ADC Prot. 576-190:355).

Hacia fines del s. XVII, había en Abancay unas cuatro docenas de cañaverales, algunos de los cuales como el de Tambobamba o Larata (Pituhuanca), tenían hasta 500 indígenas (Mörner 1978). Las plantaciones de caña eran Illaoya, Yvunbamba (Villanueva 1982:206), Ninamarca, Patibamba, Pachachaca, Molle Molle, Marcahuasi, Lucmus y Copa. En la zona de Aymaraes se encontraban los de Alfapata, Augibamba, Luchubamba, Yaca y Casinchua, mientras que en Cotabambas el principal era Larata y en Urubamba los de Santa Ana y Huadquiña (Gutiérrez y otros 1984). En esta provincia, cerca del pueblo de Tinta había dos ingenios de azúcar de unos hermanos españoles, que por no tener gente cosechaba solamente

300 arrobas al año (Villanueva 1982:348). En la misma provincia la hacienda Paiuasi tenía un pequeño cañaveral trabajado por veintidós indios (ADC.Prot 576-190:355) y cerca del pueblo de Circa, se encontraba el ingenio de Casinchigua con veintitrés indios (Villanueva 1982:348-156).

Existían otros ingenios en la Provincia de Chilques, donde se encontraban las haciendas de Capi, que eran siete. Seis eran de panllevar y una de azúcar. Esta última era la hacienda llamada Uchubamba y, que en 1689 pertenecía a Isabel de Peralta.

En Quillabamba había once ingenios azucareros importantes. Uno de ellos llamado Umutu, constaba de «un mayordomo, español, y dos ayudantes españoles. Cuarenta indios y veinte indias[...]». El dueño, Antonio Centeno, les pagaba un salario de treinta pesos cada año. Hay otros ingenios más que tenían como promedio cuarenta y cinco peones. Normalmente el mayordomo era español, al igual que su mujer. En la Provincia de Calca, cerca del pueblo de Lares estaban los ingenios azucareros de don Diego de Montalbo Osorio, en los que trabajaban hasta 80 indios e indias yanaconas eventuales, cultivando caña. Había también mano de obra esclava encargada de las hornallas y el molinete. Este ingenio producía hasta mil arrobas de azúcar (Villanueva 1982:284). En el valle de Ollantaytambo, había otras tres haciendas de azúcar, que no eran muy grandes porque era muy difícil acceder a ellas debido a los malos caminos y puentes que había que atravesar para llegar (Villanueva 1982:286).

Las instalaciones de las haciendas de cañaverales comprendían asas de purga, calderas, trapiches, lagares y exigían técnicas de regadío para evitar anegamientos de las tierras, además de una permanente rotación y descanso de las áreas de cultivo, para lo que se necesitaba bastante espacio para su instalación (Gutiérrez y otros 1984).

Acerca de la propiedad de las haciendas azucareras, Mörner señala que de las 180 haciendas, once eran propiedad de conventos, cuarenta y tres de «dones» o varones de cierta jerarquía social, rango militar, civil o eclesiástico, cuarenta y tres de «dueñas», mujeres que tenían a su cargo la hacienda y generalmente residían en ella.

Si bien el valle de Abancay era el centro productor más importante de azúcar. En la ciudad del Cuzco se efectuaban las transacciones comerciales de compra y venta del producto para su exportación. Los comerciantes contrataban en Cuzco los servicios de dueños de recua y arrieros de mulas para hacer traer el azúcar desde Abancay. En Abancay se hacía el embalaje llegando a Cuzco todo enfardelado y acondicionado. El azúcar era recibido por los dueños de recua «enjutos y bien acondicionados y enfardelados con jerga de la tierra de a tres abras cada fardo» (ADC. Prot.658-176:1566). Todo esto en el lugar donde recogían la mer-

cadería que a veces era la misma ciudad del Cuzco. El número de mulas de cada recua variaba así como la carga que transportaban, cargando generalmente entre diez y doce arrobas.

En el análisis de las exportaciones se advierte que la exportación de azúcar hacia Charcas tuvo un marcado auge en 1657, que fue declinando a medida que avanzaba el siglo teniendo un ligero ascenso en 1685 (Gráfico 11).

Producción de telas en obrajes

En general la industria textil en el territorio peruano estuvo restringida a leyes que tendían a preservar la producción e importación de textiles europeos. Esta situación, obviamente, dio lugar a una dualidad en las disposiciones que por un lado favorecían la creación de obrajes y por otra limitaban su producción. El criterio de limitar la producción se apoyaba en la idea de que las telas de obrajes cubrían la demanda indígena que requería mayor cantidad de telas a menor costo (Assadourian 1982:193-195).

Superados los intentos limitativos a la producción de los textiles americanos cuyo costo era muy inferior al de los paños de Castilla, en el siglo XVII la región del Cuzco, se convirtió en un centro productor de importancia dentro del Virreinato del Perú. Los obrajes o centros de producción estaban ubicados en Urcos, Quispicanchis, Anta, Zurite, Chumbivilcas y Paucartambo. También los había en el Cercado de Cuzco y eran los de Cayra, Tiobamba y Huancaro dependiente de la Iglesia de Belén. Además había numerosos chorrillos en las parroquias de Belén Santa Ana y San Blas (Moscoso 1965).

En Quispicanchis los obrajes más importantes eran los de Andahuaylillas, Lucre, Huaro, Conchacalla y Quispicanchis. En Paruro dominaba el de San Juan de Taray junto al Cusibamba y Paruro. En Chumbivilcas se encontraba el obraje de Occaruma y varios chorrillos en Llusco, Quiñota y Velille. También los había en Canas y en la zona de Checca, Layo, Langui y Quehue. En Anta y Urubamba se encontraban los de Urco y Urquillos y el de Pichuychuro que fue, junto al de Quispicanchis, el de mayor tamaño (Gutiérrez y otros, 1984:48); (Moscoso 1965).

En los obrajes se trabajaba con mano de obra de los indios. El Memorial que envió Juan Padilla al Rey en 1657, decía que en los obrajes había pulperías y tiendas públicas, donde se les daba a los indios géneros de Castilla al fiado a precios excesivos, de modo que así se constituían en perpetuos esclavos de los obrajes. Dicho Memorial mencionaba a dos indios del Obraje de Rodrigo de Esquivel (luego Marqués de Valle Umbroso) que hacía cuarenta y quince años respectivamente que no salían del obraje. El endeudamiento los aprisionaba en tal forma que hubo incluso gente que perecía empeñándose en las pulperías.

GRÁFICO 11

EXPORTACIONES CUZCO - POTOSÍ

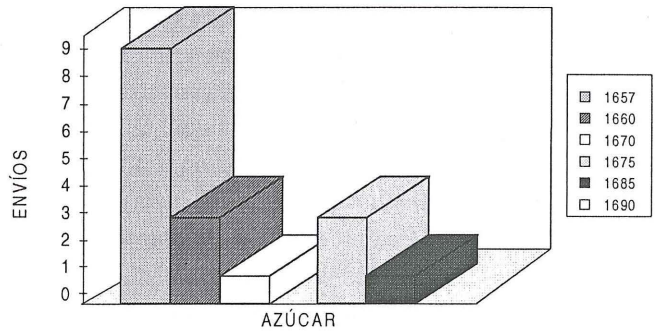
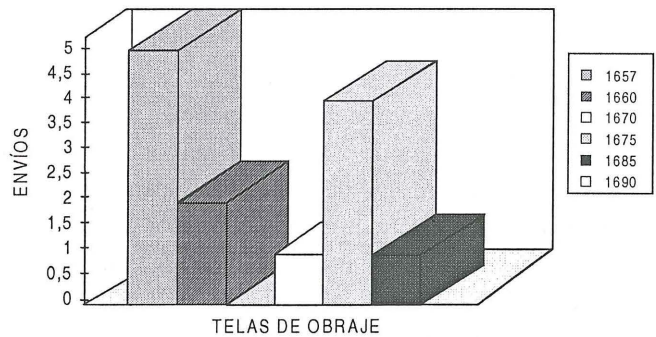


GRÁFICO 12

EXPORTACIONES CUZCO - POTOSÍ



Los obrajes en el Cuzco se vinculaban a haciendas de propiedad de españoles, mientras que los chorrillos pertenecían a comunidades indígenas, mayormente ubicados en la ciudad, especialmente en los barrios de Belén, Santa Ana y San Blas, aunque hubo excepciones. La diferencia entre obrajes y chorrillos radicaba en dimensión e instalaciones puesto que los primeros debían tener local amplio para galerías de tejedores y tinturas y sobre todo el batán. Los chorrillos carecían de batán y su ámbito era más bien doméstico.

La exportación de textiles del Cuzco a Potosí y Charcas en 1657 fue mayor que en ningún otro año. El volumen de exportación fue bajando casi hasta cero en el año 1670, para dar lugar a un repunte el año 1685 y tras una nueva baja el año 1690, la tendencia fue de ascenso. La disminución temporal de la demanda de textiles cuzqueños pudo haberse producido por la competencia que supuso la fabricación de telas de obraje en los centros en la ciudad de La Paz (Gráfico 12). Los obrajes que sobresalieron por exportar a las provincias de arriba o Charcas fueron el de Huánuco que se efectivizaba a través de Cuzco y aquellos cuzqueños constituídos por el de Tiobamba, Paruro, Lucre y Quispicanchis. La exportación se realizaba en fardos bien «arpuillados y acondicionados» que contenían bayetas, sayales, cordellates, sogas de cáñamo, mechas para arcabuces, así como también chumbes (pisos para pies), frazadas y pabellones (tapices).

Los textiles cuzqueños y paceños mantuvieron su jerarquía dominante en el plano regional durante el siglo XVI y tal parece que en el siglo XVIII. La común apreciación de que en el siglo XVIII empezó el declive —cuando el capitalismo industrial europeo, a través de telas de algodón, comenzó a competir con telas a bajo precio—, ha quedado descartada con el trabajo de Escandel-Tur.

Haciendas ganaderas proveedoras de lana a los obrajes

Los obrajes estaban relacionados con estancias ganaderas y tierras de pastoreo del altiplano cuzqueño de donde conseguían la lana. La propiedad de las tierras estaba en manos de comunidades indígenas, de españoles y de órdenes religiosas. En el pueblo de Ñuñoa, Provincia de Lampa, la mayor propietaria de ganado ovino era la Iglesia, que tenía la renta de la propia Iglesia y de cofradías y que daban 8 165 pesos anuales. Las estancias tenían contratos por varios años con los obrajes. Por ejemplo las estancias de Ñuñoa debían entregar al obraje de Huancaro 2 000 arrobas de lana por cinco años (Escobari, 1985). Los propietarios recibían como pago telas, ya sea del propio obraje o telas de Castilla o de la tierra. Otras veces la compra de materia prima era en animales vivos y utilizaban también la cecina y el sebo que les eran vendidos en forma separada. Por su parte, los indios arrieros recibían seis pesos por conducir una tropa de mil ovejas.

La Iglesia poseía 5000 ovejas de Castilla en un paraje que llaman Quejuencalla, que estaba en tierras de indios.

Algunas haciendas, como las de Piccho, de propiedad de los jesuitas, y Tamborada, estaban especializadas en la cría de ganado para trajines (Mörner, 1978).

La pampa de Anta albergó extensiones de ganado vacuno, pero en general predominaban las estancias de ganado ovino de Castilla o de la tierra. La producción era primitiva. No había regulación de las pariciones y crianzas, de tal manera que se apuntaba más al incremento numérico de cabezas que de racionalizar los esfuerzos. Sin embargo, en dos estancias jesuitas de Paucartambo —llamadas Camara y Ayuni, recibidas en donación de Antonio de Torres a fines del siglo XVI—, los padres tuvieron separados en manadas diferentes a los carneros de las ovejas y los borregos según su año de nacimiento. Los machos solo eran llevados a las manadas durante los meses de marzo y septiembre a fin de que solo hubiere dos pariciones en junio y en Navidad. Aunque también era frecuente la cría de ganado mular— tan necesario para los fletes—, el grueso de las mulas provenía de las Provincias del Río de la Plata (Gutiérrez y otros 1984:44; Escobari 1985:130,131).

La gran mayoría de los obrajes importantes estaban distribuidos en el área rural de Urcos, Quispicanchis, Anta, Zurite, Chumbivilcas e inclusive Paucartambo, aunque en el Cercado de Cuzco existían obrajillos y chorrillos pequeños.

A principios del siglo XVIII, los obrajes más importantes fueron los de Andahuaylillas, Lucre, Huayra, Conchacalla y Quispicanchis. En Paruro el de San Juan de Taray junto a Cusibamba y Paruro.

El obraje de Quispicanchis era, a fines del siglo XVII, un obraje de enorme magnitud. Pertenecía a Diego de Esquivel y Navia. Poseía treinta telares, dos de ellos eran telares de frazadas. Tenía una gran galería de hiladores donde había tres tornos corrientes con sus «pulpos y seguinuelas». En la galería de los percheros había ocho guajartes, cada uno con dieciocho pares de polmares. En la galería de los cardadores había doce pares de cardas corrientes. En la urdimbre tres tornos que urdían las telas. En otro cuarto había dos tornos de urdir quebrados, dos calderas corrientes de cobre para los tintes, una prensa con una barreta de fierro grande con que aprieta la ropa, tinajas con fondos de cobre para teñir bayetas. En el exterior del obraje estaban los batanes, tres manuales y uno de piedra, con manija para moler añil. Por los elementos que se guardaban en el almacén podemos saber que utilizaban para el tinte, pirome picado, palo de Brasil, surrones de añil cochinilla y «copas negras» (ADC. Prot 269-88:1) Los indios que habitaban en el obraje vivían en rancheríos con cincuenta cuartos, veintiocho de los cuales formaban una calle entera ubicada cerca del obraje y otros se encontraban junto a la herrería.

El obraje de Quispicanchis contaba con capilla propia. En ella se guardaban todos los ornamentos de la celebración, tales como cáliz y patena de plata, un

retablo tallado en cedro y el frontal de plata. En el retablo un bulto de la Purísima Concepción con corona de plata.

El obraje de Marabamba pertenecía a la hacienda del mismo nombre y estaba ubicada en el pueblo de Andahuaylillas, provincia de Quispicanchis. Se le conocía con el nombre de obraje de Andahuaylillas. La hacienda de Marabamba se originó a fines del siglo XVI en las tierras que integró Gonzalo de Becerra en torno a Sonorana, Yanahuasi y Marabamba. En 1595, se hizo una composición de tierras, quedando como propietarios los religiosos del convento de Santo Domingo. En 1621, fue vendida a Juan de Salas y Valdés. Posteriormente, en 1629 fue vendida a Luisa de Herrera, casada con Pedro del Peso y Vera. Luego heredó su hijo, Diego del Peso Vera, quien construyó la finca principal que constaba de un zaguán, sala dormitorio, dos patios con dos trojes, cocina y huerta. En el segundo patio había un aposento grande y dos pequeños más otro con su horno y las oficinas con dos aposentos cubiertos de paja (ADC.Prot.133-676:229). Esta descripción nos permite ver que, hasta mediados del siglo XVII todavía no funcionaba el obraje y que comenzó a hacerlo en el último tercio de ese siglo.

Otro obraje importante de la provincia Quispicanchis, era el de la hacienda Lucre. Lucre fue una de las haciendas más importantes a principios del siglo XVII. Pertenecía a Diego Dueñas casado con Catalina Castillejos y luego a su hijo, Pedro Dueñas Castillejos quien en 1644 formó un censo sobre sus tierras a favor de las monjas de Santa Clara. Luego heredaron sus siete hijos, quedando Manuel Dueñas a cargo de la administración de la hacienda. La situación de la propiedad se tornó confusa a partir de 1669 en que se impone un censo de 10 000 pesos en favor del convento de Santa Clara. A fines del siglo XVII residían en la hacienda Antonio de Cea y su esposa María Urrutia, fundadores y patrones del Monasterio de Santa Teresa en el Cusco y en cuyo favor habían impuesto un censo de 10 000 pesos(1696) (Gutiérrez y otros 1984:90).

Producción de ropa de la tierra

La ropa de la tierra era confeccionada por las indias en el campo. La mujer tejía al aire libre cuando no se dedicaba al cultivo o al quehacer doméstico. Las prendas más comunes eran las llicllas o polleras largas, acsus, ponchos. La ropa de la tierra era llamada también ropa de awasca o ropa de tasa, y era entregada al corregidor como tributo. En otros casos el encomendero les proporcionaba la lana, pagando por hechura de cada prenda un peso y medio (Money 1983:104).

La ropa de la tierra tejida en telares rústicos, dispuestos en el suelo, mantuvo la técnica prehispánica incorporando algunas innovaciones, sobre todo en elementos decorativos, que han sido estudiados por Teresa Gisbert, Silvia Arze y Marta

Cajías. El telar prehispánico más común que se mantuvo en la época colonial era el horizontal, constaba de dos palos paralelos amarrados con una soga generalmente de cuero o lana de llama, a cuatro estacas clavadas en el suelo. Entre estas se ensartaba la urdimbre.

La producción de ropa de la tierra constituyó un importante ingreso para los encomenderos y corregidores quienes la recogían para su comercialización en los centros mineros y haciendas donde era entregada a mitayos y yanaconas como parte de pago. En muchas regiones se procedió al reparto forzoso, hecho que constituiría luego una de las causas de las rebeliones indígenas de fines del siglo XVIII.

De ocho envíos de ropa de la tierra que se hicieron a Potosí —teniendo en cuenta el carácter quinquenal de la investigación entre 1650 y 1700—, cinco procedían de Huánuco, comercializándose a través de Cuzco. Los otros tres señalan vagamente que es ropa del Cuzco. La Relación de Villanueva Urteaga indica que en Cuzco también había centros donde se tejía ropa de la tierra. Así la hacienda llamada Colquemachacquay, ubicada al lado de la parroquia de la Almudena, proporcionaba agua para regar dos huertas de propiedad del regidor de la ciudad, don Luis Enríquez.

La misma Relación señala otros lugares de producción de ropa de la tierra que tenían que ver con la producción de unidades domésticas ubicadas en el campo. Las indias de la Provincia, pueblo de Quinota Provincia de Chumbivilcas, por ejemplo, eran obligadas por el corregidor a tejer ropa de la tierra para los despachos a la Villa de Potosí. Asimismo se señala que en el pueblo de San Martín de Cotaguasi, el curato obtenía el sínodo de la ropa que tejían los indios. De este modo en 1989 se obtuvo la suma de 238 pesos, por sínodo anual (1982:362), que, de acuerdo a los precios que se pagaban en 1652-63, equivalía a treinta y cuatro piezas de ropa de la tierra, a razón de siete pesos por pieza.

De la provincia Aimaraes también se recolectaba ropa de la tierra. Villanueva Urteaga ha publicado referencias sobre los corregidores que iban a la Provincia y afligían a los indios con tratos y contratos, repartiéndoles mucho vino y mulas. Las mujeres tejían abundante ropa durante todo el año para enviarla a Potosí, sin tener tiempo para tejer para sí mismas y para sus familias. Por su trabajo se les pagaba cintas y otros géneros que no necesitaban. De la provincia Aimaraes se consiguió en 1689, 3 700 piezas de ropa (1982:37).

La producción de telas, de obrajes y de la tierra, en el Cuzco en el s. XVII, está salpicada de abusos y atropellos cometidos contra los indios. Scarlet O' Phelan ha abundado en ejemplos sobre los roces habidos entre los curas y corregidores desde fines del siglo XVII y durante el siglo XVIII. Los mercaderes que llevaban productos a Potosí, ya fueran productos de la tierra o de Castilla, hacían negocio

con los corregidores de los pueblos. Era común encontrar en las comunidades denuncias de compras obligadas.

Denuncias sobre el reparto obligado se dieron tambien en el pueblo de San Pedro de Aquira, provincia Cotabambas, donde los indios tenían que dejar sus pueblos por la *mita* y sus viudas recibían obligadas vino, cordellates, bayetas, mulas, ropa de la tierra. En el pueblo de Quinota, provincia de Chumbivilcas, les vendían yerba del Paraguay y aderezos de espadas que no necesitaban (Villanueva 1982:165).

Exportación de conservas

En el cálculo quinquenal entre 1650 y 1700, la ciudad de Los Reyes importó un total de 1367 arrobas once libras de conservas del Cuzco. Las conservas eran frutas secas dulces, embaladas en cajetas de madera. Podían ser de durazno, membrillo o pera. En cuanto a la forma podían ser de «rallado, dobladillo, orejones o tocino». La fabricación de conservas estaba ligada a la enorme cantidad de azúcar que producía Cuzco y a la producción de frutas de las haciendas de los valles. La fabricación de conservas era artesanal en las casas de hacienda. Existían contratos con artesanos de cajetas quienes las proporcionaban a las haciendas.

La exportación de conservas hacia las Provincias de Arriba también fue importante (Gráfico 15).

Comercialización de paños de Quito

Los paños de Quito circulaban comercialmente a través de Cuzco llegando incluso hasta Buenos Aires. Demetrio Ramos (1970:145) atribuye esta penetración a las limitaciones que el monopolio comercial español impuso al comercio peruano con Nueva España, que se vieron compensadas en parte con la ampliación del ámbito económico hacia el sur. Otros artículos americanos, como los cordobanes de Chile y el vino de Arequipa se comercializaban también a través de Cuzco, pero en menor proporción.

El tráfico de paños de Quito en la segunda mitad del siglo XVII fue cada vez mayor, notándose un incremento en el año 1685.

Los paños de Quito se pagaban en 1660 en Buenos Aires, a diez pesos la vara. Los paños de Quito eran utilizados en Cuzco para pagar a los aprendices de los artesanos y de maestros arquitectos y ensambladores. Los aprendices recibían diez pesos al año, una manta y calzones de paño de Quito y una camiseta de awasca o ropa de la tierra. Otros recibían treinta pesos al año más una pieza de vestido de paño de Quito.

GRÁFICO 13

EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CUZQUEÑOS HACIA CHARCAS

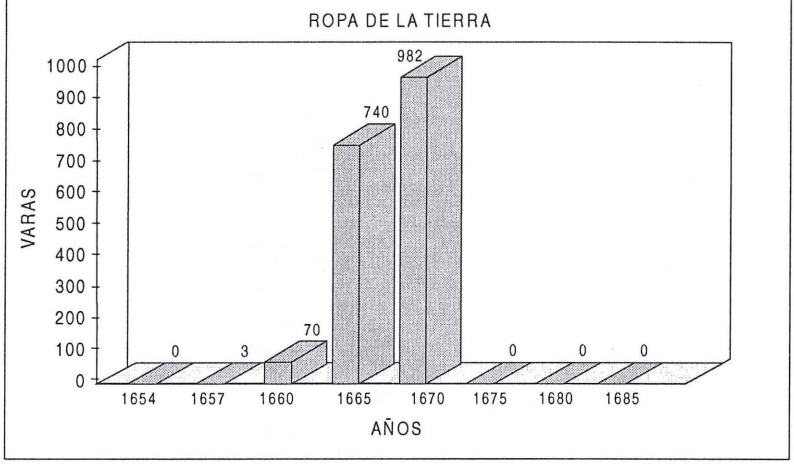


GRÁFICO 14

EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CUZQUEÑOS HACIA CHARCAS

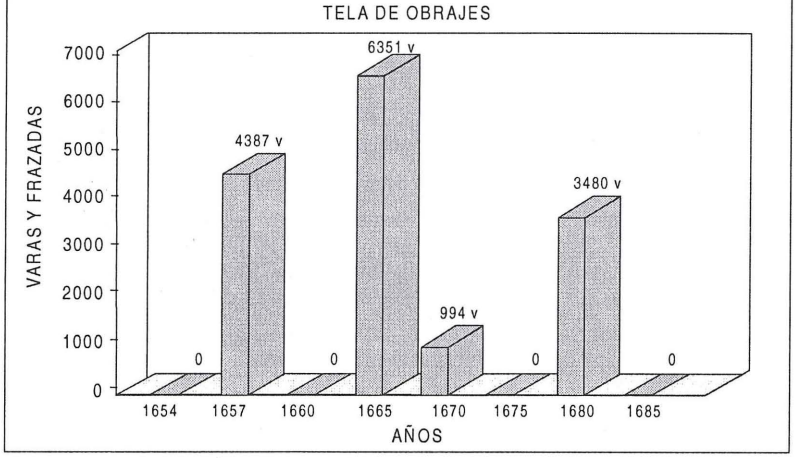


GRÁFICO 15

CONSERVAS CUZCO CHARCAS

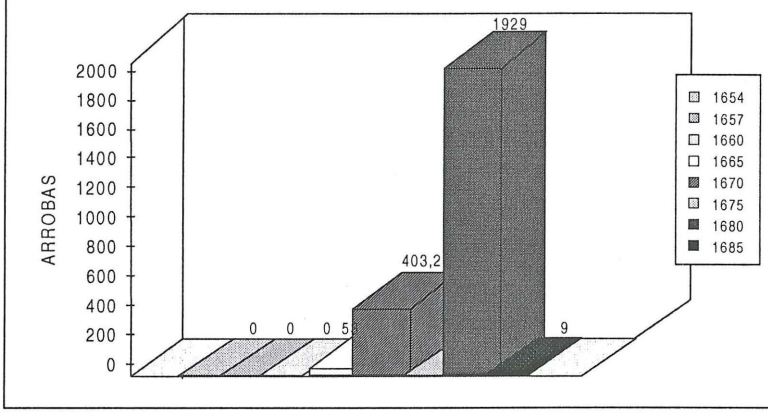
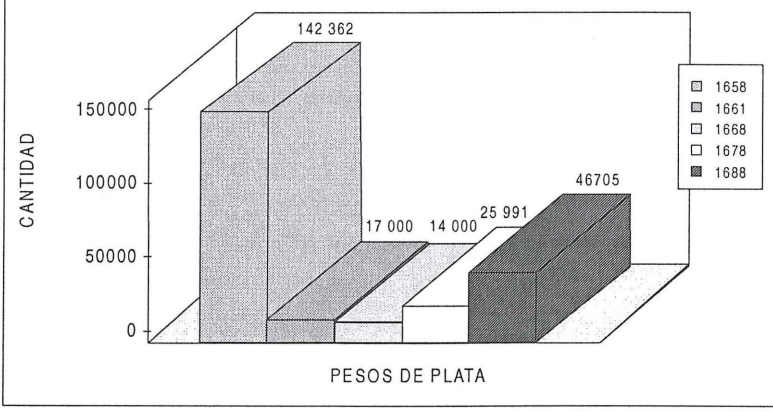


GRÁFICO 16

IMPORTACIONES CUZCO DE POTOSÍ



Producción y exportación de coca

Ya en 1567, Matienzo anotaba las ventajas que tenía el cultivo de coca en las estribaciones de la cordillera de los Andes, en la zona del Cuzco y La Paz. Decía que los lugares donde se la cultivaba eran tan insanos que los indios enfermaban cuando entraban a cosecharla. Sin embargo, el poder curativo y estimulativo que les producía era excelente para que trabajasen, de modo que no convenía quitársela. Decía:

> Los indios naturalmente son fríos, floxos y pusilánimes: la coca es caliente y húmida y criada en tierra caliente y húmida; el zumo de ella, junto con aquella llipta o confección que se meten en la boca, son causa de que se mitigue la frialdad y opilaciones que de ella nacen, con lo cual se les quita parte de la natural pereza y floxedad que tienen, y les da fuerza y calor para poder mexor trabaxar, lo cual se ve por ispiriencia, pues con ella en la boca trabaxan y caminan mexor, y ellos tienen ansí alegría, con ser la gente más triste que yo he visto en mi vida. (1967:163,181)

Como la coca era tan buena para el trabajo de los indios, las Leyes de Indias la protegieron, cuidando sin embargo que no proliferaran las plantaciones, penándose la contraindicación con azotes y corte de cabello para los indios y 200 pesos para los españoles. Para replantar la coca en los sitios que había sido devastada por las cosechas, era preciso conseguir un permiso especial del tribunal de Justicia Mayor del Cuzco, quien lo concedía una vez verificada la magnitud de la pérdida.

La coca era muy apreciada por los indios como moneda y la recibían de los españoles como retribución por su trabajo. Es por ello que la coca del Cuzco fue tan requerida para los indios que trabajaban en las minas de Potosí en el siglo XVI y principios del siglo XVII. En la segunda década del siglo XVII, la coca cuzqueña compartió el mercado con la coca producida en los yungas paceños.

En la provincia de San Gaván, había dos haciendas productoras de coca de españoles nombradas Camare e Ichuya. También había cuarenta chacras de indios de donde se recogían entre seis y doce cotmos de coca. La zona era malsana y amenazada por indios de selva, llamados infieles, que hacían emboscadas. Los indios pagaban el tributo en coca al cura de la provincia. El año 1689 alcanzó a 518 pesos al año. También en la provincia de Paucartambo se producía coca en diez haciendas llamadas: Cuaninapata, Mangaba, Mangabilla, Mogillo, Chamairo, Paucarbamba, Barranca, San Ildefonso, Naranjopata, Cosnepata. El cura percibía 937 pesos anuales como tributo, que eran pagados en coca. En otro curato de la provincia Paucartambo, había cocales, pero el momento de la visita de 1689 se encontraban abandonados por el servicio de *mita* a Potosí.

En los años investigados solamente se ha encontrado un envío de coca de Paucartambo hacia Potosí por 2 500 cestos, realizado a través de Palca, provincia de Quispicanchis. Obviamente, nos ha llamado la atención que solo fuera un envío. La explicación

estaría en que en el siglo XVII hubo un decaimiento en el comercio de coca, debido a la baja demográfica en las minas y la baja en la producción de plata (Furlong 1978:110). Por otro lado es en esta época cuando empieza la exportación de los Yungas paceños.

Producción y comercialización de producción artística

La ciudad del Cuzco, da en el s. XVII una de las escuelas más significativas del arte americano difundida a través de la zona andina. En el s. XVII, la historia del Cuzco, influida por su estable economía, se desarrolló en un remanso de tranquilidad frente al tumulto de las ciudades y poblaciones mineras de Charcas, y es que la vida en esta ciudad giraba en torno a la producción agrícola y textil. La vida cultural de la ciudad se incrementó con la fundación de dos casas de estudios superiores: el Colegio de San Bernardo (1619) y el de San Francisco de Borja (1620-84). Sin embargo, en 1650 Cuzco sufrió un terremoto que destruyó los principales edificios y monumentos. Esta reconstrucción marca, una febril actividad en toda la década de 1650-60, durante ella los arquitectos, maestros de obras, ensambladores, fueron muy solicitados. Entre 1660 y 1670 proliferaron los pintores y escultores. La década siguiente, en cambio, es la de los pintores y escultores (Mesa-Gisbert 1982:38,94,149).

Desde el s. XVII la pintura cuzqueña alcanzó niveles de producción y exportación. Las exportaciones se fueron haciendo masivas, no solo a Los Reyes sino a Charcas. La gran demanda hace necesaria una producción acelerada que supone al maestro, su taller o grupos de pintores.

En 1630 se documenta la primera emigración de pintores y los primeros envíos de cuadros que salen del Cuzco con destino a los pueblos de los alrededores y las ciudades del alto Perú. El afamado pintor Quispe Tito muestra su influencia artística en Potosí, a través de dos obras hoy expuestas en el Museo de la Moneda, y una en el Museo Nacional de Arte de La Paz, provenientes de uno de los templos de la ciudad. Es interesante señalar la existencia de estos cuadros en la Villa Imperial que, pese a tener por ese entonces (1667) una escuela propia y de larga tradición, compra obras de arte provenientes del Cuzco y de otros centros. José de Mesa y Teresa Gisbert, señalan que no se puede afirmar, por lo menos en lo que concierne al s. XVII, la existencia de un centro preponderantemente productor y los demás simples «consumidores» de obras de arte, sino que hay un intenso intercambio. Los potosinos, al mismo tiempo que alaban a los artífices del Cuzco, se vanaglorian de que las obras de su pintor indio Luis Niño se envían a Buenos Aires, Los Reyes y Europa; y que solo en el s. XVII puede considerarse al Cuzco como centro de abastecimiento de obras de arte, cuando los grandes maestros mueren y son sustituidos por el fecundo pincel de Marco Zapata y por los talleres de pintura en serie que dirigen Mauricio García y Pedro Nolasco.

Los documentos de exportación de pintura cuzqueña a Potosí, encontrados en esta investigación son dos: Uno se origina en el Cuzco el 13 de febrero de 1690; el capitán Francisco Senteno envía a Pablo Gurmendi a Potosí «un lío de lienzos» que pesó siete arrobas, siete libras. El otro se origina en Potosí: el 31 de agosto de 1688 Domingo Rojilla Palacios, mercader, envía 150 pesos a Juan Antonio de Uroa San Martín que los envía a Alonso Arias de Santisteban procedidos de «16 lienzos de pintura de a dos baras de largo de diferentes santos, que le enbió desde Cuzco».

Conclusiones

Cuzco, «cabeza de los reinos del Perú» en la época incaica, encabezó todos sus documentos notariales coloniales con esa frase. Este trabajo trata de desentrañar el verdadero rol comercial en la red interregional demarcada por Assadourian. Desde la perspectiva de su producción y exportación de productos, se llega a establecer que su dependencia comercial estuvo ligada muy estrechamente con las provincias de Arriba donde la producción cuzqueña era altamente cotizada, pero su dependencia comercial era cuatro veces mayor con Lima que con Charcas. Por otro lado, las provincias de Arriba o provincias de la Audiencia de Charcas se abastecieron de Cuzco pero su relación con Arica fue más importante. Toda la exportación de las provincias de Arriba hacia Lima y Callao salía preferentemente por Arica. El tráfico comercial hacia Cuzco era exclusivamente para cubrir la demanda de sus productos.

La gran cantidad de trapiches azucareros del Cuzco, así como la producción obrajera marcaron los rubros más importantes de exportación hacia Charcas, mientras que la plata y la lana de vicuña y las conservas fueron la preferencia demandada por Lima.

Las telas, frazadas y pabellones del Cuzco, mantuvieron un primer lugar en la producción regional a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XVII. Los seis obrajes de más fama del Cuzco, Tiobamba, Paruro, Quispicanchis, Marabamba y Lucre, y uno no cuzqueño pero que comercializaba sus productos a través de él, el de Paruro, exportaron su producción a Charcas en forma ininterrumpida, siendo los años de mayor exportación 1657 y 1675. La producción obrajera no se vio disminuida por la competencia que significaba la aparición de los obrajes de La Paz. Las exportaciones de telas de obrajes hacia La Paz muestran que la demanda paceña era superior a lo que sus propios obrajes podían ofrecer, ya que, si bien la producción de telas de sus obrajes alcanzó un gran auge en la segunda mitad del siglo XVII, las exigencias cada vez mayores de Potosí, hicieron que la producción paceña no fuera suficiente para abastecer ni a sí misma ni menos a Potosí.

Cuzco inundó el mercado de Charcas con su exportación de azúcar en el tercer cuarto del siglo XVII. En los cuartos del siglo la exportación fue para abastecer a La Paz y las minas, pues se advierte una notable baja de la demanda potosina, aparentemente cubierta por la producción de azúcar de las misiones jesuíticas de Santa Cruz.

En general se establece que las exportaciones hacia el norte, o sea hacia Lima desde Charcas y el Cuzco consistían básicamente en plata, mientras que aquellas que ingresaban a la Audiencia de Charcas y al Cuzco eran productos americanos y de Castilla.

Referencia Bibliográfica

Assadourian, Carlos Sempat. *El Sistema de la economía colonial.* Lima: IEP, 1982.

Carmagnani, Marcello. *Formación y crisis de un sistema feudal. América Latina del siglo XVI a nuestros días.* México: Siglo Veintiuno, 1976.

Escandell-Tur, Neus. *Producción y comercio de tejidos coloniales. Los Obrajes y chorrillos del Cusco. 1570 -1820.* Cuzco: Centro de Estudios Regionales «Bartolomé de las Casas», 1997.

Escobari de Querejazu, Laura. *Producción y Comercio en el espacio surandino.* La Paz: Embajada de España en Bolivia, 1985.

Furlong, Guillermo. *Las industrias en el Río de La Plata desde la colonización hasta 1778.* Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia, 1978.

Gutiérrez, Ramón; Pernault, Carlos; Viñuales, Graciela; Escobari, Laura; Querejazu, Pedro; Rodríguez, Hernán; Vallín, Rodolfo; Berta, Estela; Kuon, Elizabeth; Lámbarri, Jesús. *Notas sobre las Haciendas del Cusco.* Buenos Aires: Ed. Fecic. Fundación para la Educación, la Ciencia y la Cultura, 1978.

Macera, Pablo. «Haciendas Jesuitas del Perú». En *Trabajos de Historia.* T.III. Lima: Instituto Nacional de Cultura, 1977.

Mesa, José de y Gisbert, Teresa. *Historia de la pintura cuzqueña.* Lima: Biblioteca Peruana de Cultura, 1982.

Money, Mary. *Los Obrajes, el Traje, y el Comercio de ropa en la Audiencia de Charcas.* La Paz: Embajada de España en Bolivia, 1983.

MÖRNER, Magnus. *Perfil de la sociedad rural del Cusco a fines de la colonia.* Lima: Universidad del Pacífico, 1978.

MOSCOSO, Maximiliano. «Apuntes para la historia de la industria textil Cusco colonial». *Revista Universitaria* (Cuzco), 1965.

RAMOS, Demetrio. «Minería y Comercio Interprovincial en Hispanoamérica especialmente textil durante el siglo XVII». *Anuario de Estudios Americanos*, T. XXVIII. Sevilla, 1971.

SALAS DE COLOMA, Miriam. *Estructura Económica del poder español en el Perú.* 3T. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1998.

VILLANUEVA, Horacio. *Cuzco 1689. Documentos.* Cuzco: Economía y Sociedad en el mundo andino. Centro de Estudios Rurales Andinos «Bartolomé de las Casas», 1982.

ABREVIATURAS

ADC - Archivo Departamental del Cuzco.

La regulación estatal de la mina de mercurio de Huancavelica

Kendall W. Brown

De todas las actividades económicas en el Perú colonial, pocas experimentaban el grado de intervención y regulación estatal que sufría la minería. Tanto por costumbre como por ley, la Corona española poseía la riqueza mineral como parte de su patrimonio.[1] Por lo tanto, cualquier persona que quería explotar metales preciosos primero había de obtener el permiso de la Corona. En general esto se hacía al denunciar la mina y pagar los impuestos mineros reales. Estas costumbres legales daban al Estado un papel importante en la minería desde el momento del descubrimiento de una mina.

La intervención estatal fue especialmente significativa en el caso de Potosí y Huancavelica, los dos distritos mineros andinos más importantes. Descubierto en 1545, Potosí vino a ser sinónimo de la riqueza del Perú. Los primeros beneficiadores utilizaron hornos de fundición indígenas, guayras, para explotar los minerales enriquecidos superficiales. Hacia los años de 1560, sin embargo, ellos habían agotado los minerales ricos, y bajaron su producción de plata. En aquel tiempo los

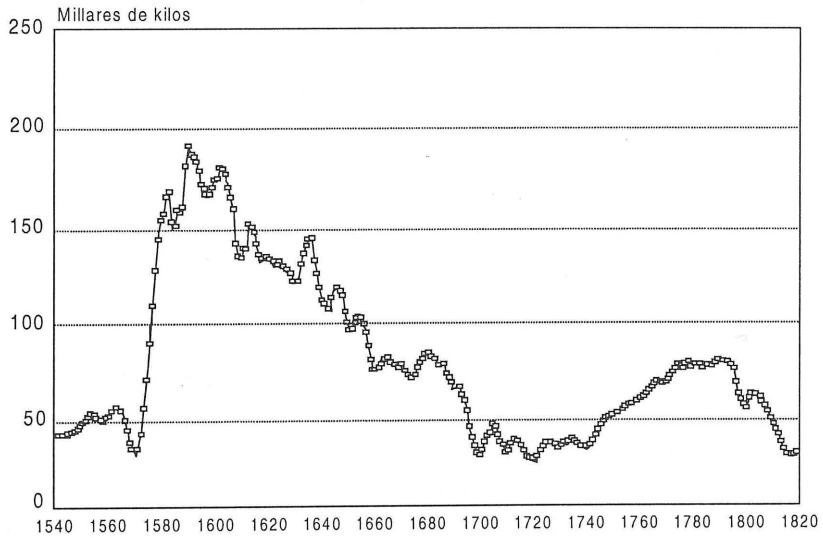
---

1 Véase, por ejemplo, Solórzano y Pereyra, Juan. *Política indiana*, libro VI, capítulo 1, par. 17: «De las quales, la más comun es, que ellos y las minas ó mineras de donde se sacan, se tengan por ende lo que llaman Regalías, que es como decir, por bienes pertenecientes á los Reyes y supremos Señores de las Provincias donde se hallan y por proprios é incorporados por derecho y costumbre en su patrimonio y Corona Real».

españoles adaptaron a las condiciones potosinas el proceso de amalgamación inventado por Bartolomé de Medina en México. La nueva tecnología hizo posible que los refinadores beneficiaran los minerales de una ley más baja, pero tuvo la desventaja de exigir grandes cantidades de mercurio, e ingenios para moler y tratar los minerales. Urgidos por el virrey Francisco de Toledo, los azogueros acordaron invertir capital para construir los ingenios y la otra infraestructura necesaria para refinar los minerales de baja ley. Toledo les prometió que en recompensa, el gobierno les proveería de la mita, millares de trabajadores indígenas forzados. La combinación de mano de obra mitaya y amalgamación inauguró la fase más gloriosa de Potosí, que rindió cantidades siempre crecientes de plata hasta los años de 1620, cuando el empobrecimiento de la ley de los minerales y los costos más altos de producción causaron una mengua gradual que continuó hasta mediados del siglo XVIII (la Figura 1[2] muestra la producción de Potosí).[3]

FIGURA 1

PLATA PRODUCIDA EN POTOSÍ, 1545-1823
Promedios móviles de cinco años



2 TePaske, John J. y Klein, Herbert S. *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America*. 3 vols. Durham, N. C, 1982, II.

3 Véase Bakewell, Peter. *Miners of the Red Mountain:* Indian Labor in Potosí, 1545-1650. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1984.

Mientras tanto, en 1563 los españoles afortunadamente se habían enterado de los yacimientos ricos de cinabrio de Huancavelica, y estos les dieron una fuente de azogue (nombre colonial del mercurio, N. del E.) para los refinadores potosinos. El kuraka de Chacas, don Gonzalo Ñavincopa, mostró el cinabrio a su encomendero, Amador de Cabrera, quien denunció su mina a las autoridades reales en Huamanga. Los indígenas habían explotado el cinabrio anteriormente en «unas punas inhabitables, el cual parece que fue antiguamente labrado por los incas para sacar el dicho limpe como lo muestran las grandes labores que en él parecen de socabones grandísimos de manera que casi está el dicho cerro contraminado y hueco».[4] Cabrera y otros inmediatamente empezaron a destilar mercurio, enviándolo a México para el uso de los refinadores de plata. Una vez que los beneficiadores andinos de plata adaptaron la amalgamación, Huancavelica se volvió la fuente principal de mercurio para Potosí.

Dada la clara importancia del mercurio para la producción de plata, el virrey Toledo también intervino en Huancavelica. En un episodio bien documentado por el historiador peruano, Guillermo Lohmann Villena, Toledo y el gobierno se apoderaron de las minas de Huancavelica.[5] En vano Cabrera resistió. Algunos de los otros mineros se juntaron para formar un gremio, al cual Toledo dio el derecho exclusivo de producir azogue. Durante los años posteriores, el gremio negoció una serie de asientos con el gobierno. Los mineros se comprometieron a pagar el quinto del mercurio destilado y a vender toda su producción al gobierno. Cada asiento estableció el precio al cual la Corona compraría el mercurio. El gobierno también se comprometió a entregar una mita para el gremio. De esta manera la Corona procuró regular la producción de mercurio en Huancavelica, a través de su asiento monopolístico con el gremio.

Toledo tomó esta iniciativa a fin de controlar la producción de plata. El Virrey reconoció que difícilmente se podía refinar plata sin azogue: en los Andes casi toda la plata se beneficiaba por amalgamación, al contrario de México donde la fundición continuaba usándose en algunos distritos. Existía una relación entre la cantidad de mercurio usado y la plata que se podía esperar produjera un azoguero. Cien libras de mercurio solían rendir 100 ó 125 marcos de plata. Toledo concluyó que al controlar la provisión de mercurio, el gobierno tendría alguna esperanza de eliminar la producción ilícita de plata. Además, en concierto con el gremio de Huancavelica, la Corona podría asegurar que el azogue estuviera disponible para

4 «Memorial y relación de las minas de azogue del Perú», 1607, f. 1r, Madrid: Biblioteca Nacional, MSS 3041.

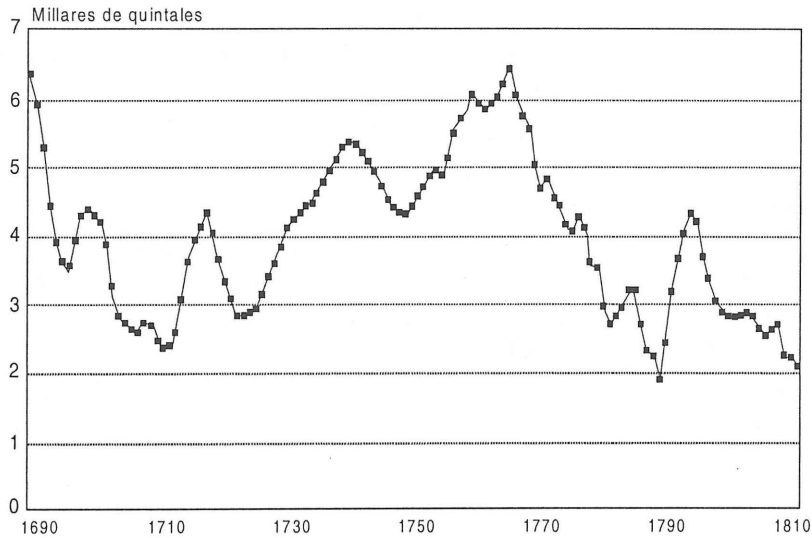
5 *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII.* Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 1949.

los refinadores de plata por un precio moderado. Toledo pretendió regular Huancavelica y la producción de plata y así fomentar Potosí.

El sistema toledano en Huancavelica duró con pocos cambios hasta 1779 (Figura 2[6] muestra la producción de Huancavelica para el siglo XVIII).[7] En aquel año el Visitador General José Antonio de Areche abolió el gremio y entregó la mina real a Nicolás Saravia, uno de los miembros del gremio. Cuando Saravia murió de repente a fines de 1780, su heredero se negó a continuar el contrato, y la Corona hubo de tomar por sí misma el manejo directo de la mina, igual que lo hacía desde 1645 en España con sus minas de mercurio de Almadén. Esto mantuvo los aspectos monopolísticos de la producción de mercurio y hizo más intensa la intervención estatal en Huancavelica.

FIGURA 2

PRODUCCIÓN DE AZOGUES EN HUANCAVELICA, 1690-1813
Promedios móviles de cinco años



6 Brown, Kendall W. «The Spanish Imperial Mercury Trade and the American Mining Expansion under the Bourbon Monarchy». En Andrien, Kenneth J y Johnson, Lyman L (eds.). *The Political Economy of Spanish American in the Age of Revolution*, 1750-1850. Albuquerque, 1994, pp. 152-153.

7 Una historia general de Huancavelica del siglo XVIII es la de Arthur P. Whitaker. *The Huancavelica Mercury Mine; a Contribution to the History of the Bourbon Renaissance in the Spanish Empire.*Cambridge: Harvard University Press, 1941.

Las consecuencias económicas de la regulación estatal y su intervención directa en la minería colonial fueron profundas. Durante el período colonial, el gobierno español extraía toda la plata posible de sus colonias americanas. Los virreyes peruanos entendieron que por encima de todo debían de fomentar la producción de plata, lo que conllevó ejercer una vigilancia de las minas de plata, especialmente Potosí, y también de Huancavelica y su mercurio.[8]

Huancavelica y la intervención estatal

El sistema establecido por Toledo ofreció algunas ventajas, principalmente al Estado y al gremio de mineros. El gobierno controló la producción y distribución de azogue, a pesar de los incidentes de contrabando. Cada minero tuvo que vender su mercurio a la real hacienda, y el gobierno lo distribuyó a los azogueros. Además, el gobernador de Huancavelica dirigió las minas, nombró a los veedores, sobrestantes y otros oficiales que vigilaban y manejaban dentro de la mina. Algunos Oidores de la Audiencia de Lima sirvieron por un plazo de tres años como gobernadores de ella. En aquellas ocasiones ellos fortalecieron los lazos entre la minería de azogue y el gobierno virreinal.

El gremio gozó de otras ventajas. Primero, con la mita el gobierno los abasteció de mano de obra barata. Los mineros pagaron a los mitayos un tercio o una mitad de lo que recibían los mingados (trabajadores libres, N. del E.). A lo que debe añadirse que de vez en cuando los mitayos no recibieron sus salarios.[9] La mita redujo los costos de producción, forzando a la población indígena a subvencionar la producción de azogue. Al mismo tiempo, con sus jornales bajos, los mitayos no tenían muchos recursos para convertirse en consumidores y esto limitaba el fomento de otros sectores de la economía regional.

Segundo, el asiento estableció un precio estable por el mercurio. Los mineros solían recibir entre 70 y 80 pesos de ocho por quintal, de lo cual ellos tenían que pagar el quinto real. Después del asiento de 1650, el precio del quintal de mercurio permaneció en 74 pesos y 2 reales, donde quedó hasta fines del siglo XVIII.[10]

---

8 Véase, por ejemplo, el estudio reciente del gobierno del marqués de Montesclaros, virrey del Perú de 1607-1615: «el objetivo fundamental de su gobierno fue incrementar las remesas de plata enviadas a España». Latasa Vassallo, Pilar. *Administración virreinal en el Perú: gobierno del marqués de Montesclaros (1607-1615).* Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 1997, p.676. Por lo tanto, una iniciativa principal de su gobierno fue su visita personal a Huancavelica, para tratar de resolver las dificultades allí.

9 Por ejemplo, consulta del Consejo de Indias, 13 diciembre 1696, núm. 25, AGI, Lima 344.

10 El Príncipe de Santo Buono (virrey de 1716 a1720) intentó eliminar la mita de Huancavelica y al mismo tiempo rebajar a cuarenta pesos el precio del mercurio. Brown, Kendall W. «La crisis financiera peruana al comienzo del siglo XVIII, la minería de plata y la mina de azogues de

Por consiguiente el gremio recibió 58 pesos por cada 100 libras de mercurio.[11] Tras ello el gobierno lo vendía a los refinadores de plata por 74 pesos, más los costos de transporte desde Huancavelica a las minas de plata. La Corona sacó provecho con el quinto, pero no obtuvo otros lucros directos.

Tercero, el gobierno les pagaba a los mineros del gremio por adelantado. A estos pagos anticipados el gremio los llamaba «ratas y desmontes», cuando se trataba de caudales para la manutención de la mina; y «socorros» cuando eran fondos para pagar a los trabajadores y cubrir los otros costos existentes, hasta que la caja real ajustara las cuentas al terminar el período de destilación del mercurio. El gobierno adoptó esta práctica en parte por motivos humanitarios. Los mitayos se quejaban de que no recibían sus salarios antes de volver a casa cuando terminaban su mita.[12] Los mineros replicaban que a ellos les faltaba el dinero porque la caja real solo les pagaba por el mercurio a fines del año. Al anticipar un poco a los mineros cada semana, el gobierno trató de asegurarse de que los mitayos fueran pagados y que los mineros más pobres tuvieran fondos para producir azogue. Los empréstitos sin réditos hicieron a los mineros menos dependientes de los comerciantes y otros *aviadores* (prestamistas, nota del ed.).

Estos arreglos dieron ventajas al gobierno y al gremio, pero también tuvieron inconvenientes. Primero, como un monopolio, el gremio no había de competir dentro del mercado. Huancavelica solía producir lo suficiente para abastecer la región de los Andes y, hasta mediados del siglo XVIII, la Corona impidió la búsqueda de otros yacimientos de cinabrio.[13] El gremio, por supuesto, quería proteger su propio monopolio. De vez en cuando, algunos *pallaqueros* (mineros informales, nota del ed.) descubrieron cinabrio, como en Cuernavaca (México) y Punitaqui (Chile), pero la Corona no tuvo interés en explotarlo en tanto Huancavelica y las minas reales en Almadén (España) fueran productivas.[14]

Huancavelica». *Revista de Indias*, 48, 1988, pp.377-378. En protesta, el gremio dejó de trabajar, y su poder monopolístico logró que el gobierno desistiera.

11 En los mediados del siglo XVIII, por ejemplo, ellos recibían 74 pesos y dos reales, de los cuales pagaban el quinto, dos por ciento para el hospital de Huancavelica, y medio por ciento de mermas, dejando un líquido de 58 pesos. FUENTES, Manuel A. (ed.). *Memorias de los virreyes que han gobernado el Perú, durante el tiempo del coloniaje español.* 6 vols. Lima: F. Bailly, 1859, vol. IV, pp. 158-159.

12 *Asiento, que ha celebrado el Excmo. Señor Melhor de Navarra Rocafull, Duque de la Palata, con el Gremio de mineros administradores de la Real Mina de la Villa Rica de Oropesa de Guancavelica en quinze de Junio de 1683.* Lima, 1683, cap. 13.

13 Oficio de la Superintendencia General de Azogues, 29 noviembre 1727, AGI, Indiferente General 1775.

14 Copia de Consulta de la Superintendencia General de Azogues sobre falta de azogue en Nueva España, 2 setiembre 1741, AGI, Indiferente General, legajo 1781; y Oficio de la Superintendencia General de Azogues, 29 noviembre 1727, AGI, IG 1775.

Con respecto a la mano de obra, la política también desbarató el mercado económico. La mita no permitió que el mercado determinara el costo de la mano de obra y por lo tanto el costo de producción. Ciertamente los mineros de Huancavelica no fueron los únicos que intentaron controlar a los trabajadores. El gremio tenía que competir con los curas, los corregidores, los kurakas y los hacendados. Sin embargo, el apoyo del gobierno hizo al gremio y su mita muy poderosos. El poder político del gobierno determinó que muchos trabajadores de la región produjeran mercurio en vez de otras mercancías.

Establecido por los asientos, el precio oficial de azogue también causó problemas económicos. Hasta cierto punto el precio oficial resultó de negociaciones entre el gremio y la Corona. Pero tuvo poco que ver con la oferta y demanda del mercado. El planeamiento estatal pretendió tomar el lugar de las fuerzas del mercado. Muchas veces los asientos estipularon cuantos quintales cada minero debía destilar, tomando en cuenta el número de mitayos que tenía. Los azogueros de Potosí hubieron de satisfacerse con la cantidad de mercurio ofrecida por el gobierno. Pero Potosí solía recibir prioridad en la distribución y las otras minas recibían los restos. En épocas de escasez, los oficiales reales en Huancavelica tendían a abastecer las necesidades potosinas antes que preocuparse de los asientos mineros pequeños.

La economía de Huancavelica se hizo más complicada alrededor de 1700. En parte, las dificultades surgieron de la crisis financiera del gobierno. Para satisfacer sus obligaciones, el Estado tomó el dinero designado para Huancavelica y lo gastó, dejando a la caja real de Huancavelica sin caudales para los «socorros, ratas y desmontes» o para ajustar las cuentas. Algunos mineros respondieron extraviando (entiéndase: ocultando o desviando ilícitamente, nota del ed.) mercurio o vendiéndolo a los aviadores. A veces los gobernadores se enriquecían por medios corruptos. Una fórmula corriente era la siguiente: el gobernador decía a los mineros que la caja real no tenía fondos para comprar el azogue o pagar los socorros, pero se ofrecía a comprar él el azogue, pagando solo cuarenta pesos por quintal. Luego, el gobernador lo vendía a la caja real al precio oficial, con una ganancia de dieciocho pesos.[15] Frecuentemente los gobernadores se dedicaban a sus propios intereses en vez de defender el bienestar económico de la minería de mercurio. Su poder político hizo posible que pudieran desfalcar con impunidad. Un resultado de la corrupción fue una deuda creciente de las «ratas y desmontes». Para conseguir la cooperación del gremio en su desfalco, los gobernadores desembolsaban los caudales de la hacienda real sin exigir que los mineros pagaran completamente los fondos anticipados. Entre 1683 y 1717 el gremio acumuló una deuda de 1 500000 pesos, la mayor parte de la cual nunca fue resarcida.[16] Irónica-

15 Mathias Lagúnez al Rey, 11 junio 1700, AGI, Lima 469.

16 Luis Ambrosio Alarcón al Rey, 25 octubre 1719, AGI, Lima 410.

mente, la intervención estatal en Huancavelica abrió la caja fuerte de la hacienda real para su saqueo por el gremio.

Después de 1700, el renacimiento de Almadén, la otra mina real grande de azogue, también complicó la economía de Huancavelica. A fines del siglo XVII, el escaso rendimiento de Almadén no pudo satisfacer la demanda de México. Pero el descubrimiento allí de nuevas minas ricas rebajó el costo de producción de mercurio a niveles muy inferiores a los de Huancavelica. El gremio peruano recibió 58 pesos por quintal (74 pesos menos el quinto real), mientras que el quintal de mercurio costaba apenas quince pesos en Almadén. Con el transporte desde España al Nuevo Mundo, el costo ascendía a treinta pesos.[17] Mientras tanto, las condiciones en Huancavelica empeoraron. Hacia el año de 1760 pocos mineros allí tuvieron ganancias debido a la baja ley de los minerales. Después de investigar los costos del gremio, el gobernador Antonio de Ulloa, el virrey y la Audiencia acordaron abolir el quinto y pagar a los mineros los 74 pesos.[18] Desde entonces la Corona no recibió ganancias directas del mercurio de Huancavelica sino solamente los impuestos de la minería de la plata refinada con azogue.

Entre 1767 y 1778 los ministros españoles trataron de fomentar la minería mexicana de plata, rebajando el precio de mercurio a los azogueros, de 82 pesos por quintal a cuarenta y un pesos.[19] No pareció posible hacer una reforma semejante en los Andes, debido al alto costo del azogue de Huancavelica. No obstante, José de Gálvez, la fuerza dinámica detrás de la rebaja del precio mexicano, tomó la decisión, como Secretario de las Indias, de hacer lo mismo en el Perú. El ministro mandó al visitador general José Antonio de Areche aumentar la producción peruana de azogue y reducir el precio, aunque significara la abolición del gremio y la explotación de la mina por una compañía o un administrador real.[20] Areche fue personalmente a Huancavelica en 1778 y concluyó que la mina era capaz de proveer al Perú con mercurio «para muchos siglos».[21] Creyó también que la reforma de Huancavelica exigía la eliminación del gremio. El 21 de agosto de 1778, Areche recibió una propuesta atractiva de uno de los mineros, Nicolás Gonzales de Saravia y Mollinedo: si se le concediera los derechos exclusivos sobre la mina,

---

17 Brown, Kendall W. «The Spanish Imperial Mercury Trade and the American Mining Expansion under the Bourbon Monarchy». En Kenneth J. Andrien y Lyman L. Johnson (eds.). *The Political Economy of Spanish America in the Age of Revolution, 1750-1850*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1994, p. 144.

18 Ulloa al Rey, núm. 20, 10 diciembre 1760, AGI, Lima 1326.

19 Brown, «Spanish Imperial Mercury Trade», p. 144.

20 Gálvez a Areche, 20 mayo 1776, AGI, Lima 1328; y Areche a Gálvez, 20 setiembre 1776, AGI, Lima 1328.

21 Areche a Gálvez, 5 agosto 1779, AGI, Lima 1328.

él produciría por lo menos seis mil quintales anuales de mercurio al precio de cuarenta y cinco pesos cada uno. Esto incluía la rebaja deseada del precio y evitaba la necesidad del gobierno de manejar la mina.[22] Durante un breve lapso, Areche fingió tener otras ofertas,[23] pero finalmente se comprometió con la propuesta de Saravia.[24] Hasta el 6 de marzo de 1779, Areche y Saravia elaboraron los detalles del nuevo asiento, y Saravia tomó posesión de la mina el 12 de julio. En el año siguiente Saravia alcanzó la meta de producción, y Areche rebajó a cincuenta y cinco pesos el precio de mercurio que pagaban los refinadores de plata.[25]

Las impetuosas iniciativas de Areche hundieron a Huancavelica en la crisis y controversia política. Un gobernador posterior de Huancavelica dijo que la disposición de la mina por Areche puso «un pigmeo delante de un gigante».[26] Saravia recurrió a explotar los estribos y puentes naturales de la mina, a fin de llenar la cuota de producción, y así puso la mina en peligro.[27] A fines de 1780 Saravia murió inesperadamente y su heredero se negó a asumir la responsabilidad por la mina.[28] Con la destrucción del gremio y la muerte de Saravia, empezó el manejo estatal de Huancavelica. Al insistir en la rebaja del precio que la Corona pagaba por el azogue de Huancavelica, Areche y Gálvez desmontaron la estructura productiva de la mina, pero solo para descubrir,cuando murió Saravia, que carecían de un plan de contingencia.[29] Con la administración real, los costos de producción

22 Areche a Gálvez, 20 febrero 1779, AGI, Lima 1083.

23 Un grupo compuesto de veinte mineros del gremio, apoyado por el gobernador, propusieron producir seis mil quintales por año al precio de veinticinco a cuarenta pesos cada uno, dependiente de la ley del mineral. Ellos también ofrecieron una fianza más grande que la de Saravia. Véase los autos con el oficio de Manuel Lanz de Casafonda a Gálvez, 4 setiembre 1784, AGI, Lima 1036. Areche rechazó la propuesta, diciendo que vino «de todos los mendigos de Huancavelica unidos para hacer desaparecer un asiento útil y seguro». Areche a Gálvez, n.° 181, 10 abril 1780, AGI, Lima 1084.

24 «Libro matriz de la real mina de azogues de Huancavelica», 1788, BNP, C3038.

25 Areche a Gálvez, 5 agosto 1779, AGI, Lima 1328; Areche a Gálvez, núm. 140, 20 setiembre 1779, AGI, Lima 1083. Esto también dio a la Corona un lucro de diez pesos por quintal, aunque el gobierno anteriormente había prometido que vendería el mercurio a costo. El precio nuevo de Areche muestra que la reforma también fue motivada por un deseo de cobrar caudales adicionales para la Corona, aunque eso sacrificara los intereses de la minería.

26 Lázaro de Rivera a Esteban de Varea, 12 octubre 1811, n.° 4, AGI, Lima 1342.

27 Márquez de la Plata a Gálvez, n.° 72, 20 mayo 1786, AGI, Lima 1329.

28 Areche a Gálvez, 25 junio 1782, cuaderno 7, AGI, Lima 1088.

29 La decisión de Areche tuvo cinco suposiciones: 1) que el gremio perjudicaba los intereses del rey; 2) que sería difícil hallar una persona privada con recursos suficientes; 3) que la administración real conservaría mejor la mina; 4) si el mineral no contuviera por lo menos 0,97 por ciento de mercurio, no se debería explotar, porque los costos serían excesivos; y 5) la explotación dirigida por un ingeniero sería más cara porque se gastaría más por la manutención. Areche a Gálvez, núm. 452, 25 junio 1782, fol. 14-16, AGI, Lima 1088.

se remontaron hasta los 145 pesos en 1782. El 25 de setiembre de 1786 hundióse la parte superior de la mina, debido en gran parte al descuido del Intendente Fernando Márquez de la Plata y su teniente, Francisco Marroquín. Las labores más profundas de la mina todavía quedaron accesibles, pero el intendente nuevo cerró la mina mientras se esperaba una decisión del gobierno sobre la manera de restaurarla.

Aunque el Perú necesitó el azogue de Huancavelica, especialmente cuando las guerras contra Gran Bretaña impidieron la llegada de mercurio de Almadén, los burócratas no pudieron cobrar ánimo para resolver el problema. Esto condujo a un cambio sorprendente. En 1793 el Intendente permitió que intereses privados explotaran cualquier yacimiento de cinabrio fuera de la mina real. También hizo disponibles los hornos de fundición para la destilación de azogue, solo exigiendo que se vendiera todo el mercurio a la hacienda real, que continuó dictando el precio, que solía ser de 85 pesos el quintal. El pallaqueo solía producir por lo menos dos o tres mil quintales anuales, alcanzando un máximo de 5725 en 1795.[30]

Madrid no hizo nada respecto a Huancavelica hasta 1802, cuando el ministro de Gracia y Justicia, Miguel Cayetano Soler, mandó cesar toda la producción en Huancavelica. Ingenuamente este confió en que Almadén podía destilar treinta mil quintales anuales al precio de quince pesos cada uno. De modo que no quiso mantener la mina de Huancavelica o pagar a los pallaqueros 85 pesos por quintal.[31] El ministro creyó equivocadamente que el Perú podría almacenar de Almadén el azogue suficiente para ocho o diez años, protegiendo así a los refinadores de cualquier interrupción del tráfico atlántico.[32] Soler nunca pareció preocuparse con la cuestión de cómo podría realizar esta hazaña cuando México solo consumía casi todo el mercurio que Almadén producía. Tuvo también otro motivo más cínico: quería eliminar todo el sentimiento de los peruanos por la independencia al hacerlos completamente dependientes del azogue español.[33] Los intendentes nunca cumplieron con el plan de Soler, aunque Juan

---

30 Libros Mayores de la Real Caja de Huancavelica, 1793-1805, AGI, Lima 1323 A-B; Fisher, John. *Government and Society in Colonial Peru: The Intendant System: 1784-1814*. Londres: The Atholone Press University, 1970, p. 257 y de Mendiburu, Manuel. *Diccionario histórico-biográfico del Perú*, 2a ed. 11 vols. Lima, 1931-1935, vol. VI, pp. 454-456.

31 Soler al Virrey del Perú, 18 octubre 1802, AGI, Lima 1357; y Soler a Juan María Gálvez, 28 noviembre 1800, AGI, Lima 1334.

32 Vives a Soler, 18 enero 1808, n.° 5, AGI, Lima 778.

33 El intendente de Huancavelica, Juan Vives y Echevarría, hace referencia a una orden secreta, del 28 de noviembre de 1800, que Soler le dio el 9 enero de 1806, que hizo explícitos los motivos escondidos de Madrid.

Vives hizo lo posible para impedir la producción entre 1807 y 1809.[34] Prevalecieron los intereses locales y continuó el pallaqueo. Mientras tanto, no ocurrió ninguna reforma significativa de la situación en Huancavelica. En 1808 Napoleón invadió España, los franceses ocuparon Almadén y los azogueros americanos se hallaron en aprietos.

El Consejo de Regencia tomó medidas desesperadas para proveer de mercurio a las colonias. Mandaron abrir nuevamente la mina de Huancavelica, explotar otros yacimientos de cinabrio de la región y establecer un fondo estatal para comprar azogue y financiar a los pallaqueros.[35] Enseguida, el 26 de enero de 1811, las Cortes abolieron el estanco real de mercurio, removiendo por completo al gobierno del comercio de azogue.[36] Mientras que el Tribunal de Minería del Perú debía hacer lo posible para fomentar el descubrimiento de minas nuevas de mercurio, las Cortes no hicieron propuestas precisas de cómo se podría financiar el trabajo en Huancavelica. Hasta 1814 la producción casi cesó: desesperados por caudales que permitieran combatir las rebeliones que por fin culminaron en la independencia, la hacienda real no tuvo fondos para comprar mercurio a los pallaqueros indígenas.

Por lo tanto, durante el período colonial tardío, la intervención estatal se intensificó en la producción y venta del mercurio, con resultados inciertos y en general infelices. Durante los catorce años en que la Corona explotó la mina de Huancavelica, esta produjo casi 29 000 quintales, al precio medio de 112 pesos, dejando el gobierno con una pérdida de 1 120 000 pesos.[37] Después de 1793 la mina principal estuvo cerrada, a la espera de un remedio para el hundimiento de años atrás, que nunca llegó. A pesar de la apatía del gobierno y a veces su oposición, los pallaqueros respondieron a la demanda por mercurio y consiguieron destilar más o menos tres mil quintales al año.

---

34 Bernardo Fernández de Quevedo, Gregorio Delgado y Joseph de Pedregal y Mollinedo al Rey, 30 mayo 1808, AGI, Lima 1349; y Fisher. *Government and Society*, pp. 144-145.

35 Consejo de Regencia al Virrey del Perú, 26 diciembre 1810, AGI, Lima 1335; y Antonio Ranz Romatrillos al gobernador de Huancavelica, 24 febrero 1812, Lilly Library (Bloomington), Perú MSS.

36 Decreto de las Cortes, 26 enero 1811, AGI, Lima 1351.

37 Lázaro de Rivera a Felipe Vallejo, 23 marzo 1816, AGI, Lima 1358.

Consecuencias económicas de la intervención estatal en la minería

En Huancavelica el gobierno trató primero de regular estrechamente la minería y acabó administrándola directamente, con el fin de fomentar la producción de plata y enriquecer al Estado. Hemos visto algunas de las implicaciones de la intervención estatal para la minería de azogue, pero debemos también considerar el significado más amplio del control y la regulación estatal.

Ningún sector de la economía colonial recibió tan prolongada atención de los ministros borbónicos y tratamiento tan favorable como la industria minera. Sin embargo, no hay acuerdo entre los historiadores sobre las consecuencias económicas de esta política. Desde el punto de vista mexicano, el historiador John Coatsworth afirma que la minería era «una industria enferma, sostenida por falsos incentivos públicos».[38] Otro investigador, Richard Garner, dice, sin embargo, que aun en México el capital «se formó originalmente en el sector minero» y posteriormente penetraba a los otros sectores económicos.[39] John Fisher, el principal estudioso de la minería peruana del siglo XVIII, sostiene que la producción de plata fomentaba a su vez la economía general.[40] El resultado de tal intervención estatal condujo a una Edad de Plata. En México, donde la producción de plata nunca había superado los 60 000 000 pesos en cualquier década anterior a 1700, subió vigorosamente durante el siglo XVIII y alcanzó los 201 000000 pesos entre 1801-1810. El Perú obtuvo su mayor producción, de 87 000 000 pesos, entre 1791-1800, después de un aumento más modesto.[41] (Se ve la producción mexicana y andina de plata en la figura 3).

El aumento en la producción de plata tuvo muchas implicancias para la economía andina. Fue inevitable que influyera en el movimiento de los precios. La plata fue el medio de cambio en la economía colonial y también un producto comercial. Como tal, su valor fluctuó con relación a otras mercancías. La oferta de plata relativa a su demanda como moneda, influyó en los precios de los otros productos. Por ejemplo, supongamos que para el vino la oferta y la demanda fueran estables. Aunque el valor real del vino no cambiara, su precio podría cam-

---

38 «The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century». En Nils Jacobsen, y Hans Jürgen Puhle, Nils (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlin, 1986, p. 43.

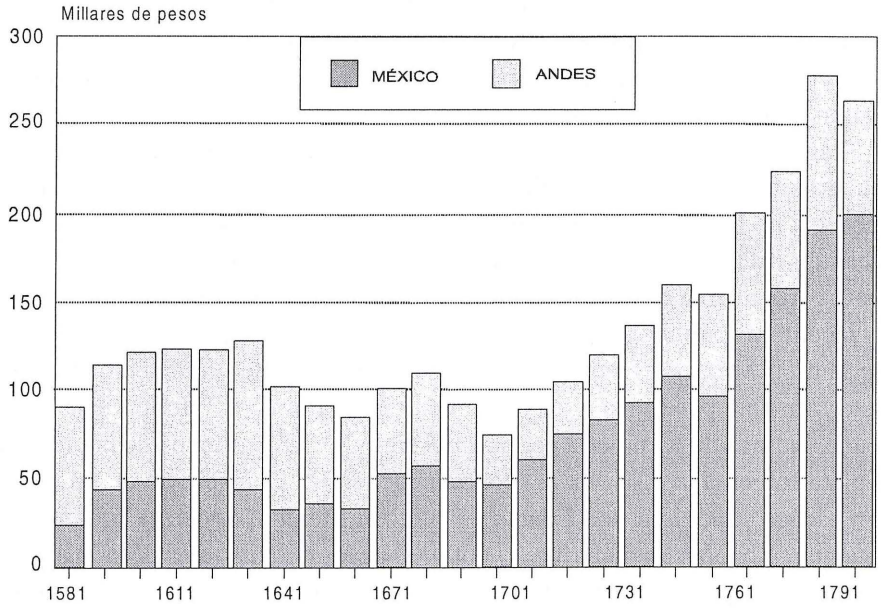
39 «Long-Term Silver Trends in Spanish America: A Comparative Analysis of Peru and Mexico». *American Historical Review*, vol. 93,4 octubre de 1988, p.935.

40 «Mining and the Peruvian Economy in the Late Colonial Period». En Jacobsen y Puhle (eds.). *Economies of Mexico and Peru.* pp. 46-59.

41 TePaske, John J. «Bullion Production in Mexico and Peru, 1581-1810». Trabajo inédito, 1987, p.32.

FIGURA 3

PRODUCCIÓN DE PLATA EN HISPANO-AMÉRICA, 1581-1810



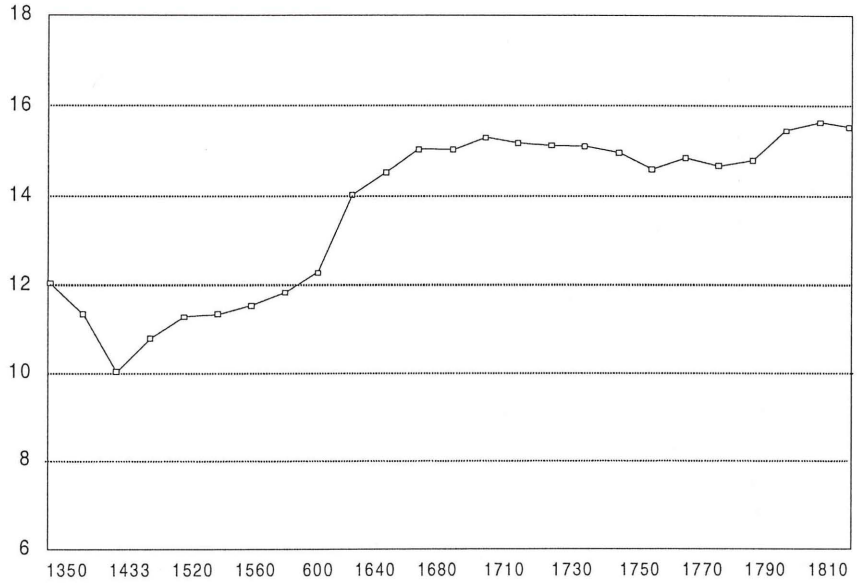
Fuente: John J. TePaske, «Bullion Production in Mexico and Peru, 1581-1810» (trabajo inédito)

biar si la plata llegaba a ser más abundante o más escasa. Además el mundo andino tuvo un sistema monetario bimetálico, de la plata y el oro. En vista del auge de la plata durante el siglo XVIII, principalmente en México pero también en los Andes, el valor de la plata podría haber caído con relación al oro con excepción de la época de alza brasileña del oro (figura 4). En consecuencia, no debemos olvidar que al fomentar la industria minera, el gobierno también afectó los precios de las otras mercancías.[42]

[42] Es claro, sin embargo, que la historia de los precios coloniales es muy complicada y una tierra casi incógnita. Los cambios en la producción minera influenciaron los precios de otros productos, pero muchos otros factores también tuvieron un impacto. Por ejemplo, si la producción de plata aumentara y la oferta de vino permaneciera constante, se supondría que el vino costaría más porque la plata tendría menos valor. Pero ni la oferta ni la demanda suelen permanecer constantes, y hemos de tomar en cuenta también otros factores, como los impuestos fiscales, la competencia de otra bebidas y otros productos y cambios demográficos. Para algunos estudios sobre los precios coloniales, véase JOHNSON, Lyman L. y TANDETER, Enrique. *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America.* Albuquerque, 1990.

FIGURA 4

VALOR DE LA PLATA RELATIVA AL ORO, 1350 A 1820
En onzas de plata por onza de oro



Fuente: Manuel Moreyra Paz Soldán. *La moneda colonial en el Perú*

Es claro que el estanco de mercurio contribuyó a la producción de una riqueza impresionante para el imperio español y de capital para la economía colonial. Los metales preciosos crearon oportunidades económicas para la agricultura y la industria.[43] Las minas prósperas fueron mercados consumidores para las mercancías de otros sectores y regiones económicos. Potosí, Cerro de Pasco y hasta Huancavelica atrajeron cantidades importantes de alimentos y otros productos.[44] La expansión comercial después de la proclamación del co-

[43] La prosperidad de la vinicultura arequipeña, por ejemplo, dependía de la producción de plata en el Altiplano. BROWN, Kendall. *Bourbons and Brandy: Imperial Reform in Eighteenth-Century Arequipa*. Albuquerque, 1986, pp. 87-88.

[44] Para un estudio de la ciudad de Huancavelica como mercado regional, véase CONTRERAS, Carlos. *La ciudad del mercurio: Huancavelica, 1570-1700*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1982. Para Potosí y Cerro de Pasco: TANDETER, Enrique y *et al. The Market of Potosí at the End of the Eighteenth Century*. Londres: University of London, Institute of Latin American Studies, 1987; y CHOCANO, Magdalena. *Comercio en Cerro de Pasco a fines de la época colonial*. Lima: Universi-

mercio libre en 1778, ocurrió en parte debido a la vitalidad nueva de la minería andina, cuya plata permitió que se comprara los productos europeos y asiáticos importados.[45]

En el Perú, sin embargo, poco del capital obtenido de la minería parece haber sido invertido en actividades para desarrollar la economía. Al contrario, el sistema colonial tendía a drenar la plata y el capital fuera de los Andes. Los comerciantes y la burocracia estatal enviaron grandes cantidades de plata de las minas a las capitales coloniales y del Nuevo Mundo a Europa y más allá. En parte el proceso fue coercitivo, a través de los impuestos imperiales. Pero las fuerzas del mercado también facilitaron el flujo hacia afuera. La abundancia de plata la hizo barata en Hispanoamérica. Tuvo un valor bajo en Potosí o Lima, con relación a Madrid o el Oriente. Los trabajadores de minas ganaron salarios más altos que la mano de obra agrícola o artesanal, y hasta los mitayos de Huancavelica recibieron más plata que los trabajadores en Almadén.[46]

Esto resultó en parte de la oferta más abundante de mano de obra en Almadén y del distinto costo de vida en los dos centros mineros de mercurio, pero también reflejó la abundancia de plata en los Andes en comparación con España. En consecuencia, el comercio llevó la plata peruana a lugares donde ella tuvo más valor.

En cambio, el Perú recibió bienes de consumo. Los peruanos los podían haber producido. Viajeros españoles tempranos aludieron a la autosuficiencia de los Andes,[47] pero la minería de plata, fomentada por el gobierno, debilitó esa autosuficiencia. Fue el fenómeno llamado la «enfermedad holandesa en que el éxito brillante en una actividad (la plata) levanta los salarios al punto donde llegan a sofocar al resto de la economía».[48] La exportación de recursos naturales (en este caso la plata) tuvo un efecto adverso en otros sectores del mercado que hubieron de competir con las importaciones. Porque el rendimiento creciente de la plata aumentó la capacidad peruana de importar; las mercancías europeas y orientales inundaron el mercado andino, diminuyendo la demanda por sus contrapartes producidas en el Perú. Con el

dad Nacional Mayor de San Marcos, Dirección Universitaria de Proyección Social, Seminario de Historia Rural Andina, 1982.

45 Fisher, John R. *The Economic Aspects of Spanish Imperialism in America, 1492-1810.* Liverpool: Liverpool University Press, 1997, pp. 170-183.

46 Dobado González, Rafael. «Salarios y condiciones de trabajo en las minas de Almadén, 1758-1839». En Tedde, Pedro (ed.). *La economía española al final del Antiguo Régimen, II*: Manufacturas. Madrid, 1982, p. 354.

47 Andrien, Kenneth J. *Crisis and Decline: The Viceroyalty of Peru in the Seventeenth Century.* Albuquerque: University of New Mexico Press, 1985, p. 18.

48 Kindleberger, Charles P. *Spenders and Hoarders: The World Distribution of Spanish American Silver, 1550-1750.* Singapore: Institute of Southeast Asian Studies, 1989, p. 27.

auge minero y la liberalización y la expansión del comercio transatlántico durante el siglo XVIII, los tejidos foráneos, por ejemplo, saturaron los Andes, abatiendo la demanda para paños de Quito.[49] Al mismo tiempo, el costo de producir las mercancías de consumo para las cuales no había competencia con el exterior, tendía a ser mayor en las colonias (debido al valor declinante de la plata). La agricultura, por ejemplo, tenía que competir con la minería por el capital.[50]

¿Cuáles fueron, entonces, las consecuencias económicas de la minería de azogue y plata para el Perú colonial? Aunque las minas rindieron tesoros grandes, no produjeron las condiciones para un crecimiento autosostenible en los otros sectores de la economía. La plata ondeaba por la economía, estimulando algunos aspectos del comercio y de la agricultura, pero ello perpetuó su dependencia económica de la minería. En su estudio de México del siglo XVIII, el historiador Richard L. Garner concluye que a pesar del gran auge de la plata, la minería no provocó cambios estructurales en la economía: «no condujo a muchos otros cambios económicos fundamentales. La minería y los campamentos mineros llegaron a ser en gran parte más altamente especializados en la empresa de extraer y beneficiar los metales y no ampliaron en ninguna manera significativa la economía colonial».[51] La minería absorbió muchos de los fondos andinos de inversión, capitales por lo tanto no disponibles para otros fines. Con relación al impacto social del control y regulación estatal de la minería, nuestra imagen duradera es la del abuso y la opresión de la mita.

Referencia bibliográfica

Andrien, Kenneth J. *The Kingdom of Quito, 1690-1830.* Cambridge: CUP, 1995.

Bakewell, Peter. *Miners of the Red Mountain: Indian Labor in Potosí, 1545-1650.* Albuquerque: University of New Mexico Press, 1984.

Brown, Kendall W. *Bourbon and Brandy: Imperial Reform in Eighteenth-Century Arequipa.* Alburquerque: 1986.

---

49 Kenneth J. Andrien analiza los problemas de la industria textil quiteña, en *The Kingdom of Quito, 1690-1830.* Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

50 En el caso brasileño, el sector agrícola tuvo gran dificultad en competir con las minas de oro por la mano de obra. El precio de los esclavos subió mucho debido al auge de la minería del oro, y perjudicó las ganancias de los productores de azúcar. Schwartz, Stuart B. «Free Labor in a Slave Economy: the Lavradores de Cana of Colonial Bahia». En Alden, Dauril (ed.), *Colonial Roots of Modern Brazil.* Berkeley: University of California Press, 1973, pp. 194, 196.

51 Garner, Richard L. *Economic Growth and Change in Bourbon Mexico.* Gainesville: University of Florida Press, 1993, p. 140.

———«La crisis financiera peruana al comienzo del siglo XVIII, la minería de plata y la mina de azogues de Huancavelica». En *Revista de Indias* 48 (Sevilla), 1988.

———«The Spanish Imperial Mercury Trade and the American Mining Expansion under the Bourbon Monarchy». En Kenneth Andrien y Lyman Johnson (eds.). *The Political Economy of Spanish American in the Age of Revolution, 1750-1840.* Albuquerque: 1994.

CHOCANO, Magdalena. *Comercio en Cerro de Pasco a fines de la época colonial.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Seminario de Historia Rural Andina, 1982.

COATSWORTH, John. «The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century». En Nils Jacobsen y Hans-Jürgen Puhle (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlín, 1986.

CONTRERAS, Carlos. *La ciudad del mercurio. Huancavelica 1570-1700.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1982.

DOBADO, Rafael. «Salarios y condiciones de trabajo en las minas de Almadén, 1758-1839». En Pedro Tedde (ed.). *La economía española al final del Antiguo Régimen, II: Manufactura.* Madrid, 1982.

FISHER, John. *Government and Society in Colonial Peru: The Indendant System, 1784-1814.* Londres: The Atholone Press University, 1970.

———«Mining and the Peruvian Economy in the Late Colonial Period». En Nils Jacobsen y Hans-J. Puhle (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period.* Berlín, 1986.

———*The Economic Aspects of Spanish Imperialism in America, 1492-1810.* Liverpool: University Press, 1997.

FUENTES, Manuel Atanasio (ed.). *Memorias de los virreyes que han gobernado el Perú durante el tiempo del coloniaje español.* 6 vols. Lima: F. Bailly, 1859.

GARNER, Richard. «Long-Term Silver Trends in Spanish America: A Comparative Analysis of Peru and Mexico». En *American Historical Review* 93/4, 1988.

———*Economic Growth and Change in Bourbon Mexico.* Gainesville: University of Florida Press, 1993.

JOHNSON, Lyman y TANDETER, Enrique (eds.). *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America.* Albuquerque, 1990.

LATASA VASALLO, Pilar. *Administración virreinal en el Perú: gobierno del marqués de Montesclaros (1607-1615)*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces, 1997.

LOHMANN, Guillermo. *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1949.

MENDIBURU, Manuel de. *Diccionario histórico-biográfico del Perú*. 11 vols. (2da. ed.). Lima, 1931-1935.

MOREYRA PAZ SOLDÁN, Manuel. *La moneda colonial en el Perú*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú, 1980.

SCHWARTZ, Stuart B. «Free Labor in a Slave Economy: the *Lavradores de Cana* of Colonial Bahia». En Dauril Alden (ed.). *Colonial Roots of Modern Brazil*. Berkeley: University of California Press, 1973.

SOLÓRZANO Y PEREYRA, Juan. *Política indiana*. Madrid, 1648.

TANDETER, Enrique, *et al*. *The Market of Potosí at the End of the Eighteenth Century*. Londres: University of London, Institute of Latinoamerican Studies, 1987.

TEPASKE, John. «Bullion Production in Mexico and Peru, 1581-1810». Manus. Inédito, 1987.

TEPASKE, John y KLEIN, Herbert S. *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America*. 3 vols. Durham, 1982.

WHITAKER, Arthur P. *The Huancavelica Mercury Mine: a Contribution to the History of the Bourbon Renaissance in the Spanish Empire*. Cambridge: Harvard University Press, 1941.

Estado y Minería en el Perú borbónico

John R. Fisher

Introducción

Sigue siendo necesario, cuando uno escribe una ponencia sobre la minería peruana en el período borbónico —y lo mismo puede decirse de otras regiones americanas, otros períodos, y también de otros sectores de la economía— empezar con algunas palabras de advertencia, recordándonos que las cifras disponibles sobre la producción deben considerarse, en el mejor de los casos, como una guía cruda de la realidad, una expresión mínima de la actividad productiva en un sector clave de la economía para el cual los niveles altos de impuestos —aun después de 1736 cuando se implementó una cédula del año anterior que rebajó el quinto tradicional a un 10%— ofrecían un incentivo fuerte en favor del contrabando. Con este pensamiento en la mente, a continuación ofreceremos:

1. Bajo el título «la herencia habsburga» un breve resumen del estado de la minería peruana al final del siglo XVII/ principios del siglo XVIII.
2. Un resumen un poquito más extendido, pero todavia breve, de la producción minera, no solamente de la plata sino tambien del azogue, en el período borbónico.
3. Un análisis de la política —más bien las políticas— del Estado colonial hacia la minería bajo los Borbones, especialmente, pero no exclusivamente, en el período posterior a la transferencia de las provincias del Alto Perú al nuevo virreinato del Río de la Plata en 1776.

La herencia habsburga

La cuestión de cómo interpretar los objetivos y los logros de España con respecto a América en el siglo XVIII sigue preocupando a los historiadores. ¿Fue un período de constante progreso y prosperidad, como insistían en pensar los ministros de Carlos III y los historiadores de fines del siglo XVIII y del XIX, en el que la aplicación de un racional programa de reformas despertó a España de su sueño del siglo XVII, permitiéndole a continuación «redescubrir» América y transformarla en la fuerza material y espiritual que remataría la regeneración de la metrópoli? O bien, como sugiere la historiografía más crítica de fines del siglo XX ¿se trata de un período en el que España tanteó con estructuras imperiales, iniciando reformas de una manera lenta, vacilante e incierta, y consiguiendo solamente elevar a sus posesiones americanas a los niveles de madurez y aplomo necesarios para su transición a la independencia a comienzos del siglo XIX?

Aún, la historiografía más positiva del supuesto reformismo borbónico presta poca importancia a América durante el reinado del primer representante de la nueva dinastía, Felipe V (1700-1746), nieto de Luis XIV de Francia y de la hija de Felipe IV de España, María Teresa, quien subió al trono español en el año aparentemente simbólico de 1700, al morir sin hijos el último rey habsburgo Carlos II. Por ejemplo, aunque Guillermo Céspedes emplea la palabra «reconstrucción» para describir la política imperial seguida en el período entre el término de la Guerra de la Sucesión Española en 1713 y la inauguración de un programa más coherente de reformas imperiales en el reinado del Fernando VI (1746-1759), concluye describiendo la política de España hacia América antes de mediados del siglo XVIII como «por completo tradicional y continuista»;[1] un juicio compartido por, entre otros, Carlos Daniel Valcárcel, quien contrasta el «absolutismo tradicional» del primer rey borbón (y sus ministros) con el «absolutismo renovado» de sus sucesores.[2] Para el virreinato del Perú, la administración habsburga continuaba literalmente hasta 1705, cuando murió el último virrey habsburgo, el Conde de la Monclova, un administrador relativamente competente pero conservador y fraudulento, quien había sido transferido a Lima en 1689 después de un período como virrey en México. Durante los diecinueve años corridos entre la muerte de Monclova y la llegada a Lima en mayo de 1724 del primer virrey fuerte del siglo XVIII, el Marqués de Castelfuerte (1724-1736), el Perú tuvo no menos de ocho

1 Céspedes del Castillo, G. «América Hispánica (1492-1898)». En Tuñón de Lara, M. (ed.). *Historia de España*. Vol. 6, Barcelona, 1983, p. 114. Citada en A.J. Pearce, «Early Bourbon Government in the Viceroyalty of Peru, 1700-1759», Ph.D. thesis. Liverpool, 1998, pp. 3-4.

2 Valcárcel, C.D. «Perú borbónico y emancipación», *Revista de Historia de América*, 50, 1960, p. 318. Citado en Pearce, ob. cit. p. 3.

administraciones distintas, incluyendo tres interinas ejercitadas por clérigos, y tres más en manos de la Audiencia de Lima. Además, los únicos dos virreyes que llegaron desde España en este período —el Marqués de Castelldosríus (1707-1710) y el Príncipe de Santa Buono (1716-1720)— prestaron más atención a cuestiones comerciales (y en el caso del primero a las posibilidades de enriquecerse personalmente del contrabando francés) que a la administración interna del virreinato.[3]

En este contexto no nos debe sorprender que la decadencia de la industria minera en el Perú, evidente ya desde mediados del siglo XVII, continuaba, y la producción registrada de plata bajó a un nivel desconocido desde la década de los años 1570, antes de la introducción en el Perú del sistema de amalgamación con el azogue. En Potosí, que había sufrido un fuerte bajón durante las dos últimas décadas del siglo XVII —desde un promedio de un poco más que tres millones de pesos al año a dos millones— el declive llegó a puntos aún más bajos precisamente en las primeras décadas del siglo XVIII, como demuestra el gráfico 1.[4] Un trabajo muy reciente de Herbert Klein confirma este cuadro negro (véase el gráfico 2).[5] Hasta cierto punto, la crisis era provocada por la falta de azogue para refinar los metales: la producción en Huancavelica del indispensable agente amalgamador bajó desde unos 5 000 quintales al año a mediados del siglo XVII a un promedio de un poco más de 3 000 en las dos primeras décadas del siglo XVIII, mientras aumentaban los gastos de producción y también al hacerse problemático el abastecimiento de mano de obra, debido a factores demográficos y migratorios en las provincias que tenían la obligación de suministrar los mitayos a Potosí.[6] Naturalmente, la crisis dañaba no solamente los intereses privados —de los mineros, los comerciantes, y los productores de todo tipo, debido a la importancia de los centros mineros como núcleos de consumo tanto para las importaciones como para las industrias y la agricultura regionales— sino también los del Estado, que tenía que sufrir, en un período donde los gastos de la defensa fueron altos, una caída gradual en el rendimiento de los impuestos sobre la producción de la plata. En Potosí estos impuestos rindieron 1 000 000 pesos por última vez en 1 649 800 000

---

3 Los detalles de las administraciones distintas se encuentran en VARGAS UGARTE, R., *Historia general del Perú*. Vol. 4, Lima, 1966.

4 Reproducido de TANDETER, E., *Coercion and Market: Silver Mining in Colonial Potosí, 1692-1826*. Albuquerque, 1993, p. 2.

5 Reproducido de KLEIN, H.S., *The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809*. Albuquerque, 1998, p. 57.

6 En el período 1701-1759 como un todo, la producción registrada de azogue en Huancavelica llegó a 244 000 quintales, un promedio anual de 3 996 (Pearce, ob.cit. p. 142). La producción en el período posterior (1760-1812) —un promedio anual de 3 937 quintales— se indica en el gráfico 3, reproducido FISHER, J., *Minas y mineros en el Perú colonial, 1776-1824*. Lima, 1977, p. 161.

pesos en 1659, 624 000 en 1660, y 622 000 en 1679. Se notó cierto aumento en los años 80 del siglo XVII, pero en sus momentos finales, la cifra había bajado a solo 434 000 pesos, y siguió observándose un constante descenso hasta 1736 cuando, como ya hemos notado, con objeto de buscar la forma de reanimar a la industria minera, la Corona redujo el quinto a un diezmo. En 1737, el producto de este impuesto fue de solo 183 000 pesos, aunque, como consecuencia de un mejoramiento de los controles de la administración, junto con un auténtico crecimiento económico, se produjo un aumento de ingresos fiscales cuyo punto más alto fue de 400 000 pesos para 1780.[7]

Las cifras disponibles para la producción de la plata en los otros centros mineros del virreinato del Perú durante la primera mitad del siglo XVIII son imprecisas y, en muchos casos indirectas, especialmente porque se basan en el análisis de donde la plata se registraba —i.e. en qué caja real— más bien de donde se producía. Sin embargo, hay clara evidencia de un descenso muy fuerte durante la segunda década del siglo XVIII, seguida por una estabilización entre 1720 y 1760, y de un aumento en el último tercio del siglo, gradual hasta 1780, y muy rápido a partir de entonces.

La producción minera en el período borbónico

En términos generales, la industria minera de la América española como un todo, incluyendo el virreinato de Nueva España, había estabilizado su producción registrada para fines del siglo XVII a un nivel que se calcula en 8 300 000 pesos al año, de los que 3 900 000 se producían en Nueva España y la mayor parte del resto en Perú, sobre todo en el Alto Perú, donde naturalmente Potosí seguía siendo el yacimiento principal. Como indica el gráfico 4, en Nueva España la producción creció rápidamente en las primeras décadas del siglo XVIII, llegando a un promedio de 10 200 000 pesos al año en los años veinte, antes de volver a subir a 13 000 000 de pesos al año en los años cincuenta del mismo siglo; una ligera caída en los años sesenta (cuyo promedio de producción era de 11 900 000 pesos) dio marcha atrás en los setenta, cuando la producción aumentó a 17 200 000 pesos al año.[8] A partir de entonces, continuó la espectacular expansión, hasta que la producción, en los años ochenta, llegó a 19 400 000 pesos al año, y a 23 100 000 en los años noventa, nivel que se mantuvo a lo largo de la primera década del siglo XIX (22 700 000 pesos al año), cuando el comienzo de la rebelión de 1810

7 Véase, Fisher, J.R. *Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia.* Madrid, 1992, p. 126.

8 El gráfico 4 se ha reproducido de Klein, ob.cit., p. 14.

GRÁFICO 1

PRODUCCIÓN EN POTOSÍ, 1581-1810

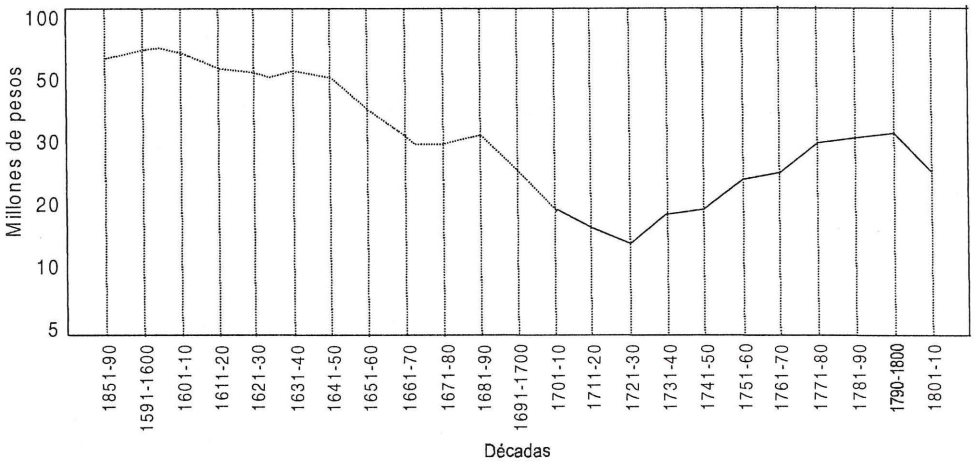


GRÁFICO 2

PRODUCCIÓN DE PLATA EN POTOSÍ, 1580-1820

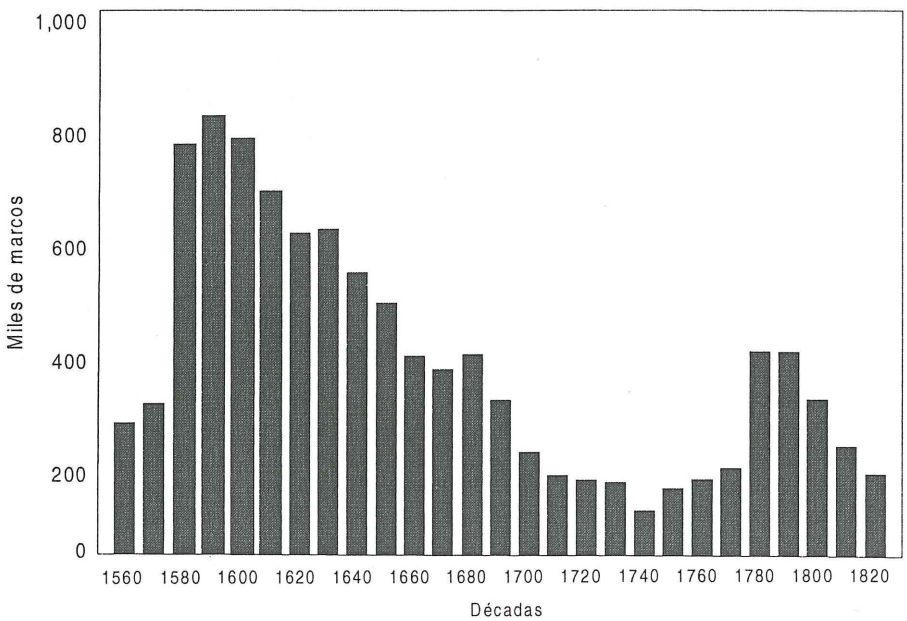


GRÁFICO 3

PRODUCCIÓN DE AZOGUE EN HUANCAVELICA. 1760-1812

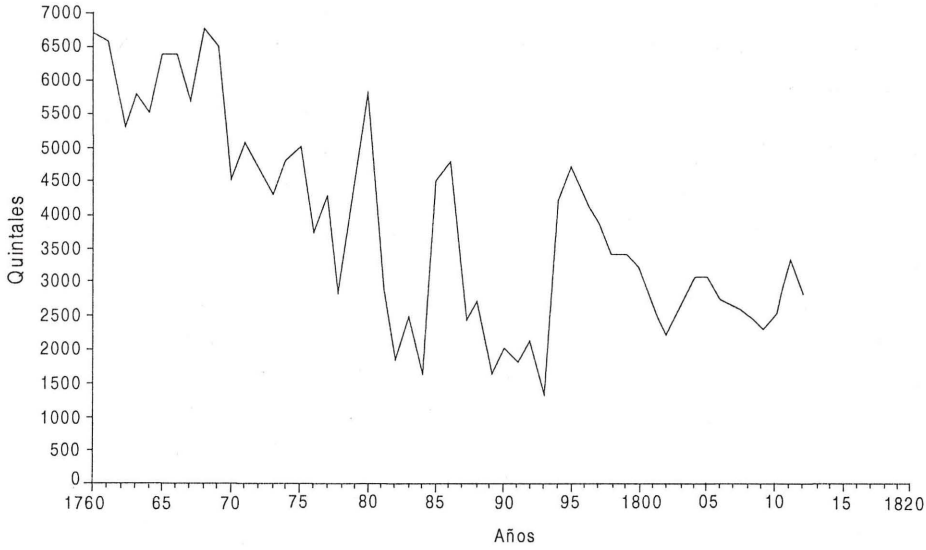
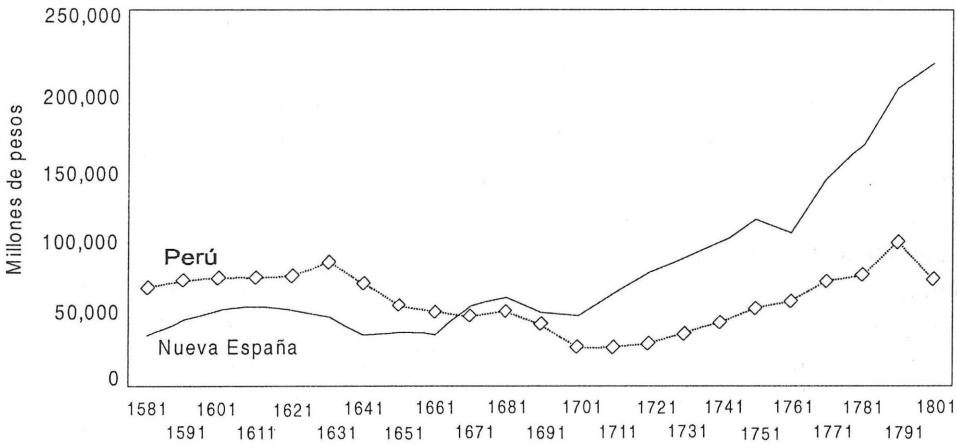


GRÁFICO 4

PRODUCCIÓN DE PLATA EN EL PERÚ Y NUEVA ESPAÑA, 1581-1810



provocó un fuerte bajón hasta un promedio de solo 9 400 000 pesos al año (la cifra más baja de que se tiene constancia desde 1715-1719) entre 1810 y 1814. En el año cúspide de 1804, la producción llegó en Nueva España a su punto más alto —27 000 000 pesos (dos tercios del total de la producción americana)— y para esta fecha ya el centro minero mexicano de Guanajuato (que, ciertamente, era el más importante), producía por sí solo casi tanta plata como los virreinatos del Perú y del Río de la Plata juntos.

En la América meridional, el comportamiento de la industria minera en el siglo XVIII fue menos espectacular, pero, aun así, seguía firmemente encauzado en el sentido de un importante aumento de producción. El total de la producción peruana, incluido el Alto Perú, había bajado, de un promedio de 6 400 000 pesos al año a mediados del siglo XVII, hasta 4 300 000 pesos en 1700, sobre todo a causa de dificultades técnicas y laborales en Potosí, que producía, más o menos, el 50% del total. Esta decadencia continuó a lo largo de los años veinte del siglo XVII (mientras la producción de Nueva España aumentaba el doble en el mismo período), hasta llegar a un promedio aproximado de 3 500 000 pesos al año, para iniciar a continuación un constante aumento de producción hasta un punto máximo de 10 000 000 pesos anuales a finales del siglo. En este último período, la producción de Potosí ya había vuelto al nivel de los años cincuenta del siglo XVII un promedio de unos 3 000 000 pesos al año, pero este yacimiento legendario empezaba a correr peligro de perder su categoría de productor número uno de plata de Sudamérica, pues el de Cerro de Pasco, estimulado por inversiones particulares y por el tribunal de minería, estaba llegando en los años noventa del siglo XVIII a niveles de producción sin precedentes, y siguió manteniéndolos muy altos en la primera década del siglo XIX, hasta llegar a un máximo de 2 700 000 pesos en 1804 (ligeramente superior a la producción de Potosí en el mismo año).

La producción total de metales preciosos creció, por lo tanto, al cuádruple en Hispanoamérica en el transcurso del siglo XVIII, llegando con Nueva España a un aumento general de casi el 600%, y en el Perú (incluyendo el Alto Perú) con un aumento, más modesto, pero importante, del 250%. El grueso de la producción de fines del siglo XVIII —más de 20 000 000 pesos al año, o sea, un 72% del total— continuó siendo enviado a España, mientras el resto se consumía en el sistema económico americano.[9] Determinar la importancia y significado precisos de estas tendencias para la historia económica de España y América en el siglo XVIII se ha convertido en una tarea algo polémica, en vista de la repetida observación de ciertos historiadores —en particular, Richard L. Garner y John H. Coatsworth— de que el período más notable de crecimiento de la producción minera en Nueva

9 Véase Fisher, *Relaciones económicas*, pp. 204-205.

España no tuvo lugar a fines del siglo XVIII, sino en el primer cuarto de este siglo, cuando la producción creció a un ritmo medio del 3,2% al año. Aunque Coatsworth reconoce que el ritmo de aumento en el período 1785-1795 fue ligeramente más alto (un 3,3%), añade que el *boom* del siglo XVIII debiera ser examinado en términos de una serie de saltos espasmódicos hacia adelante en 1700-1724 y en los años cuarenta, setenta y noventa, y de aumentos mucho menores (y en los años treinta incluso un pequeño bajón) en los períodos intermedios. Aduce, además, que, incluso esta expansión, relativamente moderada, se consiguió solo: «agotando el tesoro público y distrayendo recursos de otros sectores [...] los insurgentes [...] se limitaron a acelerar la crisis fiscal que habría acabado de todas formas con los subsidios públicos y producido el derrumbamiento de la industria en poco tiempo».[10]

La situación en el Perú es menos compleja, en parte porque se dispone de menos datos detallados sobre niveles de producción en centros específicos, al menos para la primera mitad del siglo XVIII, y en parte también porque, una vez comenzado el restablecimiento en los años veinte del siglo XVIII, siguió de manera bastante constante hasta las últimás décadas, cuando, como demuestra claramente el gráfico 5, dio un fuerte salto hacia adelante en el Bajo Perú.[11] El aumento de producción en el Bajo Perú —o sea, el virreinato de Perú sin el Alto Perú, como consecuencia de la incorporación del Alto Perú al nuevo virreinato de Río de la Plata— es especialmente interesante, pues la súbita pérdida de Potosí en 1776 dejó al viejo virreinato sin el 41% de su producción registrada de plata. Si se tiene en cuenta la producción de otros centros altoperuanos —sobre todo Oruro, Carangas y Chucuito—, veremos que el reducido virreinato de Perú perdió de un solo plumazo un 63% de su producción minera. Si ello se considera en relación con la revocatoria oficial, en 1778, del monopolio teórico del Callao sobre todo el comercio hispano-sudamericano, se comprenderá que produjese un cierto pesimismo sobre las perspectivas económicas entre los representantes más conservadores de la oligarquía mercantil peruana. En realidad, después de un bajón inicial que tuvo lugar en el año siguiente, 1777 —reduciendo la producción a solo 2 100 000 pesos—, en las minas bajoperuanas, con Cerro de Pasco y la recientemente descubierta Hualgayoc a la cabeza, volvemos a ver un aumento de más del doble —hasta

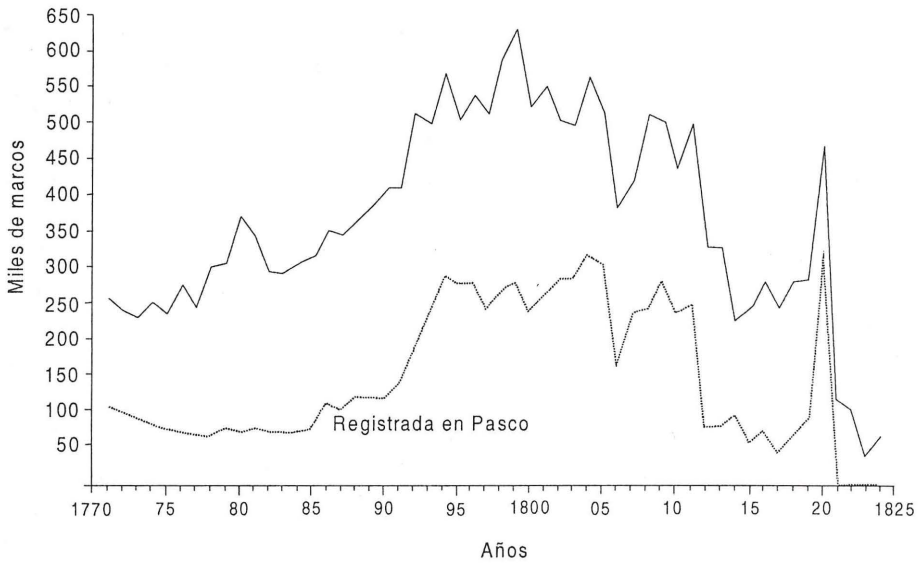
---

10 COATSWORTH, J.H. «The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century». En JACOBSEN, N. y PÜHLE, H.J. (eds.), *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlín, 1986, p. 27. Véase también GARNER, R.L. «Silver Production and Entrepreneurship in Eighteenth Century Mexico». *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 17 1980, pp. 157-85.

11 Gráfico reproducido de Fisher, *Minas y mineros*, p. 215.

GRÁFICO 5

PRODUCCIÓN REGISTRADA DE PLATA EN EL PERÚ, 1771-1824



llegar a 4 400 000 pesos al año entre 1800 y 1811—, seguido por una decadencia que es consecuencia de problemas de producción en Cerro de Pasco y de la interrupción de la actividad económica normal debido a la insurgencia y a los problemas internacionales. El período de 1778-1811, por consiguiente, fue de prosperidad general para la minería peruana; Potosí consiguió mantener la producción entre 3 000 000 y 4 000 000 de pesos al año, pero no pudo aumentarla de manera importante.

La minería y el Estado

En esta tercera sección me dirigiré hacia el problema central, en términos generales relevantes a toda la historia económica de Hispanoamérica durante el período borbónico, si estos aumentos de la producción minera tuvieron lugar espontáneamente (o sea, como resultado de decisiones deliberadas tomadas por los capitalistas locales en respuesta a una creciente demanda internacional de plata al respecto de que países como Inglaterra y Holanda necesitaban para su comercio con Asia), o bien fueron consecuencia de intentos deliberados de la Corona para fomentar y proteger la industria minera. La verdad del asunto está probablemente en una mezcla de ambos factores. En el caso peruano, la Corona española adoptó relativamente pocas medidas positivas hasta 1776 para fomentar la producción de pla-

ta, excepto la decisión tomada en 1736, ya mencionada, de reducir el quinto a un diezmo, medida muy prudente y que, al estimular tanto la producción de plata como su registro, condujo a un aumento constante de los ingresos producidos por ese impuesto. También hay cierta evidencia de que la recuperación de la producción del azogue en Huancavelica, desde la década de los años treinta se debía, sin entrar demasiado en los detalles en esta ocasión, a los esfuerzos de una serie de gobernadores muy hábiles —notablemente Gerónimo de Sola (gobernador durante 1736-1748)— para reformar la administración interna de la mina, y especialmente garantizar la provisión de crédito a los mineros.[12]

Durante la década de los años cuarenta, por primera vez en muchos años, Huancavelica producía más azogue —aproximadamente 5 000 quintales al año— que lo requerido por los mineros de plata peruanos, mientras durante los años cincuenta, y especialmente sesenta, la relación cambió: la demanda creciente, especialmente desde Potosí, no podía satisfacerse, debido, según algunos comentaristas, como sobre todo el gobernador Antonio de Ulloa (1758-1763), al resurgimiento de la corrupción fiscal y administrativa en Huancavelica. Consecuentemente, el problema de cómo explotar y administrar el azogue de Huancavelica figuraba prominentemente en el programa general de reforma implementado en el Perú a partir de la llegada del visitador general Antonio de Areche en 1777 para modernizar y revitalizar tanto la ineficiente tecnología de la industría minera, que había ido desarrollándose de manera fortuita durante los dos siglos anteriores, como, en otro nivel, su marco organizativo y judicial.[13]

La primera década después de 1776 se dedicó sobre todo a una investigación del estado de la industria minera en Perú y a la formulación de planes para darle nueva energía. Areche concentró sus esfuerzos en la mejora del abastecimiento del azogue de Huancavelica, la única fuente importante de este metal esencial para la refinación de la plata en la América española, mientras Jorge de Escobedo, su sucesor, más capaz que él y que no solo actuó como visitador sino también como superintendente de la real hacienda entre 1781 y 1787, puso más atención en la necesidad de una reforma estructural básica, que consideraba premisa esencial de cualquier mejora técnica. Las características fundamentales de la política de Escobedo fueron la adaptación de las ordenanzas mineras mexicanas de 1783 para su uso en Perú, y, como consecuencia de esto, la organización de los mineros

---

12 Pearce, ob.cit. pp. 138-48. Véase también Brown, K.W. «La crisis financiera peruana al comienzo del siglo XVIII, la minería de plata y la mina de azogues de Huancavelica». *Revista de Indias*, vol. 48 1988, pp. 349-81.

13 Si no hay indicación contraria, la discusión que sigue se basa en Fisher, *Minas y mineros*, *passim*.

del virreinato en un gremio encabezado por un *tribunal* de minería, el cual, desde su inauguración en 1787, fue dotado de la responsabilidad básica del futuro bienestar de la industria.[14] El tribunal de minería actuó con razonable éxito en ciertas esferas, como la administración judicial, pero no consiguió mejorar la situación social de la mayor parte de los mineros, a los que se siguió considerando, en general, como inferiores a los comerciantes y a los burócratas; tampoco hizo mucho por convertirlos en un grupo de presión eficaz. Las elecciones a las diputaciones locales y al tribunal mismo se caracterizaban por su confusión, intriga y trapicheos. Varios virreyes encontraron poca resistencia al tratar de manipular las elecciones en el tribunal, ni tampoco, lo que es más importante, en bloquear los esfuerzos del gremio para mejorar las condiciones de trabajo de los mineros utilizando sus propios recursos. La intervención más grave en los asuntos del tribunal fue la del virrey Francisco Gil, que en 1794 cerró los llamados bancos de rescate, fundados al comienzo de la década, al parecer con objeto de impedir que los mineros se sirviesen de ellos en lugar de servirse de los comerciantes locales de plata, que tenían fuertes lazos económicos con las casas comerciales de la capital virreinal.

En la esfera de la técnica minera no se produjo progreso alguno en el Perú. En los años ochenta del siglo XVIII Escobedo intentó fundar un *colegio* minero, como se proponía en el nuevo código de minería, pero la falta de interés que mostró Madrid y la desganada negativa de los mineros a abandonar sus técnicas tradicionales impidieron la fundación de esa institución docente. En teoría, la misión minera del sueco Thaddeus von Nordenflicht brindaba un medio alternativo de mejorar la tecnología de esa industria, pero también esto fue un completo desastre. Su dificultad esencial estaba en que el nuevo procedimiento de fusión que Nordenflicht y su equipo de especialistas alemanes tenían el encargo de difundir en el Perú resultó inadecuado en la práctica para el tipo de industria dispersa que se había creado allí; en primer lugar porque en la mayoría de los centros mineros no había disposición y/o posibilidad de aportar el fuerte capital de inversión necesario para la adquisición de la maquinaria que podría acelerar el proceso de refinación calentando los diversos ingredientes —sobre todo mineral de plata triturado y mercurio— que normalmente se mezclaban y se revolvían durante varias semanas en un patio frío. Si hubiera tenido más cooperación por parte del tribunal de minería y si los virreyes en Lima hubieran utilizado a sus colegas alemanes con más eficacia y buen sentido, Nordenflicht quizás habría podido contribuir a la

[14] Molina, M. aporta una compacta historia institucional del tribunal en su obra *El real tribunal de minería de Lima (1785-1821)*. Sevilla, 1986.

mejora de la tecnología minera del Perú, pero la antipatía que se despertó enseguida entre él y los representantes de la industria minera fue haciéndose peor cuanto más tiempo permanecía el sueco en el virreinato. Su misión continuó oficialmente durante más de veinte años, pero solo porque los ministros en Madrid olvidaron literalmente su presencia en el Perú a medida que el programa de reforma imperial fue perdiendo ímpetu durante el reinado de Carlos IV.

A pesar del fracaso de Nordenflicht en su misión de introducir la tecnología europea moderna en la extracción y la refinación del mineral de plata, y de la incapacidad del tribunal de minería para fomentar la educación técnica, como hemos visto la industria minera peruana pasó por un largo período de expansión en el último cuarto del siglo XVIII. Este impresionante crecimiento se hizo posible en cierta medida gracias a una mejora en el abastecimiento del azogue, sobre todo, como indica el gráfico 3, en el período posterior a 1784. Sin embargo, esencialmente la creciente demanda de este metal no se satisfizo desde Huancavelica —que, después de haber sido estimulada durante algún tiempo por el cierre de la vieja mina real y por la concesión de permisos para la explotación de otros yacimientos situados en torno a la ciudad, fue mostrándose cada vez más incapaz de producir todo el mercurio que hacía falta en Perú—, sino desde Cádiz, con grandes envíos por mar, organizados a expensas de la Corona, del azogue español extraído en Almadén, y también gracias a la reexportación de azogue comprado en Idria (actualmente en Eslovenia).

Los envíos del azogue desde España nunca fueron bastantes para satisfacer a los mineros, pero, en la práctica, siempre hubo en el Perú reservas suficientes para impedir cualquier crisis importante en la industria minera durante los períodos de guerra entre España e Inglaterra durante el período colonial tardío, cuando quedaban cortadas las comunicaciones comerciales con la península. De haber sido mayores esas reservas, o Huancavelica más productiva, es probable que también la producción de plata hubiera sido mayor, y parece indudable que habría ocurrido así si la Corona hubiese intervenido antes de 1809 para adecuar más el precio del azogue al que se cobraba en Nueva España, donde el monopolio real lo vendía a los mineros al precio, muy subvencionado, de cuarenta y un pesos el quintal; esto se debió a la original decisión de José de Gálvez, durante la visita a Nueva España, de reducir a la mitad el precio anterior. En el Perú su precio se redujo a cincuenta pesos en 1809, pero hasta entonces se vendía allí a setenta y tres pesos el quintal. La Corona aducía que los precios de Nueva España, más bajos, reflejaban costos de transporte proporcionalmente baratos para el envío del azogue por mar desde Cádiz hasta Veracruz, así como también los altos costos de mantener el nivel de producción del azogue peruano en Huancavelica.

Es imposible tratar de aquilatar con precisión la relación entre los cambios institucionales, otras medidas de la Corona y el aumento en la producción de plata en el Perú tardocolonial. Sin embargo, hay datos claros de que la decisión del tribunal de minería, tomada en 1776, de aceptar la responsabilidad de la financiación de un importante túnel de desagüe en Cerro de Pasco, el socavón de Yanacancha, fue un factor esencial para la capacidad de ese centro minero de mantener la producción en un alto nivel. Los mineros locales habían emprendido ese proyecto en 1794 a sus expensas, con intención de desaguar un gran número de pozos inundados, pero la obra había ido perdiendo ímpetu a medida que subía su costo. Como Cerro de Pasco ya era para entonces el más importante centro minero de Perú, productor de más de la mitad de la plata de todo el virreinato, el tribunal aceptó usar sus fondos sobrantes para ayudar a sufragar el gasto anual del socavón, cuyo monto se calculaba en 20 469 pesos. La primera entrega, de 15 476 pesos, fue pagada a la diputación local en mayo de 1797, y luego se pagó un subsidio anual para este proyecto hasta 1811, que prosiguió después para sufragar un socavón mayor, el de Quiulacocha, comenzado en ese mismo año. La cantidad exacta que se pagaba variaba de un año para otro, según el estado de las finanzas del tribunal y el ritmo de trabajo en Cerro de Pasco, pero, hasta 1811, el promedio anduvo en torno a los 15 000 pesos. El subsidio total para la realización de ambos proyectos entre 1797 y 1821 ascendió a 247 000 pesos, lo que equivalía aproximadamente al 13% de todos los gastos del tribunal en sus actividades entre 1787 y 1821.

En Nueva España se financiaron proyectos más ambiciosos con capital particular, aunque fuese también con apoyo del tribunal de minería, como, por ejemplo, el del conde de Regla (Pedro Romero de Terreros), que estaba dispuesto a esperar veinte años para beneficiarse de la construcción de un enorme socavón de desagüe en la veta «Vizcaína», situada en Real del Monte; más impresionante aún fue la enorme inversión —más de 1 000 000 de pesos— realizada en la mina «Valenciana», en Guanajuato, donde, para los años noventa del siglo XVIII, ya trabajaban más de 3000 obreros. Esta era la diferencia esencial entre el Perú y Nueva España: que, en el Perú, la comunidad mercantil, cauta, recelosa y cerrada en sí misma, aunque se diese perfecta cuenta de los beneficios del desarrollo de la técnica y la explotación mineras, solo quería hacer inversiones pequeñas y a corto plazo; mientras, en Nueva España, con su población creciente y su dinámica economía interna, había previsores capitalistas mercantiles lo suficientemente ricos y astutos para comprender que, con la relativa liberalización del comercio y, por consiguiente, con el fin del monopolio del consulado de México, los mayores beneficios de fines del siglo XVIII se encontraban en el sector minero. Al fin y al cabo, esta diferencia se debía no a la política del Estado —que esencialmente aplicaba el mismo programa en los dos virreinatos— sino a los factores internos

(sociales, económicos e incluso mentales) vigentes en ambos. En estos procesos complejos, el Estado era un espectador —y hasta cierto punto el árbitro—más que un delantero centro.

Referencia bibliográfica

Brown, Kendall W. «La crisis financiera peruana al comienzo del siglo XVIII: la minería de la plata y la mina de azogues de Huancavelica». En *Revista de Indias* 48 (Madrid), 1988.

Céspedes del Castillo, Guillermo. «América hispánica (1492-1898)». En Manuel Tuñón de Lara (ed.). *Historia de España*, 13 vols. Barcelona, 1983.

Coatsworth, John H. «The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century». En Nils Jacobsen y Hans-J. Puhle (eds.). *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlín, 1986.

Fisher, John. *Minas y mineros en el Perú colonial, 1776-1824*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1977.

———*Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia*. Madrid: 1992.

Garner, Richard. «Silver Production and Entrepreneurship in Eighteenth Century Mexico». En *Jahrbüch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas* 17 (Colonia), 1980.

Klein, Herbert S. *The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809*. Albuquerque, 1998.

Molina M., Miguel. *El Real Tribunal de Minería de Lima (1785-1821)*. Sevilla, 1986.

Pearce, A: J. «Early Bourbon Government in the Viceroyalty of Peru, 1700-1759». Tesis PhD. Universidad de Liverpool, 1998.

Tandeter, Enrique. *Coercion and Market: Silver Mining in Colonial Potosí, 1692-1826*. Alburquerque, 1993.

Valcárcel, Carlos Daniel. «Perú borbónico y emancipación». En *Revista de Historia de América* 50, 1960.

Vargas Ugarte, Rubén. *Historia general del Perú*. 6 vols. Lima: Milla Batres, 1966.

La Ordenanza de Intendentes del Perú y su preocupación por la liberalización del giro comercial provincial*

Alfredo Moreno Cebrián

Al hilo de la discusión sobre los contenidos y sobre la redacción definitiva de algunos de los artículos de las Ordenanzas de Intendentes del Río de La Plata y del Perú, fechadas en 1782 y 1784 respectivamente, nos proponemos analizar los intereses y los factores que actuaron, tanto en Lima, como en Buenos Aires y en el Consejo, a la hora de denostar o defender nuevas fórmulas para el monopólico comercio forzado ejercido inmemorialmente por los jueces provinciales que, aunque prohibido por última vez en 1780, se replanteó y estuvo a punto de ser nuevamente instalado, tras arduas e interesadas presiones.

Sin pretender remontarnos a mediados del siglo XVIII, a 1751, año del arranque de un proceso diferenciador en las variadas formas de repartir en América y Filipinas,[1] sino acercándonos bastante a la fecha que nos interesa, creemos que es

* Este trabajo forma parte del proyecto de investigación financiado por la D.G.E.S./M.E.C., titulado «Clientelismo y estructura del poder virreinal en el Perú del siglo XVIII».

1 Moreno Cebrián, Alfredo: «Fiscalidad, connivencia, corrupción y adecuación al mercado: la regulación del comercio provincial en México y Perú». En Vila Villar, Enriqueta y Kueth, Allan (eds.). *Relaciones de Poder y Comercio Colonial.* Sevilla-Austin: CSIC-University of Texas Press (En prensa). En sus notas se pasa revista a un considerable número de trabajos que tienen al reparto como su objeto de análisis. Para el caso concreto de Filipinas señalamos la valiosa aportación de Luis Alonso Álvarez: «La eficiencia del Imperio en las Filipinas coloniales, 1698-1820». *Investigación Económica.* Vol. LVIII, México, 1998. pp. 197-232, donde se analizan los repartimientos, «bandala» en lengua aborigen, cercanos pero distintos a los mexica-

posible detectar dos fases, entre 1773 y 1778, en el estado de opinión generado, en los ámbitos regionales y virreinales del Alto y del Bajo Perú, a propósito de las ventajas e inconvenientes de la permanencia o desaparición de la extendida, (y para algunos muy «provechosa»), práctica de un comercio tan singular.

La llegada de José de Gálvez al Ministerio de Indias en 1773, en sustitución de Julián de Arriaga, creemos que nos permite hablar, con toda propiedad, de una etapa de revisión sobre el papel jugado y sobre el futuro de estas peculiares negociaciones, reconsideración que abarcará, indiferentemente, a Nueva España, Perú y Buenos Aires. En diciembre de 1772, dos reales cédulas, destinadas a las Audiencias de Lima y Charcas, encarecían se «ventilasen», con la mayor celeridad posible, las quejas y los recursos presentados en ellas contra los excesos cometidos por los corregidores, en este sentido. Los Fiscales de Perú y Nueva España en el Consejo, manejaron las respuestas generadas por ambas Audiencias; en su dictamen final, el del Perú fue absolutamente partidario de mantener los repartos. La Contaduría retomó todo el proceso y recabó, una vez más, las opiniones de los virreyes de Perú y Nueva España sobre si convenía «subsistiese en su totalidad o si pide alguna moderación» la real cédula de 1751.[2]

Sin una solución definitiva, con ese tejer y destejer a que tan acostumbrado parecía el Consejo al tratar un problema de tanta envergadura,[3] no puede extrañarnos que en 1777 se volviese a repetir una nueva demanda de informes sobre las bondades y los inconvenientes del reparto en Perú, Buenos Aires y México, muy conectada esta petición con las Instrucciones que, para el gobierno de la Visita General a estos dos primeros territorios (iniciada en 1776 y finalizada en1782), se había proporcionado a su titular, José Antonio de Areche.[4]

---

nos; en Filipinas los hay en manos del Rey, de los ayuntamientos o de particulares. Solo en los segundos vemos a los alcaldes mayores u otros funcionarios, pues se instauraron y mantuvieron como la fórmula para mantenerlos.

2 Archivo General de Indias (en adelante A.G.I.). Lima. 1119. Consulta del Consejo de Indias, celebrada en Madrid el 9-X-1772. Su dictamen generó las dos reales cédulas citadas, de diciembre de ese año. En verdad, los Fiscales del Consejo debieron responder sobre la conveniencia de mantener o la necesidad de extinguir la autorización para que los jueces pudiesen repartir, declarada por la R.Cédula de 15-VII-1751. Las órdenes a los virreyes de Perú y México están datadas el 1-IV-1773 y, en ellas, se amplió la base de la consulta, pues se estimó conveniente solicitar opinión a los Protectores de Naturales y a los Fiscales de las Audiencias, «más a todas aquellas personas de rectitud, crédito y conocimiento práctico en el asunto», incluyéndose también a los Tribunales de Cuentas y a los Prelados diocesanos y, «cuando menos», a los Metropolitanos de América.

3 Stein, Stanley J. «Bureaucracy and Business in the Spanish Empire, 1759-1804: Failure of a Bourbon Reform in México and Peru». *Hispanic American Historical Review (H.A.H.R.)*, vol. 61. Duke University Press, 1981, pp. 2-28.

4 A.G.I. Indiferente General. 1706. La «Instrucción que debía observar Don José Antonio de Areche [...] en su Visita General», está fechada en Madrid, el 17-V-1776. Poco más de un año después, son datadas (san Ildefonso, 24-VIII-1777) las referidas reales cédulas a los virreyes de Perú, Nueva España y Buenos Aires.

Del análisis de las respuestas y comentarios obtenidos entre 1778 y 1779, podemos concluir que el grupo que calificaríamos como reformista-ilustrado, a cuya cabeza situaríamos al activo Ministro Gálvez, se identificó en este asunto «con los sanos principios de nuestra legislación general y con la de todos los países cultos» que apostaban por una regla infalible, la de «prevenir los vicios antes que dar permiso para que los hubiera, pasando a ser legal aquello que no podía serlo por su propia esencia», teoría de la que participaba activamente el controvertido Areche.

Por otra parte, aquellos que podríamos considerar como conservadores, comandados por el Virrey Manuel de Guirior, partidario del status quo, mostraron su total y combativo desacuerdo con la erradicación de los repartos, desempolvando unos argumentos, como el del ocio «connatural» y la desidia de los indígenas, que los convertían en sujetos necesitados de ciertas habilitaciones, a proporcionar por un reparto que ahora se pretendía readecuar en su utilidad; de prohibirse, aseguraban, no desaparecería el sistema, sino que retornaría a manos de curas y hacendados, en definitiva, a las gentes de la tierra, precisamente a los que denuncian por el manejo de influencias tendentes a denigrar, tomando como excusa el reparto, a los corregidores peninsulares.[5]

---

5 Entre otros testimonios, sirven para afianzar estas afirmaciones el «Dictamen sobre repartos» del Virrey del Perú. Lima, 20-VII-1777. (A.G.I. Lima. 656); el «Estado General de la Real Hacienda del Perú», de Alfonso Rodríguez de Ovalle, fechado en Lima, el 20-VI-1776. (A.G.I. Lima. 1565 y Biblioteca de Palacio. Madrid. Ms. 2860. ff. 122-169); el «Dictamen que sobre repartos dio el Coronel Don Demetrio Egan» (A.G.I. Lima. 1002) y la «Verdadera Relación del Reino del Perú, desde el año de 1777 hasta el de 1786 [...]» de Mariano de Loredo y Zuazo (Lohmann Villena, Guillermo. *Relación Descriptiva de la Ciudad y Provincia de Trujillo del Perú,* de Miguel Feijoo de Sosa. Vol. I, Lima: Banco Industrial del Perú, 1984, pp. 19 y ss). No puede olvidarse que el concepto de inquebrantable lealtad al Rey va a ir vaciando de contenido ese pacto anterior, «indecoroso pero bien montado», urdido entre la Corona y los grupos monopólicos americanos, que descansaba en la defensa que esta hacía de los mismos, a cambio de ventajas económicas. (Fontana, Joseph. «La Crisis Colonial en la Crisis del Antiguo Régimen Español». *Independencia y revolución (1780-1840).* Flores Galindo, Alberto (ed.). Tomo I. Lima: Instituto Nacional de Cultura, 1987, pp. 16 y ss.). Uno de los primeros síntomas de este cambio fue el envío, para ocupar corregimientos en Perú y Buenos Aires, de una serie de oficiales de graduación media (desde capitanes a coroneles), a costa de la Real Hacienda, por haber notado, se dice, «la menos recta administración de justicia [...] por la provisión de algunos corregimientos en naturales de ellas, por méritos o servicios pecuniarios», Del Vas Mingo, Milagros. *Diccionario de Gobierno y Legislación de Indias, por Manuel Joseph de Ayala.* (Edición de [...]). Tomo IV, Madrid: Ed. Cultura Hispánica, 1989, pp. 293-294. Real cédula del 2-IX-1751. Como continuación, otra orden dirigida al Virrey del Perú, de 22-V-1753, avisa de la llegada en el navío San Fernando, «a costa de la Real Hacienda», de varios oficiales que no habían beneficiado título alguno de corregidor, pero que debían ser situados en algunos de estos puestos para que su presencia en el Virreinato no les significase a estos oficiales peligrosos desembolsos, de los que deberían resarcirse por métodos poco ortodoxos, la Casa de la Contratación había corrido «con

Asumiendo el riesgo de esquematizar un problema tan complejo, ayuda a clarificar los motivos de una polarización tan radical, el análisis de los argumentos aireados por los jefes de filas enfrentados en esta polémica. Desde su llegada al Perú, el Visitador se había convertido en el paradigma de quienes denostaban los repartimientos,[6] convirtiendo su desaparición, como algo monopólico, violento e injusto, en uno de los objetivos de su actuación en Perú y Buenos Aires; avalaban

sus gastos de tránsito» por Cartagena, Panamá y Paita. El primer testimonio que hemos encontrado sobre la colocación de alguno de estos oficiales está fechado en 1752 y se refiere a las tomas de posesión de Carlos Angulo en Cajamarca y de Martín Aranda en Huamachuco. Esta iniciativa le parecerá a José de Gálvez muy adecuada, ejemplar e imitable para Nueva España, como reconoce Luis Navarro García en su «Discurso y Reflexiones de un Vasallo sobre la Decadencia de Nuestras Indias Españolas»; «El primer proyecto reformista de José de Gálvez». *Entre Puebla de los Angeles y Sevilla. Estudios Americanistas en Homenaje al Dr. Don José A. Calderón Quijano*. Sevilla: C.S.I.C, 1997, pp. 112 y ss. (El autor data el documento entre 1758 y 1761). También para Nueva España en Hamnett, Brian. *Politics and Trade in Southern México: 1750-1821*. Cambridge. University Press, 1971, pp. 43-44.

6 Vargas Ugarte, Rubén: *Historia General del Perú*. Tomo IV. Lima.: Ed. Milla Batres, 1971, pp. 28-29. Se recoge aquí una carta del Visitador General Areche al también Superintendente General de la Real Hacienda de Nueva España, fechada en Lima al iniciarse su comisión (17-XII-1777), en la que compara, usando como referencia el tipo de reparto que se practicaba en México, donde radicaba lo más perverso peruano. Le dice: «Allí —en México— existe justicia en lo general», en Perú «todo son tiranías comunes»; en Nueva España «es en compra libre lo que se toma, aquí es en venta forzada del que recibe lo que se da». Este ejemplo podía ser contrarrestado por acusaciones generales contra los repartos novohispanos, como el realizado por José de Gálvez (Navarro García. *Las reformas borbónicas en América. El Plan de Intendencias y su aplicación*. Sevilla: Univ. de Sevilla, 1995, pp. 112-127. Artículos 6-8, 10-12 y 14 del «Informe y Plan de Intendencias[...]». México, 16-I-1768). No obstante, el contraste entre una y otra visión, ha dado pie a que los especialistas se dividan a la hora de emitir opiniones sobre los grados de beneficio que estos comercios aportaban, en general, a los indios mexicanos. El reparto peruano, sin embargo, calificado como un manejo monopólico, violento y corrupto, no ha presentado dudas, en este sentido, a cuantos especialistas nos hemos interesado por su estudio, entre otros, Lohmann Villena, Guillermo. *El corregidor de indios en el Perú bajo los Austrias*. Madrid: Ed. Cultura Hispánica, 1957; Tord Nicolini, Javier. «El corregidor de indios del Perú: comercio y tributos». *Historia y Cultura*, n.º 8. Lima: Museo Nacional de Historia, 1974, pp. 173-214; Moreno Cebrián, Alfredo. *El corregidor de indios y la economía peruana en el siglo XVIII. (Los repartos forzosos de mercancías)*. Madrid:C.S.I.C, 1977; Andrien, Kenneth J. «Corruption, inefficiency and Imperial decline in the seventeenth century». *The Americas*, n.º 4, Washington: Academy of American Franciscan History, 1984, pp. 1-20 y «El Corregidor de indios, la corrupción y el Estado virreinal en el Perú (1580-1630». *Revista de Historia Económica,* n.º 3, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1986, pp. 493-520; Golte, Jürgen. *Repartos y Rebeliones. Túpac Amaru y las contradicciones de la economía colonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1980 y «El impacto del reparto de mercancías en la economía colonial de México y Perú, a partir de las diferencias de sus sociedades prehispánicas». En Bonilla, Heraclio (ed.). *El sistema colonial en la América española*. Barcelona: Crítica, 1991, pp. 50-57; Larson, Brook y Wasserstrom, Robert «Consumo forzoso en Cochabamba y Chiapa durante la época colonial». *Historia Mexicana*, Vol. XXXI, n.º 3. México: El Colegio de México, 1982, pp. 361-408.

su forma de pensar las denuncias registradas por la práctica viciosa de los aranceles de mercancías repartibles: abuso en los precios, uso de la fuerza y eliminación de cualquier atisbo de competencia, olvido de la utilidad que debía acompañar a lo distribuido, así como la periódica aparición de repartos dobles, todo ello con una repercusión inmediata en las frecuentes e inquietantes protestas indígenas.[7]

Frente a esta postura, el Virrey Guirior y sus numerosos seguidores, estimando el reparto como un «mal necesario», eran partidarios de reajustar y perfeccionar unos aranceles que, por obsoletos, ellos mismos consideraban poco útiles y necesitados de la introducción de una serie de novedades que salvaguardasen los beneficios que debían desprenderse de su mantenimiento. Seguro se mostraba el Virrey de poder contener los excesos denunciados y comprobados en la práctica corriente del reparto arancelado desde 1751 y, por ello, proponía nuevas cautelas para su futuro mejor funcionamiento, referidas tanto a la calidad de lo repartido y a su utilidad, como a la equidad de los precios y a la represión del monopolio. En todo caso, de seguir produciéndose irregularidades, el sistema necesitaría de remedios eficaces que permitiesen su probanza y castigo, que él se adelantó a proponer.[8]

---

7 Los incumplimientos fueron muy frecuentes y ampliamente denunciados. A.G.I. Lima 634. Informe reservado del Virrey Amat sobre las dolencias del Perú. Lima, 12-III-1762. Real Academia de la Historia. Madrid. (en adelante R.A.H.). Col. Mata Linares. Tomo IV. ff. 243-303. Representación de la ciudad del Cuzco sobre abusos de curas y corregidores. Cuzco. 27-VIII-1768. Las denuncias cuzqueñas, en concreto, tuvieron como respuesta la real cédula de 25-XII-1772 (Vas, Milagros del: *Diccionario de Gobierno y Legislación* [...]. Tomo VII, pp. 350-351), que ordenó al Virrey del Perú el castigo «con todo rigor a los corregidores que molestasen a los indios, anteponiendo esto a todo otro negocio [...], sin dar lugar a que los despechados perturbasen la quietud pública». También en A.G.I. Lima. 1119. Informe de los curas de Arequipa sobre los abusos de sus corregidores. Arequipa. 1778.

8 A.G.I. Lima. 656. Manuel de Guirior emitió un amplio decreto que perseguía evitar cualquier tipo de injusticias en los repartimientos, fechado en Lima, el 20-VII-1777. En los artículos 1-5, se estipulan una serie de condiciones para evitar nuevos repartos, como la concesión de mayor publicidad a lo repartido, incluso con certificaciones, así como la asignación a los Protectores de Naturales del papel de centralizadores de las quejas de los indios, obligándoles a promover su defensa durante el juicio de residencia de los corregidores. Se pueden agrupar otra serie de medidas para evitar nuevos inconvenientes como, por ejemplo, el que los jueces no pudiesen sobrepasar sus quinquenios, fuente consolidada de abusos, sobre todo porque duplicaban los repartos; queda también constancia del decreto dirigido al administrador de la Aduana de Lima, dándole instrucciones para que los corregidores no impidiesen el comercio de unas provincias con otras, en un intento de cortar el monopolio (R.A.H. Mata Linares, Tomo CVIII, f. 13. Lima, 26-I-1778). No obstante, su talante reformador se vería frenado por algunos «guiños», dignos de ser puestos al descubierto por lo que en realidad ocultan; por ejemplo, al afirmar que los indios no podrían recibir más géneros que los que ellos eligiesen, añade: «pero lo que sea preciso darles en algún acontecimiento, lo ha de conocer antes el Protector particular de la provincia, para que a ello preste su consentimiento», quebrando de esta manera el principio de libertad en las compras. Además, reconocía que, en su relación con los corregidores, había intentado siempre «conservar su respeto, evitando en lo posible cualquier demostración pública que pudiese

Muy pronto, con el telón de fondo de su agria disputa con el virrey Guirior, Areche pudo comprobar que su empeño en remover lo que para él constituía la causa inmediata y que mejor explicaba el clima de desasosiego indígena, las negociaciones comerciales de los jueces provinciales, se encontraba con múltiples dificultades; se vinculaban estas a la resistencia de quienes, desde tiempos remotos, habían tolerado, protegido y aprovechado un filón que los había unido en una cadena de intereses que, iniciada en la Corte con el beneficio y venta de los títulos de corregidor, continuaba con el aprovechamiento de estos canales de distribución forzosa para introducir en Perú lo transportado por las compañías formadas para comercializar productos sobrantes de las Reales Fábricas.[9] Los cuantiosos

---

menoscabarlos, procurando advertirles secretamente sus desmanes, muchas veces con mejor efecto que se consiguiera en otra forma» (Biblioteca Nacional de Madrid. Ms. 3114. Relación de Gobierno del Virrey Guirior. f. 50). Vicente Palacio («Areche y Guirior. Observaciones sobre el fracaso de una Visita». *Anuario de Estudios Americanos,* Vol XIII, Sevilla: C.S.I.C.,1946, p.314) resucita la carta que el Obispo del Cuzco, Manuel Moscoso, dirigió al Visitador Areche, donde se pueden apreciar algunas claves explicativas de la actitud tan beligerante mantenida por Guirior a favor del reparto; se dice en ella: «Complicados los intereses propios de los que llevan el timón, pusieron a riesgo de olvidarse la justicia [...]; [...] así van las cosas cuando el Gobierno es flojo [...], por el interés a que no se puede resistir, con escándalo del Reino y rubor de los que podían mirar con indiferencia el decoro de su amada América». A pesar de estas acusaciones de fondo, en el juicio de residencia solo pudo probársele a Guirior haber hecho uso de la condenada práctica de nombrar a deudos o allegados como corregidores, al conferir el de Cañete a su sobrino José María Guirior y a otros «clientes» los de Abancay, Chilques y Tarapacá (Archivo Histórico Nacional de Madrid. (A.H.N.M.). Consejos. 21690. Madrid, 22-IX-1785).

9 Con anterioridad a esta fecha, ya hubo, desde el propio Perú, quienes propusieron la formación de una compañía comercial, con participación mayoritaria de la Corona, hasta del 95% del capital (Brenot, Anne Marie. «Imaginaire politique et imaginaire economique chez un arbitriste peruvien: Victorino Montero del Águila». *Cahiers des Ameriques Latines*, n.º 9, París: Inst. Hauts Etudes des Ameriques Latines, 1990, pp.29-55). Se recoge aquí la propuesta de este excorregidor de Piura (1733) y próspero comerciante entre Quito y Lima, al que se atribuye un «Estado Político del Reyno del Perú». Más información en Lohmann Villena, Guillermo: «Victorino Montero del Águila y su Estado político del Reyno del Perú» (1742). *Anuario de Estudios Americanos,* Vol. XXXI, 1974, pp. 751-807. Tan avanzada proposición se haría realidad con la firma, en 1752, de la escritura de constitución de la Casa «Ustáriz y Compañía», con el objetivo inmediato de comercializar en América productos de las Reales Fábricas. (Ruiz Rivera, Julián Bautista. «La Casa de Ustáriz, San Ginés y Compañía». *La Burguesía Mercantil Gaditana,1560-1868.* Cádiz: Inst. de Estudios Gaditanos, 1976, pp. 183-200 y «La Compañía de Ustáriz, las Reales Fábricas de Talavera y el Comercio de Indias». *Anuario de Estudios Americanos*, Vol. XXXV, 1978, pp. 209-250). Parrón Salas, Carmen (De *las reformas borbónicas a la República. El Consulado y el comercio marítimo de Lima, 1778-1821.* Murcia, 1995, pp. 314-315), afirma que, primero Uriarte y después Ustáriz, hicieron del Perú el horizonte de sus envíos y, sin olvidar la presencia en esta compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, destaca cómo frente al 6,3 % de los textiles procedentes de las Reales Fábricas llevados por la Compañía a México, al puerto del Callao llegaron el 40%, lo mismo que podría decirse del tonelaje de hierro embarcado en España alrededor de 1770. A los Cinco Gremios, desde 1764, los vemos actuando

recursos generados, solían repartirse entre ciertos bolsillos peninsulares, alguno de la máxima alcurnia, además de otros pertenecientes a la oligarquía comercial limeña, reunida en el Consulado.[10]

El resultado final fue que el esfuerzo y la influencia desplegados por los directos usufructuarios de las utilidades derivadas de repartir pudo más, y el Virrey Guirior vio sus ideas y las de sus partidarios premiadas con el mantenimiento del sistema en vigor, que debía ser categorizado con la confección de nuevos listados de productos repartibles, útiles y precisos.[11]

---

ya de forma independiente en América, con una representación significativa en el Consulado, cualitativamente hablando (MALAMUD RICKLES, Carlos: «La consolidación de una familia de la oligarquía arequipeña: los Goyeneche». *Quinto Centenario*, n.º 4, Madrid: Univ. Complutense, 1982, pp. 49-136; MEDRANO, José Manuel y MALAMUD RICKLES, Carlos: «Las actividades de los Cinco Gremios Mayores en Perú. Apuntes preliminares» y FISHER, John: «El impacto del Comercio Libre en el Perú. 1778-1796», ambos en *Revista de Indias,* pp.182-183. Número monográfico sobre el Perú (eds. Alfredo Moreno Cebrián y Ascensión Martinez Riaza). Madrid. C.S.I.C. 1988. pp. 435-448 y pp. 401-421, respectivamente, y también PINTO RODRÍGUEZ, Jorge. «Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el siglo XVIII». *Revista de Indias*, n.º 192, 1991, pp. 259-293).

10 VAS MINGO, Milagros del. *Diccionario de Gobierno y Legislación* [...]. Tomo IV, p. 296. Real cédula al Virrey Amat del 11-X-1765. Por regla general, puede señalarse que un provisto para un corregimiento, de no obtener pronto su toma de posesión, (lo que necesitaba preceptivamente del aval económico de quienes serían sus proveedores), normalmente por encontrar vacante su destino, quedaba de inmediato en la ruina, circunstancia harto repetida. Para remediar esta situación, el Virrey Amat recibió una real cédula que retrata la pobreza en la que aparecían sumidos quienes no tenían posibilidad de acceder inmediatamente al puesto al que iban destinados, ocupados por otros corregidores interinos, nombrados por el Virrey; para evitar esta deplorable situación, se sugiere en esta orden la formación de un fondo, «al modo de los inválidos», sostenido por el 5% del salario de los corregidores, «porque la pobreza en que llegan constituidos los hace valerse de inicuos medios para socorrerla, en perjuicio de los indios», situación que avisa sobre pactos leoninos entre los comerciantes limeños y los corregidores necesitados de ayuda, con nefastas consecuencias para los indígenas.

Aunque eran normalmente los comerciantes del Consulado limeño quienes ejercían el papel de avalistas de los corregidores, como proveedores de los productos para el reparto practicado por estos jueces, O'PHELAN GODOY, Scarlett («Aduanas, mercado interno y elite comercial del Cuzco antes y después de la gran rebelión de 1780-1781». *Apuntes*, n.º 19, Lima: Univ. del Pacífico, 1986 y *La gran rebelión en los Andes: de Túpac Amaru a Túpac Catari.* Cuzco: C.E.R.A. «Bartolomé de las Casas», 1995, pp. 75-76, 90 y 101), viene a romper esta generalización, al demostrar cómo muchos integrantes de la elite comercial serrana, los Ocampo, Ugarte y Celórigo, Guissasola o Lamadrid, no solo eran habilitadores de ropa de la tierra para los corregidores sino también sus avalistas, circunstancia que fue detectada también en Lambayeque por E. Ramírez, Susan (*Provincial Patriarchs: Land Tenure and the Economics of Power.* Albuquerque: Univ. of New México Press, 1986), donde comerciantes de la zona asumían este papel, a cambio, fundamentalmente, de mano de obra indígena.

11 A.G.I. Lima 656. Memorial del Virrey del Perú al Ministro de Indias. Lima, 20-IX-1777. Gálvez estuvo puntualmente informado por don Manuel de Guirior sobre el método adoptado para la formación de nuevos aranceles de reparto; sabemos que constituyó una «Junta de Ministros», a

La decisión metropolitana de posponer cuanto habían defendido y defendían, primero Gálvez para Nueva España en 1768 y, después, el propio Areche para el Perú y Buenos Aires, prefiriendo un camino más cómodo, lejos de cualquier innovación, fue una torpe determinación que en nada ayudaba a rebajar los niveles de sufrimiento y consiguiente desazón indígena. Esta política encontraba su justificación en el intento de resolver un problema generado por la falta de coordinación entre la decisión que significó la creación del Virreinato de Buenos Aires y las medidas de política comercial que debieron haber previsto las consecuencias económicas que, para el Perú, significaba la pérdida de unos prósperos y seculares mercados, sobre todo Potosí. La nueva dependencia económica de estos territorios del recién creado Virreinato de La Plata, siendo estimable su consumo, iba a provocar una situación insostenible en el Callao y en Lima, de colapso por sobreabundancia, en una coyuntura en la que, tanto la recaudación de alcabalas como de almojarifazgo,[12] prueban la masiva llegada de mercaderías españolas y europeas.

imagen de la de 1751 que, aconsejada por el Consulado, puso manos a la obra. Todo lo dispuesto y actuado por Guirior le fue aprobado por Real Cédula del 5-III-1778, anotándose singularmente que «se tendría especial cuidado», dice Guirior, en enviar las listas correspondientes a las provincias de la Audiencia de Charcas y a las de las demás comprendidas en el nuevo Virreinato de Buenos Aires, como una especial remembranza de la antigua dependencia de estos territorios del poder de Lima.

12 TEPASKE, John: «La crisis del siglo XVIII en el Virreinato del Perú». En GARCÍA MARTÍNEZ, Bernardo (ed.). *Historia y Sociedad en el mundo de habla española. Homenaje a José Miranda.* México: El Colegio de México, 1970, pp. 263-279; «General Tendencies and secular trends in the economies of México and Peru, 1750-1810: The view from the Cajas of México and Lima». En JACOBSEN, N. y PÜHLE, H.(eds.). *The Economies of México and Peru during the late colonial period, 1760-1810.* Berlín: Biblioteca Íbero-Americana, n.º 34, 1986, pp. 316-339. Vista la recaudación de alcabalas en Lima por quinquenios, desde 1701-1705 hasta 1781-1785, margen cronológico superior de nuestro trabajo, se comprueba una espectacular subida desde 1766-1770 hasta 1771-1775, correlato de una situación, inexistente en México, y que ha explicado perfectamente Carmen Parrón Salas, para el Perú (*De las Reformas Borbónicas[...]* p. 316), concluyendo que los volúmenes de mercaderías procedentes de España y negociados en el Callao en 1776, alcanzarían los 21 000 000 de pesos, cantidad que la autora, con toda razón, califica de «espectacular», por cuanto en 1787, en pleno Comercio Libre, el volumen negociado no sobrepasará los 17 000 000 de pesos. Pero un aumento tan espectacular en la recogida de alcabalas y almojarifazgo necesita también de causas para explicarse, y O'PHELAN GODOY, Scarlett («Las reformas fiscales borbónicas y su impacto en la sociedad colonial del Bajo y el Alto Perú» *Historia y Cultura,* n.º 16, Lima: I.N.C, 1983, pp.120-121), nos recuerda la importancia que tuvo la extinción de esta obligación fiscal hacia segmentos de producción indígenas, como eran el maíz, el chuño, el ají o la coca y, sobre todo, cerca de las manufacturas elaboradas en los chorrillos (véase la amplia conversión de obrajes en Magnus Mörner: *Perfil de la sociedad rural del Cuzco a fines de la Colonia.* Lima: Univ. del Pacífico, 1978, pp. 84 y ss.); de entre estas manufacturas destacarían por su importancia los textiles, cuya elaboración, además, siguiendo a O'Phelan, habría sido perseguida, con la idea preconcebida de ir «quebrando esta industria colonial», en aras de promocionar la entrada y el consumo de los textiles europeos, que se colocarían a través del reparto; este designio de la política metropolitana contra los textiles peruanos en particular, y ameri-

Parecía claro que la solución a este conflicto no estaba en la desaparición de la válvula de escape que significaban los canales forzosos y privilegiados de comercialización que eran los repartos, lo que constituía la propuesta vertebral de Areche, sino en la remoción y actualización de las listas de mercaderías fijadas en 1751 como base de las distribuciones que podían efectuarse en las diferentes provincias; esta fue precisamente la salida elegida desde Madrid, la misma propiciada por Guirior y por los acaudalados comerciantes del Consulado, entre los que se encontraban los representantes de las compañías asociadas a la Corona. El reparto experimenta una vuelta de rosca más en su arbitrariedad y dureza: se ha de repartir más y a menos consumidores indígenas, perdido el control limeño sobre la abundante población de las provincias del Alto Perú que, aunque iba a seguir sufriendo el reparto, este no lo constituía ya lo almacenado en las bodegas del Callao.[13]

---

canos en general, ha sido negado, como determinación política, por Manuel Miño Grijalba («La política textil en México y Perú en la época colonial. Nuevas consideraciones». *Historia Mexicana.* Vol. XXXVIII, n.º 2, 1988, pp. 283-316 y «La manufactura colonial: aspectos comparativos entre el obraje andino y el novohispano». *El Sistema Colonial en la América* [...] pp. 102-153); asegura Miño que a la Corona nunca le interesó cortar la producción local pues, en su opinión, «las ganancias que obtuvo en el área andina por tributos, arrendamientos y composiciones (de obrajes), son suficientes para demostrar su interés en el sector»; definitivo sería comprobar, como confirmación de su tesis, cómo a pesar de la existencia efectiva de disposiciones metropolitanas restrictivas e incluso prohibitivas contra este tipo de producción, «el camino que siguió el sector textil [...] nada tuvo que ver con ellas». Lo hasta aquí afirmado nos lleva a otra acotación de interés, indicada por Parrón Salas, Carmen (*De las reformas borbónicas* [...], pp. 313-314), apoyada en Cahill, David («Repartos ilícitos y familias principales en el sur andino: 1780-1824». *Revista de Indias,* n.º 182-183., p. 461), cuando afirma que la oligarquía cuzqueña, íntimamente ligada a los corregidores de sus distritos, pudo ser capaz de «manipular el mercado»; lo asegura atendiendo a que el Consulado mostraba cierta inquietud porque su tradicional papel de proveedor de artículos para el reparto, textiles en este caso, se quebraba en el Cuzco, donde aparecen tejidos europeos, procedentes de Cataluña o Inglaterra, compitiendo en el reparto con los locales, traídos los primeros por las compañías que comercializaban las manufacturas textiles sobrantes de la Reales Fábricas, competitivas en calidad y precio. Se explicaría así el hundimiento de la industria textil cuzqueña entre 1776 y 1778, al que tampoco puede ser ajeno el florecimiento de otras industrias locales, como las de Huamanga, Cochabamba y Arequipa. (Salas de Coloma, Miriam. «Los obrajes huamanguinos y sus interconexiones con otros sectores económicos en el centro-sur peruano a fines del siglo XVIII» y Larson, Brooke. «The Cotton Textile of Cochabamba (1770-1818). The Opportunities and Limits of Growth». *The Economies of México and Perú* [...], pp. 203-232 y 150-168, respectivamente. También Money, Mary. *Los obrajes, el traje y el comercio de ropa en la Audiencia de Charca.* La Paz: Inst. de Estudios Bolivianos, 1983).

13 Parrón Salas, Carmen. *De las Reformas Borbónicas* [...], pp. 306 y 317. Su conclusión es la lógica, pues con mucho que repartir y con menos indígenas a los que distribuir lo almacenado, perdido el Alto Perú, el reparto multiplica su dureza y sus niveles de abuso, y «los comerciantes debieron redoblar su presión sobre los corregidores, que colocarían los excedentes en los repartos de 1777»; excedentes que ella misma evalúa, para los años 1776-1778, en 8,5 millones de pesos, valor de lo introducido solo por Ustáriz y Compañía en el Callao. Utilizando los datos que nos ofrece Pérez Herrero, Pedro («Actitudes del Consulado de México ante las reformas comer-

Este estado de cosas permitirá presagiar a los coetáneos de Thupa Amaro lo ocurrido el 4 de noviembre de 1780,[14] que aunque consiguió evidentemente mucho más que la erradicación del reparto, convirtió esta reivindicación en uno de los objetivos más claramente confesados y perseguidos; la hueste indígena no dejó en las autoridades coloniales y metropolitanas lugar a duda sobre la importancia que ocupaba en su ideario la eliminación de tan «inveterado abuso».[15]

---

ciales borbónicas (1718-1765»). *Revista deIndias,* 1983, pp. 151, 155, 175 y 176, y advertidos sobre las precauciones que exige el rigor científico en cualquier comparación, quisiéramos dejar constancia que unos años antes (1756-1757), México había vivido una coyuntura semejante, con una sobreabundancia de mercaderías similar a la peruana, de alrededor de 3 000 000 de pesos, que se resuelve de manera contraria, como corresponde al diferente papel que se asigna al reparto en Nueva España, en cuanto a su extensión y al modo de practicarse se refiere. Aquí el reparto no se sobreutiliza como medio privilegiado de distribución de estas mercaderías acumuladas, sino que se asiste al despliegue de una abierta competencia en la que los gaditanos llegan y venden directamente en las provincias, profundizando una brecha que ya había sido denunciada desde el Consulado de México, cuando sus socios muestran preocupación por las incursiones de los gaditanos en el interior de las alcaldías mayores, vendiendo a mejores precios, como de primera mano, y a plazos, en competencia abierta con el reparto.

14 Ward, Stavig. «Violencia cotidiana de los naturales de Quispicanchi, Canas y Canchis en el siglo XVIII». *Revista Andina,* n.º 2, Cuzco: CERA «Bartolomé de las Casas»,1985, pp. 451-468. Una carta anónima (A.G.I. Lima 1086), fechada en 1779 y dirigida a Guirior, le avisa de la inminencia de un alzamiento en las provincias de Urubamba, Quispicanchi y Tinta, que fue desestimado en buena medida por el Virrey, actitud que se encargará de poner de relieve el Visitador Areche cerca del Ministro Gálvez.

15 Solo unos días antes de la explosión subversiva, solicitaba el Visitador Areche que Tomás Catari «sosegase a sus partidarios» seguro de que el Rey, «en breve quite esta raíz de la discordia» (A.G.I. Lima 1086. Lima, 16-XI-1780). Sin dudar de la notable influencia que otros factores pudieron tener en los movimientos reivindicativos indígenas del XVIII peruano, nos inclinamos a pensar que las actividades mercantiles de los corregidores son las causas que mejor justifican casi todos. Sin ánimo de ser exhaustivos en la referencia de las razones esgrimidas para justificar la actitud de Thupa Amaro II, constatamos que buena parte de los especialistas que han incidido en el tema, coinciden en señalar que los originales motivos de esta protesta se refieren a la mala administración, encabezada por las perversidades de los corregidores, como reconoció el Obispo del Cuzco, Moscoso, transcurridos solo tres días de la muerte del corregidor Arriaga, ajusticiado ejemplarmente, al asegurar que esta muerte era «causa directísima. de tener apurada su provincia con el trato de su genio áspero y rigor del repartimiento» (Carta del Obispo Moscoso al Visitador Areche. Cuzco, 17-XI-1780. Citado por Valcárcel, Carlos Daniel en *La Rebelión de Túpac Amaru. Colección Documental de la Independencia del Perú,* Tomo II, Vol.II, Lima: CONBRETA, 1971, p. 283).

Es verdad también que el fuerte carácter y los repartos de Arriaga incidían en Tinta, como estudió Glave, Luis Miguel en «Sociedad campesina y violencia rural en el escenario de la gran rebelión indígena de 1780». *Histórica,* Vol, XIV, n.º 1, Lima, 1990, pp.27-68, sobre una sociedad en la que se habían agudizado «una serie de contradicciones entre facciones sociales, desarrollándose un proceso de crecimiento poblacional y de presión por los recursos, en una coyuntura de bajos precios y de saturación de mercados, acompañadas de un aumento de la presión tributaria»; pero tampoco hay que olvidar que esta presión, compañera, en general de las reformas (Izard, Miguel. «Reformismo borbónico e insurgencias indianas». *Jahrbuch für Geschichte von*

Thupa Amaro consiguió que José de Gálvez en Madrid y Areche en Lima se sintiesen vencedores en su particular pelea contra los repartos; y así, con la ayuda del miedo, ganaron una primera batalla. En este ambiente, caldeado por el fragor de la gran revuelta, se conseguirá la eliminación de barreras en el comercio provincial que, junto a otras medidas semejantes, veremos plasmadas en algunos pasajes del bando dictado, el 7 de diciembre de 1780, por el Virrey Agustín de Jaúregui y Aldecoa; conseguir que a un ambiente tan turbado «retornasen la paz y el sosiego», necesarios para que en él «florezcan la agricultura y el comercio [...] y crezca la Real Hacienda», era el primer objetivo de la extinción dictada por bando, pero conviene insistir en que no debe caber duda alguna sobre la decisiva influencia que la marea de descontentos, iniciada en Tinta, había tenido sobre la hora de rectificar la decisión peninsular, transmitida al Virrey Guirior solo dos años antes, de mantener el reparto, aunque readecuado. El alzamiento de 1780 había conseguido justo lo contrario, abolir estas granjerías, precisamente para «atajar la ruptura del freno de la moderación y, tal vez, de la obediencia», presintiéndose que había algo más tras las primeras manifestaciones thupamaristas de fidelidad a la Corona.[16]

Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas (JBLA). Band 21, Köln, 1984, pp. 155-170), perfectamente analizada por O'Phelan Godoy, Scarlett en el Perú de ese minuto (*La gran rebelión en los Andes: de Túpac Amaru a Túpac Catari.* Cuzco: CERA «Bartolomé de las Casas», pp. 204-210), no hacía sino redoblar las ya insufribles consecuencias de un reparto desmesurado, que generaba unas alcabalas cuya recaudación se quería controlar exhaustivamente, en colaboración con las nuevas aduanas. Véase asimismo de O´Phelan, «Repensando el Movimiento Nacional Inka del siglo XVIII» En O´Phelan Godoy, Scarlett (comp.). *El Perú en el siglo XVIII. La Era Borbónica.* Lima: Instituto Riva Agüero (PUCP), 1999; pp. 263-278.

A la hora de determinar las causas que permitan entender mejor las motivaciones más profundas del movimiento de 1780, contamos con especialistas como Jürgen Golte, que lo explican como el producto casi exclusivo de reacciones contra los repartos; cabe la opción de alinearse con quienes lo entienden como el estallido esperado en un ambiente de «resentimiento endémico», como asegura Lynch, John («El reformismo borbónico e Hispanoamérica». En Guimerá, Agustín (ed.). *El Reformismo borbónico.* Madrid: Alianza Universidad, 1996, p.52), en el que las diferentes caras del corregidor, sobre todo la de repartidor de mercancías y cobrador de tributos, serán las más destacadas, dentro del «reto crítico y el desafío al Estado Colonial», que fue en lo que se constituyó en su madurez ese movimiento, como advierte Pierre Vilar («La participación de las clases populares en los movimientos de Independencia del Perú». En Bonilla, Heraclio (ed.). *La Independencia del Perú.* Lima: I.E.P. 2.ª edición, 1981), en el marco de un ensamblado reformista de gran calado, cuyo ritmo vino a interferir el Cacique, como asegura Fisher, John («La rebelión de Túpac Amaru y el progreso de la reforma imperial de Carlos III». *Anuario de Estudios Americanos,* Vol. XVIII, Sevilla, 1971, pp.405-421.

16 Prohibido el reparto en el Cuzco, el nuevo Virrey, Agustín de Jáuregui, reunido en Real Acuerdo, rectificó la opinión expresada por su antecesor, Manuel de Guirior. De acuerdo con el Visitador General, se inclinaron ambos por proponer la radical y necesaria prohibición de repartir, lo que constituye una respuesta, evidentemente forzada, pero nueva, a la Real Cédula del 5-III-

El clima de excepcionalidad creado por Thupa Amaro II va a forzar la toma de una serie de decisiones, acelerando las interminables e interesadas discusiones que se mantenían en el seno del Consejo sobre las Intendencias, medidas que afectaban al porvenir inmediato de corregidores y alcaldes mayores, así como al papel que convenía dar, en el futuro, a unos repartos que, aunque extinguidos, como hemos visto, en Perú y Buenos Aires, subsistían en otras regiones americanas. Lo actuado por Areche y Jaúregui fue aprobado de inmediato,[17] pero lo inesperado de esta decisión provocó una situación paradójica y compleja. En

---

1778, aquella que había admitido la posibilidad de mantener estos negocios, «en todo o en parte». (A.G.I. Indiferente General 1713. Oficio de Areche a José de Gálvez. Lima, 22-xii-1780). Estos momentos han sido puntualmente estudiados por CONTRERAS MIGUEL, Remedios (*Agustín de Jáuregui: Relación de Gobierno. Perú (1780-1784).* Madrid: C.S.I.C., 1982) y ZUDAIRE HUARTE, Eulogio, autor de algunos controvertidos trabajos sobre el particular. (*Don Agustín de Jáuregui y Aldecoa. Virrey interino del Perú,* Tomo II, Pamplona. Dip. Foral de Navarra, 1979; «Análisis de la rebelión de Túpac Amaru en su bicentenario (1780-1980)». *Revista de Indias,* n.º 60, 1980, pp. 13-79 y, sobre todo, «El Virrey Guirior, defensor del indio peruano (Mitas, justicia, repartimientos)». *Actas del Coloquio Internacional «Túpac Amaru y su tiempo».* Cusco: CONBRETA, 1982, pp.126-139.

17 A.G.I. Indiferente General 1713. Carta de S.M. al Virrey del Perú. Madrid, 18-VII-1781. Se detecta en José de Gálvez un lógico intento por salvaguardar la responsabilidad de la Corona, queriéndola exonerar de cualquier responsabilidad por el levantamiento de 1780. Expresa Gálvez el «sinsabor» del Monarca porque no se hubiese verificado la prohibición de repartir «con la anticipación que tuvo a bien manifestar el Rey por algunas reales órdenes», todas anteriores a la fecha de la extinción del permiso de 1751. Pero ocurría que desde siempre, sobre todo desde ese año, las presiones de los favorecedores del reparto en las esferas de gobierno metropolitanas habían hecho prevalecer las tesis favorables a la potenciación del reparto, negocio que no era ajeno a los intereses de la propia Corona, sobre todo a partir de la constitución de las compañías de Uriarte, Ustáriz y de los Cinco Gremios. Es evidente que, tanto en 1773 como en 1778, cuando desde la Corte se requiere la opinión de Perú, México y Buenos Aires sobre el reparto, no se toma partido a favor de su desaparición, como propusieron algunos informantes, sino que se favorecieron aquellas soluciones tendientes a su permanencia modificada. Las propuestas de eliminación, contenidas en la Instrucción sobre Intendencias de José de Gálvez, de 1768, en muchas de las representaciones del Visitador Areche o en las firmadas por autoridades eclesiásticas y civiles, habían caído en el olvido o habían sido desestimadas siempre; en cambio, sí fueron aceptados los argumentos de quienes, como Guirior, se mostraron a favor de un reparto remodelado, entendido como necesario. Años después, acallados en parte los ecos de Thupa Amaro II, el Consejo resucitará la ahora desestimada propuesta de Guirior, aunque en estos momentos se exprese «el verdadero deseo que le asistía al Rey para que se llevase a efecto la extinción». La medida que eliminará la posibilidad de que los jueces pudieran mezclarse en repartos será la R. Cédula del 1-VI-1781, fechada en Aranjuez, que desterraba el reparto en Perú y Buenos Aires y ordenaba el nombramiento de corregidores con sueldo (R.A.H. Mata Linares. Tomo CIX. f. 290). Previamente, como quedó dicho, sabemos de la intención real de abolir «del todo» los repartos de los corregidores, presente en el dictamen que enjuició favorablemente en el Consejo (28-V-1781), aunque pospuso, el plan de sueldos del Visitador Areche para la mejor dotación de los corregidores.

convivencia difícilmente armonizable, vamos a encontrar un grupo de corregidores que, desde el primero de enero de 1780, tenían eliminado su sueldo, como ya quedó dicho, por los beneficios derivados de su facultad para repartir, ventaja que, desaparecida el nueve de diciembre de 1780, no les permitió efectuar más repartos, aunque les facultó para cobrar lo ya distribuido, lo que acarreará abundantes denuncias.[18] Junto a estos, otros funcionarios de nueva provisión, que carecían ya del permiso para repartir, iban a disponer de unos salarios que, mejores que los anteriores, les habían sido señalados por el Visitador y eran pagados por la Real Hacienda.

La incontestable habilidad de José de Gálvez que, como Visitador de la Nueva España, había sido un decidido planificador y un defensor a ultranza de la implantación en ese territorio del sistema de Intendencias, le hizo adecuarse al compás de espera que le impuso Julián de Arriaga, en primer lugar, que enlenteció todo el proceso, sensible a la presión ejercida para frenar una reforma que atacaba los centros neurálgicos y tradicionales de poder, a los que privaba del control que tenían sobre el comercio provincial, presión que era ejercida, tanto desde instancias virreinales como por los grandes comerciantes mexicanos, de larguísimas conexiones.[19] Y visto que su indudable influencia en la Corte era sobrepasada por

---

[18] A partir de la prohibición de repartir decretada para Perú y Buenos Aires, se pueden encontrar algunas denuncias sobre asaltos a la legalidad vigente en este aspecto. Las evidencias documentales no nos permiten referirnos sino a casos aislados, en un primer momento, aunque poco después las denuncias sean cada vez más frecuentes (A.G.I. Lima 997. Lima, 20-I-1783. Denuncias contra repartos de los corregidores de Abancay y Piura, resueltas mucho después. A.G.I. Lima 1110. Lima, 20-V-1786). Parece prueba suficiente de que hubo otros casos que no fueron denunciados, que el sustituto de Areche, el Visitador Escobedo, tuviera que celar estrechamente, junto al Virrey Jáuregui, el cumplimiento de dos reales cédulas, ambas fechadas en el verano de 1783, dirigidas a frenar los repartos que practicaban curas y corregidores. (R.A.H. Mata Linares, Tomo LXXIX f. 150. Aranjuez, 25-VI-1783 y A.G.I. Lima 1117. San Ildefonso, 5-viii-1783).

[19] La declarada intención de la Monarquía por ampliar y reforzar su intervención al máximo, va a sufrir en España, pero también en América, cambios y reajustes, explicables por la presencia de conflictos de poder y por la acción de intereses corporativos y estamentales, que «actuarían como contrapunto o como freno de la política de uniformación legislativa y de racionalización administrativa», también en España. (García Monerris, Encarna: «Ordenación administrativa. Orden público y buen gobierno. La separación de Intendencias y corregimientos de 1766». En Fernández Albadalejo, Pablo y Ortega López, Margarita (eds.). *Antiguo Régimen y Liberalismo (Homenaje a Miguel Artola). Política y Cultura,* Tomo III, Madrid: Alianza Editorial, 1996, pp.133-134). Este «Plan de Intendencias» de Gálvez fue enviado, para su informe, a don Antonio María de Bucarelli y Ursúa, personalidad compleja y muy celosa de las facultades y atribuciones que le eran propias (Bobb, Bernard: *The Viceregency of Antonio María de Bucarelli in New Spain. 1771-1779.* Austin: Univ. Tex. Press, 1962); el Virrey vio en este proyecto cierto riesgo innovador, capaz de poner en peligro incluso el buen gobierno novohispano. Su conclusión fue muy clara: «no está la población de este Reino en estado que permita la variación del sistema de gobierno», y esto le parecía así porque estas novedades que se pretendían introducir

la estima del Rey por el Virrey Bucarelli, opuesto a que el sistema de Intendencias fuese aplicado en México, apostó Gálvez por un cambio de escenario: aprovecha la presencia y aptitudes de su colaborador José Antonio de Areche, nombrado Visitador General de Perú y Buenos Aires, allí donde el reparto manifestaba las

---

«atraerían la confusión, ocasionarían mayores gastos, minorarían por muchos años sus entradas y faltarían la seguridad en las cobranzas que hay de la mancomunidad en la responsabilidad de fianzas» (Citado en CALDERÓN QUIJANO, José Antonio. *Los virreyes de la Nueva España en el reinado de Carlos III,* Tomo I, Sevilla: CSIC, 1967, pp. 497-499. El capítulo sobre Bucarelli es obra de Lourdes Diaz-Trechuelo Spínola). Resulta evidente que la preocupación de este personaje por la propuesta de Gálvez se vinculaba con un «previsible» menoscabo de unas rentas que él situaba en una fase de franca recuperación, al haber aumentado, desde el quinquenio 1763-1767, en el que se contabilizan 6 169 000 pesos, hasta los cerca de 12 000 000 registrados en el de 1773-1777. Su oposición, que se refleja en aquellas cuestiones que critica como las menos «convenientes», se sustentaba en la presencia de unos Intendentes con demasiado poder y sin la consiguiente obligación de «afianzar» sus destinos, así como en la dificultad de encontrar buenos subdelegados, que no parecía menor que la que se experimentaba a la hora de conseguir mejores alcaldes. Desaconsejadas por el Virrey las Intendencias, lo que Bucarelli consideraba más conveniente era mantener a los alcaldes mayores, pero cohonestando sus abusos; proponía como remedio más eficaz el giro de visitas periódicas a las provincias, de las que responsabilizaba a los Oidores, lo que le parecía el «remedio santo, utilísimo y que producirá los mejores efectos [...] de averiguar y castigar los excesos de los alcaldes mayores». BERTRAND, Michel («En torno a una problemática de la administración colonial: La Real Hacienda de Nueva España». *Anuario Estudios Americanos,* Vol. XLVI, 1989, p. 216), nos asegura la casi total dependencia del Consejo, a la hora de tomar decisiones, de las informaciones llegadas de América sobre asuntos de esta naturaleza, lo que propició las presiones por parte de grupos muy bien organizados, tesis que comprueba STANLEY Stein («Bureaucracy and Business [...]», p. 11), cuando al intentar explicar la detención de la reforma propiciada por Gálvez para Nueva España, concuerda con Luis Navarro García al calificar de decisiva la influencia que, en el seno del Consejo, ejercieron las poderosísimas redes de los valedores y socios de los comerciantes mexicanos, circunstancias avisadas igualmente por Areche al propio Gálvez cuando le refiriere el entreguismo de Guirior a algunas «manos corrompidas», de las que, «si tuviera talento», debería haberse zafado (A.G.I. Lima 1065. Memorial de Areche a Gálvez. Cuzco, 17-VII-1781). El mismo HAMNETT, Brian (*Politics and Trade* [...], pp. 33-39,108-109 y 159-160), al reconstruir la red de repartos establecida en el sur de México, alcanza a evidenciar los contactos entre este aparente pequeño comercio local y las esferas de influencia política de la Península; utiliza como ejemplos las relaciones entre don Matías Gutiérrez de Lanzas, comerciante-aviador de Oaxaca, y don Francisco Bustamante, conocido comerciante de Cádiz, muy cercano a las esferas de decisión de Madrid. (También en HAMNETT, Brian: «The Mexican bureaucracy before The Bourbon Reforms, 1700- 1770: A Study in the Limitations of Absolutism». *Occasional Papers*, n.º 26, Glasgow University, 1979, pp.78 y ss. y *Roots of Insurgency: Mexican Regions, 1750-1824.* Cambridge: University Press. 1986, pp. 27-29).

En Perú no resultaban muy diferentes estas redes de influencia entre los corregidores, sus proveedores y sus aliados peninsulares, como han estudiado, entre otros, MORENO CEBRIÁN, Alfredo (*El corregidor de indios[...].* pp. 420 y 470-471) y O'PHELAN GODOY, Scarlett, en su caso para la zona del Obispado del Cuzco («Aduanas, mercado interno y elite comercial [...]»), proporcionándonos detallada información sobre algunas de las redes de influencia de ciertos corregidores, estudiados sus proveedores.

cotas más altas de perversión, para iniciar una nueva ofensiva, pero en condiciones diferentes, sobre todo porque el reparto había sido prohibido allí desde 1780, por imperativo de la rebelión thupamarista.

La opinión favorable de Areche a la llegada de las Intendencias al Perú era inequívoca y estaba vinculada a su oposición declarada a corregidores y repartos; pero ni será este combativo Visitador el que recepcione la reforma, ni tampoco será Perú, uno de los dos virreinatos comprendidos en la Visita General que, desde 1782, comandaba Jorge de Escobedo y Alarcón, el territorio donde primero entrarán estas en funcionamiento, sino en Buenos Aires, donde no parecía existir una resistencia notable a las mismas y donde, no por casualidad, se había recibido a don Manuel Ignacio Flores, a fines de 1777, como primer Intendente de Ejército y Real Hacienda.

En 1783 se datan las observaciones del Virrey y del Secretario del virreinato de la Plata a sendas copias de las Ordenanzas pensadas para ese territorio; las inequívocas muestras de apoyo al nuevo sistema contienen también rotundas expresiones sobre la necesidad de eliminar todo tipo de repartimiento, beneficiase este ya a autoridades civiles, ya a algunos eclesiásticos.[20] Pero en esta Ordenanza se intenta dar solución a una inquietud que se detecta en el Consejo, al menos desde 1773,[21] la de traspasar los repartos, desde ahora habilitaciones o socorros, a la

---

20 A.G.I. Lima 1118. Informes del Virrey e Intendente de Buenos Aires. Montevideo, 4-II-1784. LYNCH, John (*Administración colonial española. 1782-1810. El sistema de intendencias en el virreinato del Río de La Plata.* Buenos Aires: Eudeba, 1967, pp. 60-61, 69, 183 y ss.) y ACEVEDO, Edelberto Óscar (*Las intendencias altoperuanas en el virreinato del Río de La Plata.* Buenos Aires: Acad. Nacional. de la Hª., 1992, pp. 37 y ss.) estudian en detalle este proceso, iniciado por la real cédula (El Pardo, 28-I-1782) que les ordenó evacuasen su opinión, y continuado por las respuestas de Vértiz y Fernández al Ministro de Indias. De las observaciones efectuadas por el Virrey, cabe destacar su preocupación y alarma porque los curas, quitados los repartos, se dedicasen a ejercitar estos negocios entre los indios, llegando a aconsejar que, para evitarlos, fuesen los Prelados e Intendentes, mancomunadamente, quienes ejercitasen la vigilancia sobre tan preocupantes asuntos; sugería que, particularmente los Obispos, «usasen todos los medios posibles para cortar tan grave e introducido mal».

En este aspecto, llovía sobre mojado, pues en Perú, el Virrey Jáuregui, había recibido dos reales cédulas (Aranjuez, 25-VI-1783, en R.A.H. Mata Linares. Tomo LXXIX. f. 570 y San Ildefonso, 5-VIII-1783, en A.G.I. Lima, 1117), ordenándole frenase los repartos que «andaban ejercitando los curas, a imitación de los corregidores que ha habido», para lo que debía presionar a los Obispos, especialmente obligados a celar el cumplimiento de las mismas, como máximos responsables de los doctrineros, quienes, «por su instituto», debían quedar separados de todo trato mercantil con los indígenas.

21 A.G.I. Lima 1119. Informe del Consejo sobre géneros de reparto. Madrid, 16-VI-1173. Llama la atención, ya desde esa fecha, como el Consejo, cuando traslada a las autoridades eclesiásticas y civiles americanas su preocupación por el rumbo que debía darse al reparto, advierte a estas que, caso de inclinarse, en los informes que debía evacuar, por su erradicación, aportasen ideas sobre qué hacer para que los indios «no careciesen de lo necesario para su habilitación, en sus respectivos trabajos».

exclusiva responsabilidad de la Real Hacienda, indicación que pareció obedecer al menos a un proyectista en 1779, José Manuel Campero, firmante de un plan que convertía al Real Erario en directo ejecutor de la distribución de mulas.[22] La decisión del Consulado de no querer aceptar el protagonismo que se le asignaba, combatiendo la idea al decidirse por la innecesariedad de los socorros y por la apertura de la demanda indígena a una oferta libre que estimaba como suficiente y segura, nos sitúa al Visitador Escobedo más cerca de los tradicionales valedores del comercio forzoso, partidarios del neorreparto, que del lugar que parecería corresponderle como un hombre de José de Gálvez, cuyas críticas a los repartos eran bien conocidas.

¿Sería acaso que el Visitador se había convencido de que el sistema de socorros, entendido como un mal menor transitorio, con unos beneficios tasados y con unas cautelas bien definidas, podía evitar su temida conversión e inmediata confusión con el antiguo sistema, como debió pensar el mismo Ministro Gálvez desde España, al que no vemos oponerse a este piadoso procedimiento de ayuda a los indios? ¿Podría ocurrir que algunos de los peligros potenciales que portaba su Proyecto, quedaran compensados por las realizaciones que permitirían los beneficios obtenidos con su funcionamiento, esenciales para la puesta en marcha de algunos de los mandatos de la Ordenanza de Intendentes, inalcanzables de otro modo por la escasez económica puesta a disposición de esta reforma? Estas cuestiones, muy cerca del ideario y del disciplinado talante del Visitador, junto a otras, plantean más concretamente el porqué del rechazo del Consulado a la oferta de Escobedo, encuentran a nuestro entender unas respuestas más completas si la falta de colaboración del Tribunal se estudia desde las tensiones, las discrepancias y los intereses que pugnaban en su seno, sin restar importancia al peso que, en la negativa, pudo tener el relativo escaso margen de ganancia directa con la que se retribuía al Consulado por su responsabilidad en tamaño encargo, que el Visitador

---

22 José Manuel Campero, burgalés, de la Orden de Santiago, que fue corregidor en Quispicanchis y aspirante al de Chucuito, además de Gobernador del Tucumán, estaba enlazado con la elite comercial cuzqueña por su casamiento, en 1757, con una hija de Gabriel de Ugarte y Celórigo (O'Phelan Godoy, Scarlett. *La Gran Rebelión en los Andes* [...], pp. 80, 85 y 103). Presentó Campero en este papel, (A.G.I. Indiferente General 1565. Proyecto en favor de los indios. Madrid, 30-V-1776), un sistema de ayuda a los indios que, perdidos los repartos, necesitasen de socorro. No hemos encontrado evidencia alguna que nos permita afirmar que este proyecto fuese estimado en el Consejo, pero esta pesquisa nos ha conducido a otro precedente sobre los socorros, posterior al de Campero; se trata de un texto anónimo, fechado en Lima, el 11-X-1779, titulado «Pensamiento, proyecto y arbitrio que se propone para la seguridad del Reino». Su funcionamiento consistía en que, desaparecidos los repartos, se socorriese a los indígenas, por cuenta de la Real Hacienda, exclusivamente con el reparto de mulas; las ganancias se aplicarían al «mantenimiento de una tropa nutrida», de 17 000 soldados, capaces de garantizar la seguridad e integridad del Perú.

le endosaba erróneamente confiado, seguro de su reiterado y contrastado espíritu de servicio.[23]

En efecto, desde Buenos Aires se relanza la preocupación porque los indios no quedasen desabastecidos al eliminarse los repartos de los corregidores, y será precisamente en las modificaciones introducidas en la Ordenanza para el Río de La Plata en las que, con carácter transitorio y por cuenta del Real Haber, aparezca y se imponga el término «socorro» en la propuesta de habilitación de aquellos

---

[23] Los reiterados servicios del comercio limeño al Rey (RODRÍGUEZ VICENTE, María Encarnación. *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII.* Madrid: Ed. Cultura Hispánica, 1960 y CARACUEL MOLINA, Rocío. «Los mercaderes del Perú y la financiación de los gastos de la Monarquía, 1650-1700». *Actas y Memorias del XXXVI Congreso Internacional de Americanistas,* Vol. IV, Sevilla: Ed. Católica, 1966, pp. 335-344.), pueden justificar las esperanzas depositadas por el Visitador en el Consulado. En el extracto del dictamen del Consulado sobre el Proyecto de socorros de Escobedo (A.G.I. Lima 1119), cuyo original figura en las actas del Tribunal (PARRÓN SALAS, Carmen. *De las Reformas Borbónicas* [...], pp. 154 y 388-389), se da cuenta de que en la reunión habida en el Consulado, el 28-II-1785, se produjo la negativa de este a hacerse cargo del Proyecto, de acuerdo con un principio básico: que la libertad de comerciar a troperos y particulares sería medida suficiente para que los indios se abasteciesen de mulas, sin que fuese necesario su suministro por el Consulado, «ni menos por los subdelegados de las provincias, pues estos se reunirían para «locupletarse»; entendía el Consulado los socorros en su conjunto, y a la vista de la propuesta de Escobedo, como un negocio más propio de particulares; aseguraba que los indios se proveían ya de la ropa de la tierra que necesitaban, «que ellos mismos trabajan y tienen en abundancia»; también que resultaba innecesario proveerlos de hierro, «por la poca tierra que cultivan», lo mismo que ocurría con la ropa de Castilla que, aún admitiendo que unos pocos indios la usaban, estos podían hacer «como los españoles, mestizos, dueños de estancias, cañaverales, cocales y obrajes, que se abastecen en la capital o de algunos comerciantes que trafican». A pesar de todo, al Visitador no parecía caberle duda alguna respecto a que la negativa a su idea era «el resultado de la codicia y del espíritu de partido que el diverso modo de pensar fomentó en algunos del comercio» (A.G.I. Lima 1110. Oficio de Escobedo a Croix. Lima, 13-III-1786), trasunto de un desacuerdo con los márgenes de beneficio autorizados, extremo que algún autor ha destacado como causa fundamental del rechazo de este Proyecto (FISHER, John: *Gobierno y Sociedad* [...], p.104) y, sobre todo, de un enfrentamiento en el que los Cinco Gremios y sus representantes debieron ejercer una presión muy acusada contra cualquier tipo de monopolio, confiados en el venturoso porvenir que le auspiciaban algunos, como el expresado en el escrito anónimo, firmado por un autotitulado «buen patriota español de aquella América» quién, en sus «Noticias del Comercio del Perú», destinadas a esta Compañía en fechas cercanas a 1784, la animaba a establecerse en Lima ante la excelente perspectiva que se le abría con la supresión de los repartos, que había librado a los indígenas de tener que tratar con las nuevas autoridades intendenciales, sustitutas de los corregidores que, con sus repartos, «terminaron dominando a voluntad su poder de compra» (Citado por PINTO RODRÍGUEZ, Jorge: «Los Cinco Gremios Mayores [...]», p. 276). En esta pelea abierta, el que más objeciones ponía a lo que el Consulado consideraba unos repartos disfrazados— cuya vuelta conducía a un nuevo parcial acotamiento de los que habían sido tradicionalmente mercados reservados a los jueces provinciales y a sus proveedores—, era el prior del Consulado, cuya opinión resultó decisiva.

indígenas que pudieran verse afectados por la desaparición de los repartos, dando lugar a una discusión sobre el alcance y la difícil articulación de estas «piadosas» ayudas, bienintencionadas sobre el papel.[24] La Ordenanza de Buenos Aires prohibía los repartimientos y consagraba la libertad que, tanto indios como españoles y mestizos, tenían para surtirse «con quien les acomode», pero admitió la posibilidad, como ya dijimos, de que aquellos indígenas necesitados de asistencia pudiesen encontrar en los socorros dispuestos el alivio temporal que necesitasen, para

[24] A.G.I. Lima 1118. Informe de la Secretaría del V. de Buenos Aires, del 4-II-1784. Se advierten serias dudas por parte de las autoridades del nuevo Virreinato al respecto de la posibilidad de los comerciantes particulares para verificar el abastecimiento de los indígenas, tal como había ocurrido con los corregidores hasta 1780 y, por ello, se preguntaban sobre qué sistema sustituiría al reparto. El 5 de agosto de 1783 se introdujeron en la Ordenanza de Buenos Aires algunas modificaciones, expidiéndose, en noviembre de 1783, copias impresas de la Ordenanza definitiva, que contenía ya ciertos arreglos transitorios, capaces de hacer frente a este presumible desabastecimiento indígena, que se paliaría, mientras fuese necesario, con unas ayudas, «socorros» (artículo 7), servidos desde almacenes dependientes de la Real Hacienda; estas ayudas serían practicables solo en aquellas zonas donde las autoridades advirtiesen, o temiesen, que pudiera producirse falta de laboriosidad en los indígenas, por la inexistencia de proveedores particulares. Debían las Juntas Provinciales de la Real Hacienda y los Intendentes fijar y dar publicidad a las mercaderías que pudiesen ser estimadas como socorros, a sus precios y a las fórmulas de pago. (Comadrán Ruiz, Jorge. «La Real Ordenanza de Intendentes del Río de La Plata». *Anuario de Estudios Americanos*, Vol. XI, 1954, pp. 515-559).

El 8-X-1783, Francisco de Paula Sanz, inquieto primer Intendente de Potosí (Helmer, Marie: «Une lettre inédite de Victorian de Villava». *Revista de Indias,* n.º 43-4, 1951, pp. 275-279, Cortés Salinas, Mª del Carmen: «Una polémica en torno a la mita de Potosí a fines del siglo XVIII». *Revista de Indias*, n.º 119-122, 1970, pp. 131-215 y Mira Delli-Zott, Guillermo: *Ilustración y reformismo borbónico en el Alto Perú: El Intendente Sanz y la minería de Potosí a fines del período colonial.* Tesis doctoral. Univ. Complutensede Madrid, 1988), escribía a José de Gálvez informándole cual era, a su juicio, el principal escollo y la máxima preocupación que debía superarse para conseguir el éxito de la reforma político-administrativa que se intentaba; consideraba que la desaparición de los repartos «era lo único digno de consideración» a la hora de evaluar los pros y contras del nuevo sistema; estimaba las consecuencias que acarrearía la inexistencia de jueces repartidores, pero medía también «los abusos inveterados y los medios que debían tomarse para cortarlos», caso de aplicarse los socorros. Aunque decidido partidario de mantener la prohibición de repartir, adoptada desde el Perú por el Visitador Areche, puso el dedo en la llaga al asegurar la complejidad de la situación: «este es un problema, el más agitado de esta América, alegándose por una y otra parte razones, que ni las unas prueban la total precisión de mantenerlos —los repartos—, ni las otras prueban un seguro medio para reemplazarlos». En opinión de Lynch (*Administración colonial española* [a..], p.184), con el rechazo de los socorros por el Virrey Loreto: «se destruyó una reforma promisoria y se dejó que los indios negociasen sus compras con los mercaderes interesados, bajo la supervisión general de los Intendentes»; para él, los más beneficiados fueron los grandes comerciantes de mulas de Salta, «quedando los demás habitantes librados a sus propias fuerzas». Es rigurosamente cierto que los Intendentes de Córdoba, Rafael de Sobremonte, y de Tucumán, Rafael Mestre, fueron los portavoces de los grandes troperos de sus jurisdicciones, defensores interesados del libre tránsito; de ellos nos dice el Intendente del Tucumán que los encontró «nada inclinados al reparto, antes sí, opinar por el libre tráfico» (Moreno Cebrián, Alfredo: *El Corregidor de indios* [...], pp. 637 y ss.).

lo que resultaba preciso señalar qué mercaderías serían susceptibles de ser consideradas como útiles, necesarias y beneficiosas.

En Perú, como nos demostró en su clásica obra John Fisher,[25] no resultó sencillo vencer las dificultades que entrañaban la instalación de las Intendencias. El Visitador Escobedo se referirá a ellas como «de muy ventajosa» en lo general, aunque detectase dos aspectos muy negativos que, en su opinión, acarrearía su puesta en planta: encontrar sujetos idóneos con que sustituir a los corregidores, vista la mermada cuantía de los sueldos de los subdelegados de Intendente, y articular un sistema que fuese una alternativa temporal al sistema extinguido de repartos.[26]

Vimos como en Buenos Aires la Ordenanza de 1782 contemplaba en su articulado la posibilidad de socorrer a unos indígenas, a los que se presenta como incapaces de abastecerse por su cuenta, quitados los repartos, si es que la Hacienda Real o cierta desinteresada iniciativa privada no se prestaba a ello de forma temporal. En la Ordenanza de Perú de 1784 se repetirá esta misma preocupación, que aparece apadrinada por el Visitador General, mentor de un Proyecto de habilitación, de cuyo funcionamiento ya nos ocupamos (Nota Proyecto), y del que ahora nos interesa tratar de explicar sus avatares, vinculados inevitablemente con el Consulado de Lima y con el lugar que se reservó al Perú en el diseño de la política general de fines del XVIII.

Digamos que en la idea de Escobedo el Consulado era el motor, y que la documentación prueba que, en un principio, el Virrey Teodoro de Croix, muy cuidadoso en no reproducir los comentados y radicales enfrentamientos entre el Virrey

---

25 Fisher, John: *Gobierno y sociedad en el Perú colonial. El régimen de las Intendencias, 1784-1814.* Lima: PUCP, 1981.

26 Jorge de Escobedo expuso muy pronto, y reservadamente, a Gálvez su decidido apoyo a las Intendencias (A.G.I. Lima 1118. Carta fechada en Lima, el 16-VIII-1783), pues solo tres días después de que en Buenos Aires se introdujeran los socorros en su Ordenanza, le avisaba sobre los previsibles problemas que el nuevo sistema acarrearía, adelantándole algunas soluciones. Fisher, John. (*Gobierno y sociedad* [...], pp. 44-46), acierta cuando califica de «entusiasta, pero cuidadosa» la actitud del Visitador en este asunto, calificativos que podrían matizarse, en nuestra opinión, con los de meditada y emprendedora. Fernández Alonso, Serena (*Presencia de Jaén en América. La Visita General de Jorge de Escobedo y Alarcón al Virreinato del Perú en el siglo XVIII (1782-1788).* Jaén: I.E.G.-C.S.I.C., 1991, pp. 208-215), tras calibrar muy en detalle el eco que las propuestas de Escobedo tuvieron en el Consejo, asegura que la influencia de este sobre las modificaciones de la Ordenanza de Intendentes de Buenos Aires fue inexistente, y aunque su influencia en el Virreinato peruano sea más apreciable, asegura que esta debió ser mucho menos importante que lo que llegaron a creer algunos de sus coetáneos; esta apreciación varía cuando se habla del Escobedo sentado en el Consejo pues, como redactor de la definitiva, aunque inaplicada, Ordenanza de 1803, su actuación y opiniones fueron capitales.

Guirior y el Visitador Areche, «dio su bendición a este asunto»,[27] pero cumplimentado este requisito, resultaba fundamental conocer la reacción del factor más importante de su idea, el Consulado, institución que, tras ciertas indecisiones y reparos,[28] declinó hacerse cargo de tamaña iniciativa, aunque se pueda advertir cierta división de opiniones entre quienes, en su seno, deliberaron este asunto, resultado de dos corrientes de intereses, identificables con los dos grupos de comerciantes que coexistían en el seno del mismo y cuya personalización, por simplificar, podríamos asimilar, de un lado, con el poder tradicional del comercio limeño y, de otro, con el emergente, aunque bien consolidado, grupo del comercio peninsular,[29] representado por la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, cuya cabeza visible era, a la sazón, prior del mismo.

---

27 Escobedo presentó su Proyecto al Virrey Croix el 28-VI-1784; su respuesta no se hizo esperar (5-VII-1784), y en ella ponderaba lo exacto y preciso de una propuesta, «donde he visto reunidos y combinados todos los extremos que en sí abraza y necesita esta gran obra».

28 A.G.I. Lima 1110. En un oficio de Escobedo a Croix, de fecha muy posterior (Lima, 13-V-1786), reconoce el Visitador que desde el 7-VII-1784 disponía ya el Consulado de su Proyecto y que, cuatro meses después, el 6-XI-1784, recibió de este algunas observaciones, a cuya resolución se dispuso, «a fin de conseguir el fín y allanar las dificultades y condiciones que estimé menos arregladas».

29 Al efectuar una valoración del conjunto de circunstancias que, en general, concurrieron en el ámbito comercial americano a partir de 1776, Halperin Donghi, Tulio (*Historia de América Latina. Reforma y disolución de los imperios ibéricos*. Tomo III. Madrid: Alianza Univ., 1985, pp. 15 y ss.), destaca la relevancia que adquirieron los comerciantes peninsulares en América, sobre todo los nacidos en el Norte de España, que se desplazaron a Ultramar y consumaron su ascenso a partir del control de ciertas instituciones reguladoras de la actividad comercial, como los Consulados que, dominados hasta entonces por las poderosas oligarquías locales, vieron como eran desplazados estos grupos tradicionales, tras un complicado enfrentamiento.

El impacto producido por las medidas liberalizadoras impuestas desde la Metrópoli al comercio con América afectó de diferente manera a esos grupos de dominio tradicionales. El resumen podía ser que aquellos que optaron por no adaptarse a los nuevos aires, sintieron como su consideración social, estimada a partir de su cada vez más menguada pujanza económica, fue rebajándose de forma ostensible. En Perú, la tesis del desplazamiento de los grupos comerciales locales a manos de los pujantes grupos peninsulares y, por tanto, el retrato de un grupo emergente enfrentado a otro en declinación, el criollo, va ser algo definitivamente aceptado (Flores-Galindo, Alberto: *Aristocracia y plebe. Lima, 1760-1830.* Lima: Mosca Azul, 1984; Haitin, Marcel: *Late Colonial: Economy Society in an Era of Reform and Revolution.* Berkeley: Univ. Press. 1983, pp. 47 y ss. y «Prices, the Lima market, and the agricultural crisis of the late eighteenth century in Peru». *J.G.W.G.L.* Band 22, 1985, pp. 167-198 y García Cantó, Pilar: *Lima en el siglo XVIII. Estudio socioeconómico.* Madrid: UAM-ICI, 1987); pero algunos de los que estaban siendo desplazados intentaron de alguna manera paliar esta situación con la explotación de Cerro de Pasco o el mantenimiento del pingüe negocio en que se había convertido el práctico monopolio ejercido sobre el cacao con destino a Guayaquil, como han analizado, entre otros, Chocano, Magdalena («Comercio en Cerro de Pasco a fines de la época colonial». Lima: UNMSM (Seminario de H.ª Rural Andina), 1982 y «Circuitos mercantiles y auge minero en la sierra central a fines de la época colonial». *Allpanchis,* n.º 21, 1983, pp. 3-26) y Fisher, John. («El

El Visitador, prototipo de funcionario infatigable, había intentado adaptar los socorros sin plantearse siquiera discutir la filosofía ni las ventajas de unas distribuciones que, de estrictamente voluntarias, él convierte en forzadas, muy parecidas a las que, hasta ese momento, había denostado.[30] Involucrar en su propuesta al

impacto del comercio Libre en América durante el último cuarto del silo XVIII». *El Comercio Libre entre España y América Latina. 1776-1824.* Madrid: Fund. Banco Exterior, 1987, pp. 33 y ss. y «El impacto del Comercio Libre en el Perú, 1778-1796», *Revista de Indias,* n.º 182-183, 1988, pp. 401-421). Del general y aparatoso hundimiento sufrido por los comerciantes peruanos de tradición, consecuencia también de haber convertido el Reino del Perú en una «víctima [...] incapaz de competir económicamente con otras partes del Imperio» (FISHER, John: *Gobierno y Sociedad*[...], p.170), hay quien rescata a un grupo de limeños, criollo, «dinámico y progresista» que, adaptándose a las nuevas circunstancias y «utilizando mecanismos meramente coloniales», encontraron nuevos patrones de inversión que evitaron que sus empresas se arruinaran (MAZZEO, Cristina Ana: *El comercio libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante criollo. José Antonio de Lavalle y Cortés, Conde de Premio Real [1777-1815]*, Lima PUC, 1994). El excelente trabajo de Carmen Parrón Salas (*De las reformas borbónicas [...]*, pp. 475-490 y 494-495), demuestra cómo los tradicionales reproches de «mercantilista y conservador» con los que se suele calificar al Consulado de Lima, en su conjunto, se justifican siempre por la mejor defensa de los intereses de sus socios frente a una política, la metropolitana, que a todas luces parecía dispuesta «a destruir el comercio de Lima, con tal de conseguir una mayor eficacia económica en otras áreas»; frente a la concepción de un Consulado «inmovilista», descubre rasgos de dinamismo y adaptación, aunque insista en que la actitud de esta Institución debió de situarse en el contexto de la «pérdida de categoría del Perú», en su conversión obligada de «Reino a provincia».

30 A.G.I. Lima 1110. Oficio de Escobedo a Croix. Lima, 13-V-1786. Escobedo asegura que con su propuesta de implementación de los socorros a los indios, cumplía con los «designios harto difíciles» que estipulaba la Ordenanza de Intendentes; su idea, nos dice, consistió en un intento de lograr «el alivio que la piedad del Rey les franquea» —a los indígenas—, haciendo aflorar unas ganancias que aplicaba «en bien del Estado y de la Minería» (Tribunal, diputaciones y demás organismos que la Ordenanza señalaba). La experiencia que Jorge de Escobedo iba adquiriendo en Perú le hizo ir variando de posición respecto a las posibilidades reales que tendría el comercio provincial para liberarse de antiguas y aún presentes trabas; se comprueba cómo al pasar el ecuador de su Visita reconoce a Gálvez que conocía las dificultades que entrañaba adaptar las intenciones del Rey, refiriéndose a los socorros, y «las ventajas de un comercio libre», pero dudaba ya, y de ahí su Proyecto, que el comercio abierto pudiera llevarse por delante, desarraigándolos, a los antiguos repartos, seguro como parecía estar ya de que «la libertad de comerciar no estaba exenta de los vicios y tiranías de la codicia» (R.A.H. Mata Linares. Tomo VII. ff. 378-379. Oficio de Escobedo a Gálvez. Lima, 20-X-1785). Se va a producir una curiosa coincidencia entre el Visitador y el mismo prior del Consulado que rechazará su propuesta, coincidencia que dejó por escrito este al mismo Escobedo al explicar su negativa. Le decía que «no valen precauciones algunas para contener el espíritu de codicia cuando se presenta ocasión que ofrezca utilidades, aunque sean los medios más ilícitos e irregulares»; decía esto porque entendía que el Proyecto iba a permitir que el «diputado o delegado —por el Consulado— pudiera hacer su propia negociación a nombre del Rey, practicando aún mayores violencias y excesos que hacían los corregidores, lo que es natural suceda así». El paulatino cambio que experimenta Escobedo se va a consumar claramente años después cuando, desde la altura del Consejo de Indias, rescate su maltratado Proyecto y lo vuelva a defender de quienes lo hicieron

conjunto del comercio no era una decisión poco pensada ni arbitraria,[31] pero hay que constatar que, al tiempo que tenía lugar la negativa del Consulado a los designios de Escobedo, en forma privada, desde la propia Institución, se estaba cursando una oferta para hacerse cargo de su Proyecto, encabezada por algunos ilustres comerciantes peninsulares, aunque ya «acriollados», que advertían una serie de ventajas si se convertían en los articuladores y directos beneficiarios del mismo. Comprendieron que se les brindaba la conocida oportunidad de usar unos canales monopolísticos para cierto giro comercial que, aunque tasado en calidades, volúmenes y beneficios, los denominados socorros, eran un negocio seguro al contar con cobranzas garantizadas por la autoridad de los subdelegados que, por cierto, no les impedía estar presentes en la comercialización de aquellos productos que, considerados «menos útiles» para los indígenas, se reservaban a la libre competencia. Del resto ya se ocuparían ellos, como habían hecho a partir del anterior permiso concedido a los corregidores en 1751.

La situación era compleja, pues si, como reconoce el Visitador, un grupo del Consulado intentaba «desbaratar su idea», por otra parte era esta muy bien acogida por el prior José González Gutiérrez y el cónsul Antonio de Elizalde que, junto al también cónsul Vicente Ferrer Martínez, comandaron la institución comercial más poderosa, durante el bienio 1783-1784,[32] precisamente cuando se estaba estudiando el papel de Escobedo, depositado en ese Tribunal, al menos desde julio de 1784.

Pero, ¿por qué triunfa en el seno de este Consulado, en febrero de 1785, la tesis contraria, abortando cuanto había proyectado el Visitador sobre los socorros? Esta

---

fracasar, pareciéndole que «merece otra censura menos acre» que la que en el Consejo le daba, al igual que a otras propuestas dirigidas al mismo fin, pues no le parecen «tan temerarias cuando tienen en su apoyo [...] los dictámenes de varios Ministros de este Tribunal [...] y aun el de otros muchos que aún opinan en favor de los repartimientos» (a.g.i. Lima 1119. Voto particular de Escobedo en el expediente de Intendencias. Madrid, 20-XI-1801).

31 El Visitador fue muy claro al referirse a este aspecto, pues entendía que si las mercancías útiles, los socorros, habían de comprarse por quien fuese a los mismos precios que los habían pagado los corregidores, incrementados sus cuantías con los márgenes de los comerciantes proveedores, «no habría arbitrio para que [...] quedase alguna ganancia, [...] aplicable a los piadosos fines que se han propuesto». Su planteamiento era muy sencillo, pues se trataba de eliminar un escalón en la intermediación, y que fuese el Consulado, «con su acostumbrada rectitud, celo e inteligencia», el que comprase y socorriese.

32 Flores-Galindo, Alberto: *Aristocracia y plebe* [...], pp. 250-251. Sobre González Gutiérrez, véase Dager Alva, Joseph: «Noble y comerciante: José González Gutiérrez, conde de Fuente González». Sobre Elizalde, Villa Esteves, Deolinda Mercedes: «Liderazgo y poder: la elite comercial limeña entre el Comercio Libre y la Guerra de la Independencia. El caso de Antonio de Elizalde». Ambos en Mazzeo de Vivó, Cristina (ed.). *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una elite. 1750-1820.* Lima: PUCP, 1999; pp. 65-88 y 133-174, respectivamente.

cuestión tiene una respuesta inmediata si vinculamos la decisión adoptada con el cambio en la dirección del Consulado, producida reglamentariamente en ese preciso momento; su prior pasó a ser Isidro Abarca, Conde de San Isidro, quien, junto a los cónsules Antonio de Elizalde y Juan Bautista de Sarraoa, permanecerá al frente de los destinos del comercio limeño los años claves de 1785 y 1786.[33] Y decimos esto porque no es casual que Don Isidro Abarca reuniese en su persona el influyente cargo de primer comisionado de la Compañía de Filipinas, fundada precisamente ese año,[34] junto al de apoderado de la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, circunstancia que a nadie extraña si se constata que esta figuraba, desde la constitución de la Compañía de Filipinas, como uno de sus accionistas más destacados, aunque el más importante fuese el Rey, con una participación valorada en un millón de pesos.

La llegada del Conde de San Isidro resultó decisiva a la hora de defender las tesis de un comercio abierto en las provincias, allí donde las Compañías que él mismo representaba, por sus mercaderías más económicas y de mejor calidad, que pensaban vender al menudeo, prometían barrer a los comerciantes limeños de tradición, eliminado el monopolio anterior.

En el dictamen que el Consulado emite no firman el Prior y los dos cónsules sino tan solo Abarca y el cónsul Sarraoa, pareciendo estar en desacuerdo con su contenido el cónsul Antonio de Elizalde. ¿Casualidad? Creemos que no, y lo afirmamos sobre la base de dos circunstancias; por una parte, será precisamente Antonio de Elizalde quien unos años después, en 1791, se convierta en uno de los

---

33 Parrón Salas, Carmen (*De las reformas borbónicas* [...], pp. 388-389 y 492-493) ha seguido con puntualidad la costumbre de la alternancia en la dirección del Consulado, donde criollos y peninsulares «acriollados» compartían en relativa calma esta responsabilidad, y también cómo, a partir de 1778, este clima de relativo consenso se fractura; las causas de este cambio de escenario se vinculan a la ruptura del monopolio limeño, lo que vino a favorecer a aquellos comerciantes que no habían gozado de ese privilegio y produjo el corte «de amarras entre el grupo de comerciantes de Lima y los de provincias [...], lo que mermó el poder de la elite limeña y robusteció la primacía de las elites provincianas». (Lopez Soria, José Ignacio: «La época del rompimiento 1780-1824». *Nueva historia general del Perú.* Lima: Mosca Azul, 1980, pp. 94-95). Esta nueva situación añadió mucha tensión a las elecciones en el Consulado limeño, convirtiéndolas en verdaderas batallas, donde los criollos y los peninsulares aclimatados a las formas tradicionales del comercio de la capital, contando con el apoyo de las casas comerciales gaditanas, se enfrentarán a los apoderados y socios de las Compañías llegadas de la Península. Sobre el Conde de San Isidro, véase Flores, Ramiro «El destino manifiesto de un mercader limeño a fines del siglo XVIII: de comerciante a consignatario. La vida y negocios de don Isidro Abarca, Conde de San Isidro». En Mazzeo, Cristina (ed.). *Los comerciantes limeños*; pp. 89-132.

34 Diez-Trechuelo Spínola, Lourdes: *La Real Compañía de Filipinas.* Sevilla: CSIC, 1965, pp. 32-42. Asimismo, Flores, Ramiro «Iniciativa privada o intervencionismo estatal. El caso de la Real Compañía de Filipinas en el Perú». En O´Phelan Godoy, (comp.). *El Perú en el siglo XVIII*; pp. 147-176.

polos del enfrentamiento surgido a la hora de elegir prior del Consulado, capitaneando al sector más tradicional del comercio limeño, aliado a los gaditanos, contra el de las grandes compañías que, en esta ocasión, ve como es derrotado su candidato, de nuevo el Conde de San Isidro, prior saliente (1789-1790), que repetirá en el bienio 1799-1800.

La segunda circunstancia nos permite también responder a otra pregunta y es ¿por qué seguirá Escobedo obstinadamente adelante con la presentación de su Proyecto al Consejo, a pesar de haber sido rechazado por el Consulado? Hemos señalado que existía una oferta de privados para hacer realidad los socorros de Escobedo, y él mismo revela quiénes son en 1784,[35] cuando avisa que el entonces prior del Tribunal, José González Gutiérrez, el referido cónsul Antonio de Elizalde, de acuerdo con un Fernando de Rojas, y «con algunos otros de la misma honradez y carácter», estaban dispuestos a «franquear entre todos el caudal que pudiera servir de principio para la ejecución de su Proyecto, si no lo tomaba a su cargo el Consulado». Estos tres individuos, junto a sus potenciales socios en esta operación, estaban perfectamente identificados con unas ideas que resultaban contrarias a cuanto defendían los Cinco Gremios y la Compañía de Filipinas, y son encuadrables sociológicamente en uno de los bandos en pugna.[36]

---

35 A.G.I. Lima 1097. Carta de Escobedo al Virrey Marqués de Loreto. Lima, 16-XII-1784.

36 José González Gutiérrez, primer Conde de Fuente González, casado con Rosa de Viterbo de la Fuente, Condesa de Villar de Fuentes, llegó a Lima desde su Rioja natal en 1750, con diecinueve años; fue Alcalde Ordinario desde 1782 y Regidor Perpetuo del Cabildo de Lima desde 1785. Su vinculación con el mundo comercial era potente, y su fortuna (dueño de barcos y fincas rústicas y urbanas en Lima y Chancay), le había convertido en uno de los mayores importadores de trigo chileno (A.G.I. Lima 1087. Oficio de Areche a Gálvez. Lima, 3-vi-1782), y en alguien capaz de ser elegido prior del Consulado en 1773-1774 y en 1783-1784. Aunque podamos catalogarlo como el arquetipo de comerciante afecto y en la vanguardia de lo que hemos denominado bando comercial criollo, no nos resistimos a consignar cómo su corazón y sus utilidades llevaron rumbos diferentes pues, en 1802, poco antes de su fallecimiento (1806), es el comisionado actuante de su otrora enemiga, la Compañía de Filipinas, a la que ya interviene en 1804, junto a un tal Amenabar, cercano a los Cinco Gremios; su testamentaría pone de manifiesto su participación como accionista de esta misma Compañía, con acciones valoradas en la nada desdeñable cantidad de 100 000 pesos. Años más tarde, en 1819, su hijo, José M. González de la Fuente, será designado agente de la de Filipinas para el Perú (de MENDIBURU, Manuel: *Diccionario histórico biográfico de Perú.* Vol VI. Lima, 1933, pp. 111-112; LOHMANN VILLENA, Guillermo: *Los americanos en las órdenes nobiliarias.* Tomo I. Madrid: CSIC, 1947, pp.175-176 y *Los regidores perpetuos del cabildo de Lima (1535-1821). Crónica y estudio de un grupo de gestión.* Tomo II. Sevilla: Diputación Provincial, 1983, pp. 140,143-144).

Antonio de Elizalde, baztanés, llegó a Lima con veintidós años, en época de Amat, y se casó con la limeña, de considerable fortuna heredada, María Juana Díaz García y Granados; fue cónsul del Tribunal desde 1783 a 1786 y prior del Consulado en el bienio 1791-1792. Su hermano y socio, José Matías, era yerno de José González Gutiérrez y fue prior en 1797-1798; en su compañía, José comerciaba con Cádiz e importaba efectos de Castilla, cacao de Guayaquil y canela de

El enlace entre los tres, aunque dos de ellos lo estuviesen familiarmente, lo detectamos en 1782 cuando, por 50 000 pesos, José González Gutiérrez compra el navío «Hércules» a la casa gaditana «Ustáriz, San Ginés y Compañía»; el buque le fue traspasado por el apoderado de esta Compañía en Lima, Juan Félix de Berindoaga e Irazoque, el mismo con el que forma una sociedad a la que se incorporan Fernando de Rojas y Antonio de Elizalde. Su objetivo fue consignar este buque a Macao, donde embarco té con destino a Cádiz,[37] en un viaje autorizado por Escobedo y que le costó al Visitador una reprimenda de Gálvez.[38] La relación de estima y afecto de José González, Antonio de Elizalde y Fernando de Rojas con el Visitador queda patente, junto a la extraordinaria autorización de tan singular viaje, que se ha querido ver como el ensayo general de las misiones que se dieron dos años después a la Compañía de Filipinas, en el nombramiento «a dedo» por el Visitador de José González Gutiérrez y de Fernando de Rojas como Regidores Perpetuos de Lima, al hilo de las dificultades que atravesaba su Cabildo, otra de las omnipresentes preocupaciones de Escobedo.

Con los matices que se quisieran introducir: la confección de listas de productos, el no hacer ascos a ciertas dosis de monopolio y aún con todas las precauciones previstas para que no se confundiesen estos socorros con los odiados y peligrosos repartimientos anteriores, la propuesta de Escobedo nos recuerda el inmediato pasado proceso de la adecuación de aranceles aprobado al Virrey Guirior y que, por la fuerza de las circunstancias, fue revocado. Con uno u otro nombre, pareciera que el reparto se vuelve a estimar como un buen sistema, aprovechable aún por un sector del comercio limeño, aquel que precisamente lo

China. Regentaba en 1792 la firma Elizalde, Larreta y Compañía y era uno de los mayores accionistas de la Sociedad Mineralógica de Arequipa, plaza en la que se midió con la competencia de los Cinco Gremios, (De Mendiburu, Manuel. *Diccionario* [...]. Vol VI. pp.111-112 y Lohmann Villena, Guillermo. *Los Regidores* [...]. Tomo I, p. 135 y II, pp. 119-120).

El tercero de los comerciantes dispuesto a respaldar personalmente el Proyecto del Visitador era el sevillano Fernando de Rojas y Marrés, que llegó a Lima en 1770, con veintidós años; emparentó con la más rancia aristocracia limeña al casarse con María de la Concepción del Castillo y Castañeda, Condesa viuda de Casa Dávalos y titular del condado de Casa Castillo. Alcalde en 1781, fue nombrado (13-VIII-1784) Regidor Perpetuo del Cabildo de Lima. (Lohman Villena, Guillermo: *Los Americanos* [...]. Tomo I, p. 363 y *Los Regidores* [...]. Tomo II, pp. 271-272).

37 A.H.N.M. Consejos. 20243.

38 Ruiz Rivera, Julián Bautista: «Intento gaditano de romper el monopolio comercial novohispano-filipino». *Actas de las IV Jornadas de Andalucía y América.* Sevilla: C.S.I.C, 1985, pp. 147-181, especialmente pp. 164 y ss. y Parrón Salas, Carmen: *Las reformas borbónicas* [...], pp. 375-378. Se ha llegado a insinuar que el viaje de este buque pudo ser la causa del apartamiento de Escobedo de la Visita e incluso de su salida del Perú, pero conviene advertir que este buque no era de Ustáriz, sino nada menos que del, en ese momento (1783-1784), prior del Consulado, asociado, a título personal, al apoderado de esa misma compañía.

había explotado tradicionalmente, en pugna a partir de 1751 con las Compañías de Uriarte o Ustariz que, usando esos mismos cómodos canales, introdujeron en ellos sus mercaderías. Ahora, ante la incontrolable fuerza de las grandes compañías peninsulares, se diría que los voluntarios «socorristas» se resisten a abandonar definitivamente un modelo y consideran que las ayudas previstas por la Corona y la oportunidad que les brinda Escobedo son una buena vía para reconducir un estado de cosas en el que llevan la peor parte.

Hasta junio de 1785 no va a emitir el Consejo su dictamen contrario al Proyecto de Escobedo, apoyándose en la desautorización de una razón muy controvertida, pero que subyace en la propia Ordenanza de Intendentes y que había sido utilizada en 1751 por el Rey a la hora de autorizar los repartos a los indios, como era la de la «propensión del indio al ocio». Esgrimido periódicamente este argumento desde diversos frentes a la hora de disimular e incluso autorizar legalmente estos comercios, se califica en este momento como «digno de mucha desconfianza». Hay un drástico cambio de rumbo, explicitado por la duda razonable que albergaba la Corona, se dice, «sobre la necesidad absoluta que tiene el indio de los socorros que se le intentan facilitar»; se advierte en estas palabras el peso indudable que tenían las opiniones emitidas por los nuevos Intendentes bonaerenses contra las ideas de quien también era su Visitador y, no pueden ser tampoco mera coincidencia en este cambio tan acusado de actitud, ni la irrupción ese mismo año de la Compañía de Filipinas, partidaria de un mercado abierto, ni tampoco el desabastecimiento que padecían los indígenas, quitados los repartos.[39]

---

[39] R.A.H. Mata Linares. Tomo CXII. ff. 214-216. Real Orden a Escobedo sobre su Proyecto de socorros. San Ildefonso, 23-VI-1785. Aún en octubre de ese año mostraba el Visitador cierto optimismo sobre una posible aprobación de su idea, pues en la rendición de cuentas a José de Gálvez sobre el resultado de su Visita (R.A.H. Mata Linares. Tomo VII. ff. 320-387 Art. 48. Lima, 20-X-1785), le advierte que aún quedaba por resolver el punto, «que se ha hecho tan problemático, de si serán o no necesarios los socorros en el suave modo en que los propone la Ordenanza». El Virrey de Buenos Aires se alineaba decididamente con quienes creían en la equivocación de este tipo de ayudas a los indios, pero como además había pedido opinión a sus Intendentes, aconsejó detener el dictamen sobre este Proyecto hasta que se pudiese disponer de las opiniones que ya había solicitado, porque «no le estarían de más estas sentencias al Visitador». (R.A.H. Mata Linares. Tomo IV. ff. 20 y ss. Informe del Virrey de Buenos Aires. B. Aires, 14-IX-1784). Las opiniones que se atendían fueron mancomunadamente opuestas a la tesis de los socorros, calificados como innecesarios y contraproducentes, seguros los Intendentes del Río de La Plata de que los indígenas «siempre los asimilarían a los nefastos repartimientos»; a esta opinión se abonaron comerciantes como Pedro de Altolaguirre, por ejemplo, quien afirmó que no había caído nada bien el proyecto venido desde Lima «de poner en práctica estos socorros por mano del Consulado» (R.A.H. Mata Linares. Tomo XII f. 112. Escrito a D. Francisco de Paula Sanz. B. Aires, 9-V-1785). Pesaba también en cuanto defendía Loreto el que los indios no solicitasen de las autoridades los socorros, argumento que Escobedo restará con la denuncia de que ya era práctica común el reparto de los subdelegados en el nuevo Virreinato, así como el de

En el Perú hubo manifestaciones de todo tipo sobre la necesidad de los socorros y sobre su posible articulación. Desde la Intendencia del Cuzco, el controvertido Benito de la Mata Linares, aunque mostraba su acuerdo con lo que pensaron otros Intendentes del Perú, «que convinieron con más o menos extensión» con el Proyecto de Escobedo, defendió vehementemente que debían ponerse en práctica de inmediato estas ayudas, para lo que procedió a evaluar el conjunto de las necesidades previstas en su distrito. Rechazó el protagonismo que el Visitador concedía al Consulado, inclinándose porque el abastecimiento se adjudicase en pública subasta en cada Intendencia, por ramos, demostración evidente de la fortaleza, el protagonismo y las intenciones de la oligarquía cuzqueña ante este negociable y piadoso empeño de habilitar a los indios de su jurisdicción.[40]

---

curas y hacendados, puestos de acuerdo; Loreto no aceptaba la existencia del estado de cosas descrito por el Visitador, pues estaba seguro que esta situación de repartos generalizados «no era fácil estuviese tan oculta en todos los partidos [...] pues, conocido el carácter de estos naturales, se hubiese traslucido ya alguna queja». Pero Escobedo no hablaba de oídas, ya que conocía personalmente las denuncias llegadas a la Junta Superior de Real Hacienda sobre subdelegados complicados en negociaciones de reparto (Moreno Cebrián, Alfredo: *El corregidor de indios* [...], pp. 468-469). También a José de Gálvez le llegaban testimonios del clima que vivía el nuevo Virreinato en este sentido, donde la permisividad era la forma de actuar de algunos Intendentes ante los subdelegados que repartían, como refiere el Intendente Flores al Ministro (15-VII-1785), al comentarle que era «menester disimular algo a los subdelegados, quienes gozan de una cortísima dotación y son unos ángeles respecto de los antiguos corregidores». El propio Virrey Loreto se decidió a ordenar una investigación al respecto, que confirmó que el Intendente de Potosí, Pino Manrique, «había oido rumores que aseguraban que algunos subdelegados habían procedido a un formal repartimiento», comprando las mulas distribuidas con los caudales atesorados en las Cajas de Comunidad; aseguraba este Intendente que los subdelegados «reparten para indemnizarse», haciendo memoria de la advertencia que ya hiciera él mismo en 1784 sobre que los escasos sueldos iban conducir a que los Intendentes y sus subdelegados «se volvieran corregidores grandes»; comparó los salarios de algunos subdelegados con los de los antiguos corregidores y se preguntó si no sería prudente «algún disimulo» para aquellos jueces que se dedicasen a cumplimentar sus cortos salarios, siempre que sus negocios «no fuesen repartimientos».

40 R.A.H. Mata Linares. Tomo XXIV. f. 72. En julio de 1784 estaba confirmado este complicado exregente de la Audiencia de Buenos Aires y juez de Thupa Amaro II, Benito de la Mata Linares, como primer Intendente del Cuzco. De ese mismo año es su «Plan resumen de los efectos, herramientas y ganados que necesitan los partidos que contiene la Provincia del Cuzco, para que sean socorridos cada cinco años sus habitantes los indios, según las piadosas intenciones de nuestro Monarca». Mata Linares parecía un decidido partidario de los socorros y se mostraba seguro, de acuerdo con el Visitador en este extremo, de que, quitados los antiguos repartos, curas, hacendados y obrajeros habían sostenido y cultivado estos negocios. Propuso, «para evitar los empeños viciosos», las deudas por repartos que los obrajeros hacían contraer a los indígenas, que se nombrasen visitadores cada dos años «para desagraviarlos». Su oposición a los repartos, si no era sincera, al menos era drástica; su razonamiento pasaba por intentar desarmar los argumentos que se empeñaban en justificarlos, sobre todo el de la «prudente y advertida», que no «delincuente», inacción de

Pudo más finalmente la presión de quienes no eran partidarios de los anunciados benéficos socorros, y el disciplinado Escobedo, «para no errar», en mayo de 1786, como complemento a su decidida oposición a los repartos, «fue contento a buscar los medios de poner en marcha las intenciones del Monarca», que quedaron plasmadas en un bando que proclamó la libertad de los indios y demás castas para abastecerse libremente, eligiendo para ello, como el mejor medio, «el de propender y estimular el comercio»; se trataba de dar la mayor publicidad posible a esta resolución, a fin de que todos conociesen que ya se podían «entablar negociaciones, en la inteligencia de que las han de ejecutar con plena libertad y sin que nadie, directamente o por caminos torcidos, trate con los jueces de sus partidos».[41]

Dos habían sido los objetivos que Escobedo intentó cumplir a la hora de allanar el camino de las Intendencias en el Perú; de un lado, hacer «viable el buen deseo de los socorros», de cuya frustración el mismo fue testigo y, de otro, conseguir una paralela mejor dotación de los subdelegados, vinculando esta sana intención de alguna forma con su fracasado Proyecto. Estaba seguro, y el tiempo vendría a darle la razón, de que si no se superaba el gravísimo problema que comportaba el que los nuevos jueces distritales estuviesen aún peor pagados que los extintos

los indios. Le parecía seguro que estos cambiarían de actitud si con el tiempo entendiesen que, quitados los repartos, lo que adquiriesen sería para ellos, «sus hijos y su familia» y que esta circunstancia les iba a permitir una «comodidad decente, y [...] más distinción, y que esto les proporciona más los empleos de la República» (A.G.I. Lima 999. Oficios de Mata Linares al Virrey Croix sobre injusticias en los obrajes. Cuzco, 4 y 10-V-1785). No dispuso Escobedo tan solo de la información que le llegaba desde el Cuzco sobre la cuantificación de los necesarios socorros y sobre las ventajas de su Proyecto, pues sabemos que recibió datos de otros Intendentes que, a su vez, la consiguieron de sus mismos subdelegados, obligados por el artículo veintitrés de sus Instrucciones a indagar sobre estos extremos (A.G.I.Lima 1003. Estas Instrucciones a los subdelegados, fechadas el 20-XII-1784, le fueron aprobadas a Escobedo por Real Cédula de San Ildefonso, del 18-IX-1785).

41 R.A.H. Mata Linares. Tomo CXII. f. 81. El Bando está datado en Lima, el 14-V-1786 y le fue comunicado al Marqués de Sonora el 20-V-1786 (A.G.I. Lima 1110). FISHER, John. (*Gobierno y Sociedad* [...] ,p. 104), cree en la buena voluntad de Escobedo quien, a pesar de las dudas sobre la efectividad de las órdenes publicadas, dio todo su apoyo a esta medida liberalizadora del comercio local y provincial, que señalaba a los particulares como los únicos facultados para comerciar. La tendencia que insistía en el mantenimiento del comercio en manos ajenas a las de los jueces, extinguidos los repartos y desestimados los socorros, se había concretado con anterioridad en Buenos Aires, donde la vemos plasmada, tanto en las Instrucciones para los subdelegados de Cochabamba, firmadas por el Intendente Ignacio Flores (La Plata, 4-i-1784), en uno de cuyos artículos se prohibía «repartir en lo sucesivo a los indios, españoles, mestizos y demás castas, efectos, frutos ni ganados algunos», como en las de los jueces subalternos de Potosí, obra del Intendente Pino Manrique (28-I-1784), donde se vedaba igualmente el reparto a los subdelegados, so pena de perdimiento de cargo y de tener que pagar el valor de lo repartido a la Real Hacienda para, caso de reincidencia, ser desterrados los infractores, que además sufrirían la confiscación de sus bienes.

corregidores, lo que había sido puesto de relieve con frecuencia,[42] de poco servirían las Intendencias. A este esfuerzo, seguro de la imposibilidad de encontrar quienes estuvieran dispuestos a desempeñar estos encargos con eficacia y honestidad por solo el orgullo de servir a la Corona y a la cosa pública,[43] dedicó Escobe-

---

42 Moreno Cebrián, Alfredo. «Connivencia, corrupción y adecuación [...]» notas n.º 2 y 4. Fernández Alonso, Serena (*La Visita General de Jorge de Escobedo* [...], p. 238) nos dice: «La relación causa-efecto entre precariedad salarial-corrupción no constituía un secreto para la Corona». Efectivamente, los esfuerzos de Escobedo, Areche y otros, dirigidos a resolver el problema de los sueldos de estos funcionarios, convencidos de los funestos resultados venideros si no se atajaba este inconveniente, intentaron , sin éxito, «crear en el Monarca una conciencia de justicia y, ante todo, de coherencia, que no pudo sobrepasar la barrera mental de la obsesión por el ahorro y por la acumulación de dinero», aunque desde muchos lugares se enviasen mensajes en el sentido contrario; por ejemplo, cuando se afirma: «quiere su Magestad se proceda con la mayor justificación, no poniendo el cuidado en lo útil sino en lo justo» (Biblioteca Nacional de Madrid. ms. 13368. Dictamen sobre repartos, de M. Feijoo de Sosa, Lima, 1778). Hace más de una década, en un excelente trabajo ahora reeditado, Sempat Assadourian, Carlos («Los señores étnicos y los corregidores de indios en la conformación del Estado colonial». En *Transiciones hacia el sistema colonial andino.* Lima: IEP-El Colegio de México-Fideicomiso Hª de las Américas, 1994), a la hora de explicar los motivos que impulsaron a la implantación de los corregidores, asegura este investigador que la estrategia inicial del Estado colonial por imponer en las Indias un orden cristiano cederá paso a otra que identificará la utilidad económica con lo que resultaba más justo para los indios: lo útil con lo justo, desarrollándose para ello un esfuerzo intenso y continuado para degradar el poder étnico en Perú, papel que asumirán estos nuevos funcionarios.

43 Morazzani de Pérez Enciso, Gisela (*Las Ordenanzas de Intendentes de Indias.* Caracas: Univ. Central de Venezuela, 1972). La comparación de las Ordenanzas de Buenos Aires, Perú y Nueva España, nos muestra como no se ahorraron requisitos ni cualidades exigibles a quienes podían ser nombrados subdelegados, presentándonos tan solo ligeras diferencias en sus salarios, desde el 4% de la recaudación tributaria para los de Perú y La Plata, hasta el 5% para los de Nueva España, porcentajes rebajados siempre por el 1% que se debía abonar a los cobradores. Pietschmann, Horst (*Las reformas borbónicas y el sistema de intendencias en Nueva España. Un estudio político administrativo.* México: F.C.E, 1996, pp. 182 y 196-198), al comparar el cúmulo de obligaciones y fiscalizaciones que comportaba el ejercicio de estos cargos en Nueva España, no distintas que en Perú o Buenos Aires, se refiere a la creencia de la Corona en que no faltarían quienes gustosamente, y *ad honorem*, se presentasen voluntarios a servir estos puestos; este espejismo podría atribuirse a las «esperanzas engañosas» que la dinastía borbónica depositaba en aquellos sujetos de buena posición social y económica, «que compartían la actitud espiritual de la Ilustración», uno de cuyos componentes era «su disposición al sacrificio» como nivel social superior (Vid. Pérez Collados, José María: «La recepción de los principios políticos de la Ilustración en la Nueva España». En *Homenaje al profesor Alfonso García-Gallo.*Tomo III, Vol. 2.º, Madrid: Univ. Complutense, 1996, pp. 227-259), sin calibrar las dificultades reales que comportaban este y otros extremos de la reforma (Acevedo, Óscar Edelberto. «La reforma de Intendentes. Entre la teoría y la realidad». *Historiografía y bibliografía Americanistas.* Vol. XVII, n.º 3, Sevilla: C.S.I.C, 1973, pp. 183-195 y «De los corregidores a los subdelegados. Observaciones sobre el régimen político peruano». *Actas* [...] «Túpac Amaru y su tiempo», pp. 49-66). Además, como marco de referencia, creemos que no cabe ignorar que la Monarquía del fín de siglo confiaba en que las reformas auspiciadas por ella eran «irradiadoras de un prestigio» capaz de despertar y conseguir adhesiones.

do buena parte del final de su Visita, con unos resultados poco gratificantes[44] para él y escasamente eficaces a la hora de detener el rápido rebrote de los extinguidos repartimientos, adornados con su tradicional imagen de violencia y explotación, de corrupción en suma, y amparados en la estela de la deplorable práctica del disimulo en la averiguación y en el castigo de estas negociaciones.[45]

---

44 A.G.I. Lima 612 y 1119. Sabemos que la propuesta de nueva dotación a los subdelegados, del que es autor Escobedo, fue enviada por este al Virrey Croix acompañado de tres cartas (5-IV-1786 y 17-X y 5-XI-1787). En líneas generales, se proponía un escalafón, con subdelegaciones de primera clase «de inicio» (1500 pesos de salario anual), de segunda (2 000 pesos) y de tercera (3 000 pesos anuales). Se ascendería de unas a otras por quinquenios y «por una buena gestión», con la particularidad de que se mostraba convencido de que en ellas debían «hacer carrera principalmente los naturales del país», lo que estimaba como una buena medida, capaz de evitar las deudas y empeños que necesariamente acumulaban quienes, al ser designados, debían llegar desde la Península (a.g.i. Lima 1117. Oficio de Escobedo a Croix. Lima, 1-VII-1784). El plan de sueldos del Visitador significaba un mayor gasto a la Real Hacienda de 3 221 pesos, dos reales y 5/8 sobre el total que le fue aprobado a su antecesor Areche para salarios de corregidores; si la estimación que se hacía era que a los subdelegados les iban a corresponder para sueldos 28 000 pesos anuales sobre la recaudación tributaria, a la vista de que el total previsto por Escobedo en su nómina era de 87 000 pesos, el dinero que debía agregar el Real Erario era de solo 59 000 pesos. Este nuevo esfuerzo para adecuar el salario de los jueces provinciales a sus obligaciones tuvo muy poco eco, tan es así que en 1796, cuando la Junta Superior de la Real Hacienda quiso cumplir con la real cédula de 14-XII-1796, que ordenaba el «puntual reconocimiento» de este presupuesto, adujo no poder hacerlo «por no haber encontrado el citado plan» (A.G.I. Lima 1119. Lima, 16-II-1796).

45 Algunas denuncias estudiadas son la punta del iceberg de cuanto ocurría en este sentido. Nuria Sala y Vila, Nuria. (*Y se armó el tole tole. Tributo indígena y movimientos sociales en el Virreinato del Perú.1784-1814.* Huamanga: IER «José Mª Arguedas», 1996, pp. 58-59), nos dice que «las denuncias por repartos forzosos, en los que se implicaba a subdelegados, y aun intendentes, menudearon [...] su enumeración se hace interminable»; se detiene en los de Tinta, Paucartambo y Chumbivilcas, entre 1786-1787. Cahill, David («Repartos ilícitos [...]», pp. 468-469), se refiere a repartos forzados en el Cuzco a partir de 1787, mientras que para fechas inmediatamente anteriores nos habla, en Abancay por ejemplo, de repartos exentos de violencia y compulsión. Moreno Cebrián, Alfredo (*El corregidor de indios* [...], pp. 699-700), incluye en estas denuncias por reparto al mismo Intendente Benito de la Mata Linares, al que se acusa de haberlos repuesto en la jurisdicción de la Intendencia del Cuzco, a riesgo de provocar un estallido semejante al de 1780 (A.G.I. Lima 675. Carta De Gabriel de Avilés al Virrey Croix. Cuzco, 23-IV-1787), además de haber vendido las subdelegaciones de Aimaraes y Calca, respectivamente a don Antonio Villalba y a don Juan Bautista Aranzabal. Mariano de Loredo, en su «Verdadera situación del Reino del Perú, desde 1777 hasta 1786», (Madrid, 22-II-1789), denuncia la situación general de los cuarenta y nueve subdelegados del Virreinato que, sin poder mantenerse con sus escasos salarios, «acudían a otros arbitrios nada puros ni justos, originándose entre ellos y sus jefes un semillero de discordias con que perturbaban los Tribunales». Arellano Hoffmann, Carmen («El Intendente de Tarma, Juan María de Gálvez y su juicio de residencia (1791)». *Históric,* Vol. XX, n.º 1, 1996, pp. 44-47 y 51), al estudiar las acusaciones contenidas en este juicio, se detiene en denuncias que se anejan a este voluminoso expediente, firmadas por Pedro de la Peña Montenegro contra el Intendente y su teniente asesor, que nos ofrecen algunos testi

En resumen, las Intendencias, que en su formulación aspiraban a conseguir el franqueo del comercio local y regional, haciendo desaparecer aquellos obstáculos, de sobra conocidos, que inmemorialmente habían dificultado la libre concurrencia de mercaderías en las provincias del Perú, no pudieron cumplir estos objetivos. Como hemos intentado demostrar, por la intermediación e influencia de factores de muy diversa índole, se asiste a una bienintencionada y frustrada ocasión, otra más, a la hora de conseguir que las naturales pudieran habilitarse libremente y de acuerdo con sus necesidades, en unos mercados regionales abiertos a la competencia.

Referencia bibliográfica

Acevedo, Edelberto Óscar. «La reforma de intendentes. Entre la teoría y la realidad». En *Historiografía y bibliografía americanistas* XVII/3 (Sevilla) CSIC, 1973.

——— «De los corregidores a los subdelegados. Observaciones sobre el régimen político peruano». En *Actas del Congreso Internacional Túpac Amaru y su tiempo*, Lima-Cuzco: CONBRETA, 1982.

———*Las intendencias altoperuanas en el virreinato del Río de La Plata*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia, 1992.

Álvarez, Luis Alonso. «La eficiencia del Imperio en las Filipinas coloniales, 1698-1820». En *Investigación Económica* LVIII (México), sf.

Andrien, Kenneth. «Corruption, Inneficciency and Imperial decline in the Seventeenth Century». En *The Americas* 4 (Washington) Academy of American Franciscan History, 1984.

———«El corregidor de indios, la corrupción y el Estado virreinal en el Perú (1580-1630)». En Revista de Historia Económica 3 (Madrid) Centro de Estudios Constitucionales,1986.

monios de consideración sobre el tema que nos ocupa. Se les acusa de haber repartido mulas, aguardiente y efectos de Castilla, además de mantener abierta una tienda; se pone de manifiesto cómo el subdelegado de jaula «tuvo tratos comerciales con Ignacio de los Ríos,-el teniente acusado—, con quien tenía trato de compañía en las torpes negociaciones que llegaron a nuestra noticia», según los recibos que se mostraron. Se retrata el funcionamiento de un reparto centralizado por el Intendente, con unos subalternos de toda extracción, «de tropa militar o administrativa, miembros eclesiásticos o parientes», que son quienes sitúan las mercaderías, limitándose la cúpula a «controlar, dirigir y distribuir las ganancias», eliminando incluso cualquier tipo de competencia.

ARELLANO, Carmen. «El Intendente de Tarma, Juan María de Gálvez y su juicio de residencia (1791)». En *Histórica* XX/1 (Lima) PUCP, 1996.

ASSADOURIAN, Carlos S. empat. «Los señores étnicos y los corregidores de indios en la conformación del Estado colonial». En *Transiciones hacia el sistema colonial andino*. Lima: IEP-El Colegio de México-Fideicomiso Historia de las Américas, 1994.

BERTRAND, Michel. «En torno a una problemática de la administración colonial: la Real Hacienda de Nueva España». En *Anuario de Estudios Americanos* XLVI (Sevilla) 1989.

BOBB, Bernard B. «*The Viceregency of Antonio Maria de Bucareli in New Spain, 1771-1779*». Austin: University of Texas Press, 1962.

BRENOT, Anne Marie. «Imaginaire politique et imaginaire economique chez un arbitriste peruvien: Victorino Montero del Aguila». En *Cahiers des Ameriques Latines* 9. (París) IHEAL, 1990.

CAHILL, David. «Repartos ilícitos y familias principales en el sur andino: 1780-1824». En *Revista de Indias* 182-183 (Madrid) CSIC, 1988.

CALDERÓN QUIJANO, Antonio. *Los virreyes de la Nueva España en el reinado de Carlos III*. Tomo I. Sevilla: CSIC, 1967.

CARACUEL MOLINA, Rocío. «Los mercaderes del Perú y la financiación de los gastos de la Monarquía. 1650-1700». En *Actas y Memorias del XXXVI Congreso Internacional de Americanistas* Vol. IV. Sevilla: Ed. Católica, 1966.

CHOCANO, Magdalena. «Comercio en Cerro de Pasco a fines de la época colonial». Lima: Universidad de San Marcos, Seminario de Historia Rural Andina, 1982.

——— «Circuitos mercantiles y auge minero en la sierra central a fines de la época colonial». En *Allpanchis Phuturinga* 21 (Cuzco) IPA, 1983.

COMADRÁN RUIZ, Jorge. «La Real Ordenanza de Intendentes del Río de La Plata». En *Anuario de Estudios Americanos* XI; pp. 515-559. Sevilla: 1954.

CONTRERAS MIGUEL, Remedios. *Agustín de Jáuregui: Relación de Gobierno. Perú (1780-1784)*. Madrid: CSIC, 1982.

CORTEZ SALINAS, María del Carmen. «Una polémica en torno a la mita de Potosí a fines del siglo XVIII». En *Revista de Indias* 119-122 (Madrid) CSIC, 1970.

DAGER ALVA, Joseph. «Noble y comerciante: José González Gutiérrez, Conde de Fuente González». En Cristina Mazzeo (ed.). 1999.

DIEZ-TRECHUELO, Lourdes. *La Real Compañía de Filipinas*. Sevilla: CSIC, 1965.

FERNÁNDEZ ALONSO, Serena. *Presencia de Jaén en América. La Visita General de Jorge de Escobedo y Alarcón al Virreinato del Perú en el siglo XVIII (1782-1788)*. Jaén: IEG y CSIC, 1991.

FISHER, John. «La rebelión de Túpac Amaru y el progreso de la reforma imperial de Carlos III». En *Anuario de Estudios Americanos XVIII*. Sevilla, 1971.

———*Gobierno y sociedad en el Perú colonial. El régimen de las Intendencias 1784-1814*. Lima: PUCP, 1981.

———«El impacto del comercio libre en América durante el último cuarto del siglo XVIII». En *El Comercio Libre entre España y América Latina, 1776-1824*. Madrid: Fundación Banco Exterior, 1987.

———«El impacto del Comercio Libre en el Perú, 1778-1796». En *Revista de Indias* 182-183 (número monográfico sobre el Perú editado por Alfredo Moreno y Ascensión Martínez) (Madrid) CSIC, 1988.

FLORES, Ramiro. «El destino manifiesto de un mercader limeño a fines del siglo XVIII: de comerciante a consignatario. La vida y negocios de don Isidro Abarca, Conde de San Isidro». En Cristina Mazzeo (ed.), 1999.

———«Iniciativa privada o intervencionismo estatal. El caso de la Real Compañía de Filipinas en el Perú». En Scarlett O´Phelan (ed.), 1999.

FLORES-GALINDO, Alberto. *Aristocracia y plebe. Lima 1760-1830*. Lima: Mosca Azul, 1984.

FONTANA, Joseph. «La crisis colonial en la crisis del Antiguo Régimen español». En Alberto Flores-Galindo (ed.). *Independencia y revolución /1780-1840*, t.I. Lima: Instituto Nacional de Cultura, 1987.

GARCÍA CANTÓ, Pilar. *Lima en el siglo XVIII. Estudio socioeconómico*. Madrid: UAM-ICI, 1987.

GARCÍA MONERRIS, Encarna. «Ordenación administrativa. Orden público y buen gobierno. La separación de Intendencias y corregimientos de 1766». En Pablo Fernández Abadalejo y Margarita Ortega López (eds.). *Antiguo Régimen y liberalismo (Homenaje a Miguel Artola). Política y Cultura*. Tomo III. Madrid: Alianza Editorial, 1996.

GLAVE, Luis Miguel. «Sociedad campesina y violencia rural en el escenario de la gran rebelión indígena de 1780». En *Histórica* XIV/1 (Lima) PUCP, 1990.

GOLTE, Jürgen. *Repartos y rebeliones. Túpac Amaru y las contradicciones de la economía colonial*. Lima: IEP, 1980.

———«El impacto del reparto de mercancías en la economía colonial de México y Perú, a partir de las diferencias de sus sociedades prehispánicas». En Heraclio Bonilla (ed.). *El sistema colonial en la América española*. Barcelona: Crítica, 1991.

HAITIN, Marcel. *Late Colonial: Economy and Society in an Era of Reform and Revolution*. Berkeley: Berkeley University Press, 1983.

———«Prices, the Lima Market and the Agricultural Crisis of the Late Eighteenth Century in Peru». En *Jahrbüch für Geschichte Lateinamerikas* 22 (Colonia), 1985.

HALPERIN DONGUI, Tulio. *Historia de América Latina. Reforma y disolución de los imperios ibéricos*. Tomo III. Madrid: Alianza Universidad, 1985.

HAMNET, Brian. *Politics and Trade in Southern Mexico: 1750-1821*. Cambridge: 1971.

———«The Mexican Bureaucracy before the the Bourbon Reforms, 1700-1770: A Study in the Limitations of Absolutism». En *Occasional Papers* 26 (Glasgow) Glasgow University, 1979.

———*Roots of Insurgency: Mexican Regions, 1750-1824*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

HELMER, Marie. «Une lettre inedite de Victorian de Villaba». En *Revista de Indias* 43-44; (Madrid) CSIC, 1951.

IZARD, Miquel. «Reformismo borbónico e insurgencias indianas». En Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas 21 (Colonia), 1984.

JACOBSEN, Nils y Hans Puhle (eds.). *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlín: Biblioteca Ibero-Americana, 1986.

LARSON, Brooke. «The Cotton Textile of Cochabamba (1770-1818). The Opportunities and Limits of Growth». En Nils Jacobsen y H. Puhle (eds.), 1986.

LARSON, Brooke y Robert Wasserstrom. «Consumo forzoso en Cochabamba y Chiapa durante la época colonial». En *Historia mexicana* XXXI/3 (México) El Colegio de México, 1982.

LOHMANN VILLENA, Guillermo. *Los americanos en las órdenes nobiliarias*. Madrid: CSIC, 1947.

———*El corregidor de indios en el Perú bajo los Austrias*. Madrid: Cultura Hispánica, 1957.

———«Victorino Montero del Águila y su "Estado Político del Reyno del Perú" (1742)». En *Anuario de Estudios Americanos XXXI* (Sevilla), 1974.

———*Los regidores perpetuos del cabildo de Lima (1535-1821). Crónica y estudio de un grupo de gestión*. Sevilla: Diputación Provincial, 1983.

———(ed.) *Relación Descriptiva de la Ciudad y Provincia de Trujillo del Perú, de Miguel Feijoo de Sosa*. Lima: Banco Industrial del Perú, 1984.

LÓPEZ SORIA, José Ignacio. «La época del rompimiento 1780-1824». En *Nueva historia general del Perú*. Lima: Mosca Azul, 1980.

LOREDO Y ZUAZO. «Verdadera Relación del Reino del Perú desde el año de 1777 hasta el de 1786...». En Guillermo Lohmann (ed.), 1984.

LYNCH, John. *Administración colonial española. 1782-1810. El sistema de intendencias en el virreinato del Río de La Plata*. Buenos Aires: Eudeba, 1967.

———«El reformismo borbónico e Hispanoamérica». En Agustín Guimerá (ed.). *El reformismo borbónico*. Madrid: Alianza Universidad, 1996.

MALAMUD RICKLES, Carlos. «La consolidación de una familia de la oligarquía arequipeña: los Goyoneche». En *Quinto Centenario* 4. Madrid: Universidad Complutense, 1982.

MAZZEO, Cristina. *El comercio libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante criollo, José Antonio de Lavalle y Cortés, Conde de Premio Real (1777-1815)*. Lima: PUCP, 1994.

———(ed.) *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una elite*. 1750-1820. Lima: PUCP, 1999.

MEDRANO, José Manuel y MALAMUD RICKLES, Carlos. «Las actividades de los Cinco Gremios Mayores en Perú. Apuntes preliminares». En *Revista de Indias* 182-183 (número monográfico sobre el Perú, editado por Alfredo Moreno y Ascensión Martínez) (Madrid) CSIC, 1988.

MENDIBURU, Manuel de. *Diccionario histórico biográfico del Perú*. Lima, 1933.

MIÑO GRIJALBA, Manuel. «La política textil en México y Perú en la época colonial. Nuevas consideraciones». En *Historia mexicana* XXXVIII (México) El Colegio de México, 1988.

———«La manufactura colonial: aspectos comparativos entre el obraje andino y el novohispano». En Heraclio Bonilla (ed.). *El sistema colonial en la América española,* Barcelona: Crítica, 1991.

MIRA DELLI-ZOTTI, Guillermo. «Ilustración y reformismo borbónico en el Alto Perú: el Intendente Saenz y la minería de Potosí a fines del período colonial» (Madrid). Tesis Doctoral, Universidad Complutense, 1988.

MONEY, Mary. *Los obrajes, el traje y el comercio de ropa en la Audiencia de Charcas.* La Paz: Instituto de Estudios Bolivianos, 1983.

MORAZZANI DE PÉREZ, Gisella. *Las Ordenanzas de Intendentes de Indias.* Caracas: Universidad Central de Venezuela, 1972.

MORENO CEBRIÁN, Alfredo. *El corregidor de indios y la economía peruana en el siglo XVIII* (los repartos forzosos de mercancías). Madrid: CSIC, 1977.

———«Fiscalidad, connivencia, corrupción y adecuación al mercado: la regulación del comercio provincial en México y Perú». En Enriqueta Vila y Allan Kuethe (eds.). *Relaciones de Poder y Comercio Colonial.* Sevilla-Texas: 1999.

MÖRNER, Magnus. *Perfil de la sociedad rural del Cuzco a fines de la colonia.* Lima: Universidad del Pacífico, 1978.

NAVARRO GARCÍA, Luis. «El primer proyecto reformista de José de Gálvez». En *Entre Puebla de los Angeles y Sevilla.* Homenaje al Dr. Don José A. Calderón Quijano. Sevilla: CSIC, 1997.

———*Las reformas borbónicas en América. El plan de Intendencias y su aplicación.* Sevilla: Universidad de Sevilla, 1995.

O'PHELAN GODOY, Scarlett. «Las reformas fiscales borbónicas y su impacto en la sociedad colonial del Bajo y el Alto Perú». En *Historia y cultura* 16 (Lima) Museo Nacional de Historia, 1983.

———«Aduanas, mercado interno y elite comercial del Cuzco antes y después de la gran rebelión de 1780-1781». En *Apuntes* 19 (Lima) Universidad del Pacífico, 1986.

———*La gran rebelión en los Andes: de Túpac Amaru a Túpac Catari.* Cuzco: CERA Bartolomé de Las Casas, 1995.

———«Repensando el movimiento nacional inka del siglo XVIII». En S. O´Phelan (comp.). *El Perú en el siglo XVIII. La era borbónica.* Lima: Instituto Riva Agüero, 1999.

PALACIO, Vicente. «Areche y Guirior. Observaciones sobre el fracaso de una Visita». En *Anuario de Estudios Americanos* XIII. Sevilla, CSIC, 1946.

PARRÓN SALAS, Carmen. *De las reformas borbónicas a la República. El Consulado y el comercio marítimo de Lima*, 1778-1821. Murcia, 1995.

PÉREZ COLLADOS, José María. «La recepción de los principios políticos de la Ilustración en la Nueva España». En *Homenaje al profesor Alfonso García Gallo.* Tomo III. Vol. 2. Madrid: Universidad Complutense.

PÉREZ HERRERO, Pedro. «Actitudes del Consulado de México ante las reformas comerciales borbónicas (1718-1765)». En *Revista de Indias* 171 (Madrid) CSIC, 1983.

PIETSCHMANN, Horst. *Las reformas borbónicas y el sistema de intendencias en Nueva España. Un estudio político administrativo.* México: FCE, 1996.

PINTO RODRÍGUEZ, Jorge. «Los cinco gremios mayores de Madrid y el comercio colonial en el siglo XVIII». En *Revista de Indias* 192 (Madrid) CSIC, 1991.

RAMÍREZ, Susan. *Provincial Patriarchs: Land Tenure and the Economic of Power.* Albuquerque: University of New Mexico Press, 1986.

RODRÍGUEZ VICENTE, María Encarnación. *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII.* Madrid: Ediciones Cultura Hispánica, 1960.

RUIZ RIVERA, Julián. «La Casa de Ustariz, San Ginés y Compañía». En *La Burguesía Mercantil Gaditana, 1560-1868.* Cádiz: Instituto de Estudios Gaditanos, 1976.

———«La Compañía de Ustariz, las Reales Fábricas de Talavera y el Comercio de Indias». En *Anuario de Estudios Americanos* XXXV (Sevilla) 1978.

———«Intento gaditano de romper el monopolio comercial novohispano-filipino». En Actas de las IV Jornadas de Andalucía y América (Sevilla) CSIC, 1985.

SALA Y VILA, Nuria. *Y se armó el tole tole. Tributo indígena y movimientos sociales en el Virreinato del Perú, 1784-1814.* Huamanga: IER José M. Arguedas, 1996.

SALAS DE COLOMA, Miriam. «Los obrajes huamanguinos y sus interconexiones con otros sectores económicos en el centro-sur peruano a fines del siglo XVIII». En N. Jacobsen y H. Puhle (eds.), 1986.

STAVIG, Ward. «Violencia cotidiana de los naturales de Quispicanchi, Canas y Canchis en el siglo XVIII». En *Revista Andina* 2 (Cuzco) CERA Bartolomé de Las Casas, 1985.

STEIN, Stanley J. «Bureaucracy and Business in the Spanish Empire, 1759-1804: Failure of a Bourbon Reform in Mexico and Peru». En *Hispanic American Historical Review* 61 (Duke) 1981.

TEPASKE, John J. «La crisis del siglo XVIII en el Virreinato del Perú». En *Historia y sociedad en el mundo de habla española.* Homenaje a José Miranda (edición de Bernardo García. México: El Colegio de México, 1970.

———«General tendencies and Secular Trends in the Economies of Mexico and Peru, 1750-1810: The View from the Cajas of Mexico and Lima». En Nils Jacobsen y Hans Puhle (eds.), 1986.

TORD NICOLINI, Javier. «El corregidor de indios en el Perú: comercio y tributos». En *Historia y Cultura* 8, (Lima) Museo Nacional de Historia, 1974.

VALCÁRCEL, Carlos Daniel. «La rebelión de Túpac Amaru». En *Colección Documental de la Independencia del Perú.* Tomo II, Vol. II. Lima, 1971.

VARGAS UGARTE, Rubén. *Historia General del Perú*, 6 vols. Lima: Milla Batres, 1971.

VAS MINGO, Milagros del (ed.). *Diccionario de Gobierno y Legislación de Indias, por Manuel Joseph de Ayala.* Madrid: Cultura Hispánica, 1989.

VILAR, Pierre. «La participación de las clases populares en los movimientos de Independencia del Perú». En Heraclio Bonilla (ed.). *La Independencia del Perú.* Lima: IEP, 2da. ed., 1981.

VILLA, Deolinda Mercedes. «Liderazgo y poder. La elite comercial limeña entre el Comercio Libre y la guerra de la Independencia». En Cristina Mazzeo (ed.). 1999, pp. 133-174.

ZUDAIRE HUARTE, Eulogio. *Don Agustín de Jáuregui y Aldecoa. Virrey interino del Perú.* Tomo II. Pamplona: Diputación Foral de Navarra, 1979.

———«Análisis de la rebelión de Túpac Amaru en su bicentenario (1780-1980)». En *Revista de Indias* 60 (Madrid) CSIC, 1980.

———«El virrey Guirior, defensor del indio peruano (mitas, justicia, repartimientos)». En *Actas del Coloquio Internacional «Túpac Amaru y su tiempo».* Lima-Cuzco: CONBRETA, 1982.

El control del contrabando en el Perú colonial: El caso del monopolio del tabaco, 1752-1813

Catalina Vizcarra
Richard Sicotte

La Renta de Tabacos fue un experimento mercantilista mediante el cual la Corona española controló la industria del tabaco en la mayor parte de sus territorios coloniales. Una de las características del monopolio peruano, que contrasta con la experiencia de otros espacios coloniales, fue la inestabilidad de sus políticas e ingresos. Desde su concepción en 1752, el monopolio en el Perú pasó por tres etapas: de 1752 a 1779, el Estado colonial monopolizó la producción y distribución de la hoja del tabaco; en 1780, el monopolio fue reformado con el objeto de controlar el contrabando y repetir el éxito novo hispano, creándose fábricas para la manufactura de cigarros, puros y limpiones;[1] en la última etapa, iniciada en 1791, el Estado colonial decretó el cierre de las fábricas y regresó al control de la producción y distribución exclusivamente.[2]

La historiografía sobre el monopolio peruano es bastante limitada. Los trabajos más importantes son: el de Céspedes del Castillo (1954), que intenta una reconstrucción de la evolución institucional del monopolio y el de Christine Hünefeldt (1986), que analiza la situación de Chachapoyas, una de las áreas de

1 El limpión era un envoltorio de tabaco de aproximadamente una pulgada que masticaban principalmente las mujeres limeñas.

2 El contraste con la relativa estabilidad del monopolio mexicano es de particular interés. Véase Deans-Smith, Susan (1992) y Céspedes del Castillo (1992). Para un análisis de la política económica del monopolio peruano ver Vizcarra, Catalina. (2000, cap.2).

cultivo, hacia el final del período monopólico.[3] Uno de los puntos en que ambos autores coinciden —más bien de manera implícita—es que el sistema de fábricas fue superior desde el punto de vista de la extracción de recursos, aunque ninguno discute los supuestos debajo de esta afirmación, como tampoco muestran fuentes documentales suficientes que confirmen la superioridad de las reformas de 1780.

El período de las fábricas no fue superior simplemente porque el Estado colonial controlara un eslabón más del aparato productivo, como parecen sugerir varias interpretaciones sobre la experiencia del Real Estanco en Hispanoamérica.[4] Esta perspectiva, por lo demás, olvida la importancia de los aspectos organizativos, y sus efectos sobre los gastos en control y administración. En las próximas páginas, nos dedicamos al análisis de la organización del Estanco, y mostramos que la Renta del tabaco alcanzó los máximos ingresos en los años de la centralización de la manufactura. El éxito relativo de estos años no se debió, sin embargo, a economías a escala o a cambios técnicos respecto al proceso de manufactura artesanal. Analizando los *shocks* de oferta y demanda, sugerimos que estos tampoco explican la variación de los ingresos netos.

El control (relativo) del contrabando fue uno de los objetivos principales de las reformas de 1780, y lo que permitió al Estado colonial elevar sus ingresos. Como veremos en las próximas páginas, con la instalación de las fábricas y reformas complementarias, el monopolio redujo los costos marginales de control, lo que le permitió elevar los precios de venta final sin llevar a una explosión del comercio ilegal. En nuestro análisis ponemos especial énfasis en el

---

3 El trabajo de Céspedes presenta los ingresos y gastos totales del monopolio hasta 1788 en forma agregada, la falta de información para los años posteriores, tanto como de otras variables esenciales: consumos de tabaco, precios, gastos en control, etc., limitó la posibilidad de analizar la ventaja relativa del sistema de fábricas. Por otro lado, si bien su presentación de la evolución del Estanco es muy valiosa por ser la primera descripción del monopolio peruano, esta es todavía muy limitada con relación a la complejidad y amplitud de su administración. El trabajo de Christine Hunefeldt es una inteligente evaluación de las políticas del monopolio, en especial con respecto a la zona productora de Chachapoyas, pero carece de suficientes fuentes documentales.

4 La teoría económica mostró, hace casi tres décadas, que la integración vertical no es necesaria para alcanzar mayores niveles de renta monopólica en industrias donde los insumos para la producción son complementarios, como es el caso de la producción de cigarros. Este punto lo presentamos, con más detalle, en la sección sobre la ventaja de los costos de las fábricas respecto de la producción artesanal.

5 La teoría de los costos de transacción resulta particularmente útil para el análisis económico de Hispanoamérica colonial, por su énfasis en el estudio de organizaciones alternativas al sistema de precios. Esta teoría, específicamente la vertiente de Oliver Williamson, analiza las organizaciones sobre la base de los costos de supervisión y control del cumplimiento de los contratos. Toda organización no es más que un contrato (o red de contratos). Williamson discute una gran variedad de estos, que va desde el mercado hasta la jerarquía. Las transacciones hechas a través

estudio de los contratos que respaldaron la organización monopólica.[5] Incluimos también importantes datos sobre ingresos, precios y consumo legal de tabaco, así como documentos cualitativos sobre las motivaciones existentes detrás de las reformas.[6]

Este trabajo intenta contribuir no solo a una mejor comprensión de las políticas económicas del Estado colonial hacia fines del período colonial, sino también al debate sobre la importancia de la «economía informal». Uno de los puntos controvertidos en la literatura sobre la economía colonial, que resulta fundamental para una visión adecuada de su desenvolvimiento, es el de la magnitud del contrabando y de los mercados paralelos. Herbert Klein (1998), sugiere que la importancia del contrabando en Hispanoamérica ha sido sobrevaluada por la literatura, lo que le permite concluir que las cifras de ingresos de las Cajas Reales —cifras en las que se basan gran parte de nuestros conocimientos sobre la economía colonial— son adecuadas como indicadores de la evolución de la actividad económica.[7] Nuestro estudio muestra cómo en los años previos a las reformas de 1780 (instituidas bajo la guía última de José de Gálvez), el mercado legal de tabaco era casi inexistente. Fue solo con estas últimas, que el Estado colonial logró un éxito relativo en la lucha contra el contrabando. Cabe entonces preguntarnos, hasta qué punto los ingresos de las Cajas Reales son indicadores confiables de la actividad económica, y qué otros mercados fueron en la práctica incorporados a la legalidad durante el período reformista de Gálvez. Trabajos que ensayen respuestas a estas interrogantes serán de gran utilidad para una mejor comprensión de la situación colonial.

El Real Estanco en el virreinato peruano

Poco después de su llegada al virreinato peruano, el virrey José Antonio Manso de Velasco ordenó, a un destacado miembro del Tribunal de Cuentas limeño, redactar un estudio preliminar para el establecimiento del monopolio del tabaco en el Perú. Este resultó en un interesante informe que describe detalladamente el

del sistema de precios son usualmente contratos de muy corto plazo cuyo cumplimiento es controlado por la competencia. En el otro extremo están las jerarquías, contratos usualmente de larga duración donde los mecanismos de control son internos y normalmente delegados en el administrador o burócrata. Para una revisión de la literatura véase Shelanski, Howard and Klein, Peter (1995), «Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment». *Journal of Law Economics and Organization.* Vol. 11 n.° 2, pp. 335-361. Véase también Williamson (1996).

6 Estos fueron recopilados en el Archivo General de Indias (AGI) en Sevilla y en el Archivo General de la Nación (AGN) en Lima, Perú.

7 Véase Klein, Herbert (1998: 6).

comercio del tabaco en los años previos al Estanco.[8] El Estado colonial cobraba por entonces alcabala y almojarifazgo sobre el comercio del tabaco. De acuerdo al informe de Chavaque, sin embargo, alrededor del 80% del volumen comerciado no pagaba impuestos. El extraordinario nivel de evasión tributaria en el virreinato, fue uno de los elementos centrales en la decisión de establecer el monopolio. Este fue visto como una manera de mejorar el control de la circulación de un producto de gran potencial para generar ingresos fiscales.[9] El virreinato peruano, en estos años, importaba grandes cantidades de tabaco de Guayaquil y La Habana. La producción doméstica, por otro lado, estaba centrada en Saña y la provincia de Chachapoyas. En la primera, los cosecheros de tabaco eran hacendados, medianos agricultores —quienes producían en sus propias tierras de mediana extensión o rentaban tierras de los hacendados, y pequeños productores— incluyendo indígenas.[10] En Chachapoyas, en cambio, la mayoría de los cosecheros eran mestizos pobres o indios. El tabaco de Saña abastecía principalmente a Chile, aunque también era vendido en las haciendas costeñas para el consumo de los esclavos. El tabaco producido en Chachapoyas era considerado de mejor calidad y abastecía principalmente al mercado peruano.

La historia del monopolio del tabaco en el Perú colonial puede ser clasificada, como mencionamos, en tres etapas. En la primera, de 1752 hasta 1779, el Estado intervino controlando exclusivamente la producción y distribución de la hoja del tabaco. Más tarde, en 1780, el monopolio fue ampliado para incluir la manufactura. Este experimento duró solo once años hasta que el Estado colonial ordenó el cierre de las fábricas tabacaleras. En el último período, de 1792 a 1820, el monopolio volvió al control exclusivo de la producción y distribución.

En la Tabla 1, resumimos la organización del Estanco. En la primera etapa, el Estado colonial tuvo el monopsonio de la hoja del tabaco y negoció contratos de largo plazo con los cosecheros sobre precios y cuotas de producción. Se instalaron, además, almacenes en las zonas de producción llamados factorías, donde el tabaco era enzurronado para ser transportado luego a la Dirección General de Lima. El monopolio contrataba arrieros para el transporte de la planta del tabaco

---

8 El autor de este informe fue Tomás Chavaque y Herreros. «Proyecto en que se manifiesta la utilidad que reportará a la Real Hacienda estancándose de cuenta de S.M. los tabacos de polvo y rama en el reino del Perú». AGI, Audiencia de Lima, legajo 1229.

9 Sobre las motivaciones para establecer el estanco véase Barbier, Jacques. (1980: 26-27), y Céspedes del Castillo (1954: 138).

10 Para una fuente que estudia la producción en Saña en las primeras décadas del monopolio, véase Escobar Gamboa, Mauro (1973).

TABLA 1

Regulación de la industria del tabaco durante el periodo monopólico

	1752-1779	1780-1790	1791-1813
Cosecheros	-El Estado es el único comprador de la hoja de tabaco y fija las cuotas de producción y precios. -Solo cosecheros con licencia pueden participar en la producción.	-El Estado colonial mantiene el monopsonio sobre la producción de la hoja del tabaco, determinando precios de compra y cuotas de producción. -Mayor grado de control vertical, el Estado colonial intervino en todos los aspectos del proceso productivo.	-Saña: cosecheros, cuotas y precios determinados por el Estado colonial. En lo esencial regreso a la primera etapa. -Chachapoyas: se reduce el control y la dimensión de la factoría, aunque la organización no cambia sustancialmente respecto del período anterior.
Transporte	-El Estado colonial organiza el transporte a través de arrieros, desde las factorías a las administraciones generales y particulares.	-Igual que en el período inicial.	-Saña: Los cosecheros se encargaban de organizar el transporte desde las factorías a Lima y Chile. -Chachapoyas: El Estado colonial organiza el transporte, el cual se mantiene regulado en todo el período.
Ventas de la hoja del Tabaco	-El Estado colonial monopoliza las ventas de la hoja de tabaco. -Los precios de venta final fijados por el Estado colonial.	-La venta de la hoja estuvo restringida. Pequeñas cantidades fueron vendidas a precios fijados por el monopolio.	-El Estado colonial monopolizó la venta de la hoja del tabaco solamente. -Los precios de venta de la hoja fijados por el monopolio.
Manufactura y venta de puros, cigarros y limpiones.	-Estanqueros dan capital (tabaco y papel) como adelanto a artesanos para la producción de cigarrillos y puros. -La venta final de productos manufacturados hecha solo por estanqueros con licencia	-El monopolio se integra verticalmente creando fábricas para la producción de cigarrillos y puros, prohibiendo la producción artesanal. -Precios de venta final fijados por el Estado colonial.	-Igual que en el período inicial.

de los centros productores a Lima, y para su distribución a los centros de consumo del interior del virreinato. Los estanqueros —los únicos con licencia para la venta final de los productos del tabaco— ordenaban los tipos de tabaco y las cantidades deseadas a su administración local, la que después transmitía estos pedidos a la Dirección General. Estos «adelantaban» la hoja del tabaco y otros insumos, como papel, a los artesanos para la manufactura. Los artesanos, típicamente muy pobres, y en muchos casos mujeres, se dedicaban a picar el tabaco y enrollar los cigarrillos, o a fabricar puros y limpiones. El producto final era vendido en estanquillos y pulperías.

El contrabando fue uno de los problemas a los que dedicó mayor atención José de la Riva, director del monopolio en México, quien fue enviado al Perú por José de Gálvez (Ministro de Indias) en 1779, para reformar el monopolio peruano. El monopolio mexicano era ya en estos años una fuente importante de recursos para la Corona española, y esta esperaba que las reformas en el Perú duplicaran el éxito alcanzado en México. La idea era adaptar su organización al virreinato peruano.[11] El establecimiento de las fábricas, sin embargo, fue justificado tanto por Santa de Ortega (director del monopolio a la llegada de la comisión), como por los miembros de la comisión misma, sobre la base de su utilidad en la lucha contra el contrabando.[12] Las estructuras de gobierno del monopolio cambiaron junto con la centralización de la manufactura. El Estado colonial seguía siendo monopsonista legal, pero llegó a un grado de control vertical sobre el proceso productivo que incluyó la dirección de la siembra, cultivo y cosecha del tabaco. Por otro lado, como describimos más adelante, el contrabando fue combatido tanto a través de nuevos contratos con los cosecheros, que presentaron drásticas sanciones para los contrabandistas, y mayores incentivos para cumplir con las cuotas y calidad de producción, como a través de la supervisión de las rutas de transporte y de la supervisión de la venta final en los estanquillos del virreinato.

Después de once años de operación, y a pesar de su relativo éxito, el virrey Gil de Taboada y Lemos abolió las fábricas en diciembre de 1790. La última etapa fue similar al período que precedió a la centralización de la manufactura, aunque las zonas de producción fueron tratadas de manera diferenciada. La factoría en Saña fue cerrada y los cosecheros del área de Guadalupe lograron el control de la producción en la zona. Estos también se encargaron del transporte desde Saña a Lima y Chile. En Chachapoyas, en cambio, las regulaciones no cambiaron tan radicalmente. La factoría fue reducida pero el monopolio siguió distribuyendo las cuotas

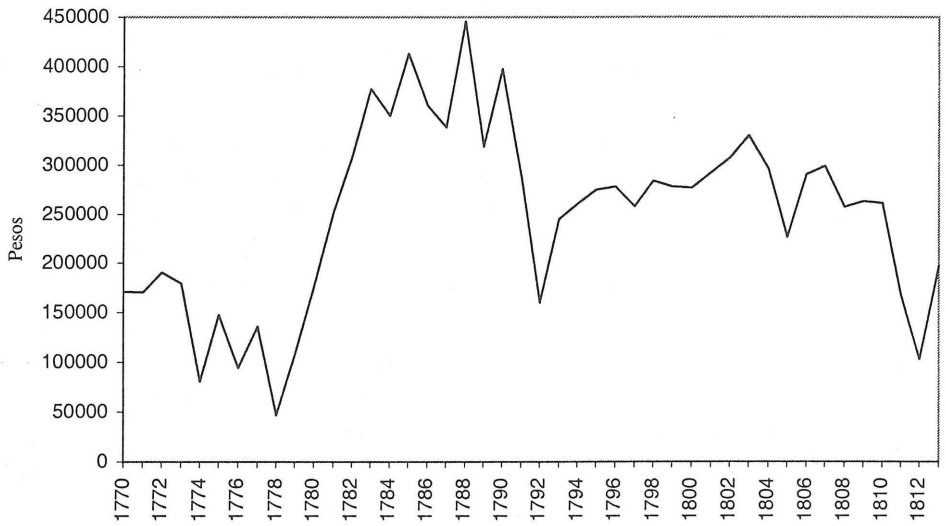
[11] En carta de Riva a Gardoqui; Lima, 8 de marzo de 1796, anexos. AGI, Audiencia de Lima, 1242.
[12] Informe de Otermín al virrey Gil; Lima, 9 de julio de 1790. AGI, Audiencia de Lima, 1228.

de producción, organizando el transporte y vigilando las áreas de producción para impedir el fraude. [13]

La Figura 1 muestra los ingresos netos del monopolio ajustados para los años 1770-1813.[14] El gráfico confirma que los ingresos netos crecieron dramáticamente con la adopción del sistema de fábricas. Estos declinaron tras el cierre de estas, aunque en las últimas décadas son mayores que en los años que precedieron a su establecimiento. El promedio de ingresos netos (ajustados) fue de 132 171 pesos en los años previos al sistema de las fábricas, 339 589 pesos en los años de las fábricas, y de aproximadamente 256 000 pesos en las últimas décadas del monopolio. Aún si no contamos los desastrosos años 1811-1813, el promedio de ingre-

FIGURA 1

Ingresos Netos (ajustados) del Monopolio, 1770-1813



[13] Esta descripción es muy general, de hecho hubo una serie de variaciones en la administración del estanco, en cada etapa, y dependiendo del área de producción.

[14] Los Estados de cuentas del monopolio están en AGI, Audiencia de Lima, principalmente legajos 704, 766, 1112, 1228-1245. Los ingresos fueron ajustados por los cambios en inventarios y cambios administrativos en el virreinato peruano. El ajuste de inventarios fue hecho añadiendo (o restando) el cambio en inventarios de los ingresos netos. No tenemos información suficiente para ajustar los ingresos netos antes de 1780. No hemos encontrado ningún documento que sostenga la posibilidad de una gran acumulación de inventarios en la década de 1770; por el contrario, la evidencia documental apunta a una escasez del tabaco de Chachapoyas en estos

sos netos en el período final no alcanzó más de 270 829 pesos. Los datos muestran claramente que el monopolio del tabaco generó mayores ingresos netos con el sistema de fábricas, en las próximas páginas nos dedicamos a analizar las razones de su éxito relativo.

Las variables de elección

En esta sección ilustramos el problema de «maximización de ingresos» del Estado colonial. La etapa pre-fábricas es denotada por el subíndice NF_1, el sistema de fábricas por F, y el período posterior por NF_2. Los ingresos netos del Estado colonial producto de la industria del tabaco son expresados por:

$$I_i = \pi_i + A_i = P_i Q_i - C_i(Q_i) - E_i + T_i piqi; \quad i=NF_1, F, NF_2$$

donde π_i representa los ingresos netos del monopolio y A_i los ingresos por alcabala. El impuesto de la alcabala no fue aplicado al tabaco después de 1779, por lo que esta variable toma el valor cero para los dos últimos períodos.[15] Las otras variables son definidas como sigue: P_i es el vector de precios de venta del monopolio. Este denota los diferentes precios finales para los distintos tipos de hoja de tabaco vendidas por el Estado colonial, y para los bienes manufacturados en los años de las fábricas.[16] $C_i(Q_i)$ es la función de costos. Esta última es diferente en los distintos sistemas, e incluye costos de producción y transporte, E_i es el gasto

---

años. Con los ajustes administrativos corregimos por la separación de Buenos Aires en 1776, la de Chile en 1786, y la asimilación de Guayaquil en 1806. Pudimos restar los ingresos netos de la Administración de Guayaquil entre 1807 y 1810, pero ellos están incluidos después de 1810 debido a peculiaridades de la data. Estos promediaron aproximadamente 20 000 pesos durante los años 1807-1810. El ajuste por Chile requirió sustraer los ingresos netos de las administraciones chilenas y añadir los ingresos netos que el monopolio peruano habría recibido si hubiera vendido tabaco al costo a Chile. Esto es precisamente lo que la administración hizo en el período 1786-1813. Buenos Aires fue tratado como Chile, con la excepción de que el Perú exportó cifras mínimas de tabaco a este virreinato.

15 Antes del establecimiento de las fábricas, la alcabala fue impuesta a los productores de cigarros, cigarrillos y limpiones. Es irónico que un monopolio estatal ponga un impuesto a su producto. El Estado colonial, queriendo maximizar la suma de ingresos por impuestos y rentas monopólicas establecería P+PT igual al precio que maximiza las rentas monopólicas sin impuestos. Esto puede ser visto más formalmente: El monopolio elige el precio óptimo P' de tal manera de maximizar beneficios PQ - C(Q). El gobierno espera maximizar la suma de beneficios monopólicos e ingresos por impuestos y elige el P* y T* que maximiza (1+T)PQ - C(Q). Así, este elige (1+T*)P*= P'. Es posible que el impuesto reflejara el poder de diferentes «agencias» al interior del virreinato. De la Riva suprimió la alcabala por considerarla superflua.

16 El monopolio también vendió la hoja del tabaco en la década de 1780 pero en muy pocas cantidades y a exorbitantes precios.

en control. Los subíndices indican que estos gastos son realizados en la matriz organizativo y legal para cada período particular. Q_i representa las funciones de demanda de los distintos tipos de tabaco. La demanda de la hoja de tabaco Q_i donde $i=NF_1, NF_2$, es una demanda derivada:

$$Q_i = g(P_i, T_i, \theta_i(P_i, E_i), Q_D(P_D))$$

$Q_D(P_D)$ es la demanda por productos finales del tabaco en los años en los que no existieron las fábricas. Los precios de estos bienes son expresados por el vector P_D. Q_F denota la función de demanda por productos manufacturados:

$$Q_F = g(P_F, \theta_F(P_F, E_F)$$

La variable θ indica el nivel de contrabando.[17] La fuente más importante del contrabando fue la venta ilegal de los propios miembros del gremio de cosecheros que vendían ilegalmente la hoja de tabaco a comerciantes o arrieros.[18] Los contrabandistas incurrieron en los riesgos de transporte, pero obtuvieron beneficios al vender la hoja de tabaco a estanqueros o artesanos, los demandantes finales.

De acuerdo con la teoría del análisis económico del crimen, la decisión racional de incurrir en contrabando supone comparar los ingresos y costos esperados de participar en esta actividad.[19] Los ingresos esperados son determinados por el *mark- up* monopólico, que es la diferencia entre el precio de venta final (monopólico) de la hoja de tabaco y el precio «competitivo», o precio al que la hoja de tabaco está disponible en las áreas de producción añadiendo costos de transporte. Por otro lado, los costos esperados del contrabando son iguales al producto de la probabilidad de ser detectado cometiendo el delito, la probabilidad de ser castigado, y el «costo» de la pena.[20] Los costos esperados del contrabando son entonces una función de E_i, los gastos en control del monopolio dada la matriz legal y organizativo.[21] Queremos subrayar la importancia del subíndice, porque diferentes

---

17 En cierto sentido, el caso que ilustramos puede ser comparado con el modelo de la «franja competitiva» (*competitive fringe*) en organización industrial. La diferencia es que la empresa dominante, en este caso el monopolio, puede también afectar el mercado de la competencia incrementando recursos en control.

18 En carta de Riva a Areche n.º 190, 1781. AGI, Audiencia de Lima, 1230.

19 El artículo clásico de esta literatura es el trabajo de Gary Becker (1968). También véase: GAERTZ, Michael J; REINGANUM, Jennifer F. y WIDE, Louis L. (1986). Para otras fuentes véase POSNER, Richard (1992).

20 Los costos de tratar de evitar la detección pueden ser añadidos al modelo.

21 Williamson utiliza el término entorno institucional (institutional environment) para la matriz legal, y estructuras de gobierno (governance structures) para la matriz organizativa.

sistemas organizativos implican distintas reducciones marginales del contrabando por unidad adicional gastada en control: $\partial\theta_{NF1}/\partial E_{NF1} \neq \partial\theta_{NF2}/\partial E_{NF2} \neq \partial\theta_{F}/\partial E_{F}$.

Presentado el modelo, podemos ahora analizar con mayor claridad los factores que explican la superioridad del sistema de fábricas. Analizamos primero dos factores exógenos: cambios en la curva de demanda debido a cambios en la población, ingreso, o precio de los bienes sustitutos; y cambios en las funciones de costos debido a variaciones exógenas del precio de los insumos o factores de producción. Luego discutimos los factores endógenos que pudieron haber determinado la variación de ingresos. Estos últimos incluyen los cambios en las curvas de costos de producción y distribución de los productos del tabaco como resultado de la centralización de la manufactura, lo que nos permitirá evaluar si hubo razones técnicas para los mayores ingresos en los años de las fábricas. Nuestra hipótesis es, sin embargo, que no fueron los cambios técnicos, sino el impacto del cambio en las estructuras de gobierno del monopolio sobre el comercio ilegal, la base del mayor éxito relativo del monopolio en estos años. El contrabando, como describimos anteriormente, es una función de dos importantes instrumentos de política: el *mark-up* monopólico (porque afecta los ingresos esperados del contrabando), y los esfuerzos del Estado colonial por combatir el comercio ilegal, a través de sanciones legales, su organización administrativa, y los gastos en control. Es gracias a la combinación eficaz de estos factores que el Estado colonial logró mayores ingresos.

La influencia de los factores exógenos. ¿Pueden explicarse los mayores ingresos del sistema de fábricas por movimientos de la curva de demanda?

El análisis de las variaciones de la curva de demanda de tabaco en el período colonial presenta varios problemas prácticos. En particular, no existe una serie de población que nos permita analizar con detenimiento el impacto de las variaciones demográficas sobre la demanda. Las estimaciones de la población de Lima en el siglo XVIII muestran que la ciudad tenía aproximadamente 53 000 habitantes en 1755 y en 1791, y creció hasta aproximadamente 64 000 en 1812.[22] Los datos de población disponibles indican que no hubo un incremento sustancial en la población fumadora durante los años de las fábricas o un decrecimiento en los

[22] Flores Galindo (1986: 258). La población de Lima es particularmente relevante porque era el centro de consumo más importante del virreinato. Esta concentraba aproximadamente el 40% del consumo.

años posteriores, lo que descarta que movimientos de demanda, producto de cambios en la población, fueran significativos en el incremento de los ingresos.[23]

La actividad económica debe estar positivamente asociada con la demanda de productos del tabaco. Sin embargo, debido a la baja elasticidad ingreso de la demanda por este bien, debe esperarse sea muy débil el cambio en ella debido a variaciones de los ingresos. Aunque la actividad económica en el virreinato peruano no presentó el dinamismo y vitalidad de la economía mexicana del siglo XVIII, hay evidencia de un mejoramiento en el período 1770-1810; a pesar de las continuas guerras que afectaron negativamente el comercio, de la rebelión de Túpac Amaru, y de los importantes cambios administrativos que abolieron el monopolio comercial limeño.

La producción de plata puede ser tomada como un indicador de la actividad económica. Fisher (1977), mostró que esta creció significativamente durante las últimas décadas del siglo XVIII. Además, este sostiene que la minería era de tal importancia que el significativo incremento de su producción necesariamente actuó como un estímulo para la expansión del resto de la economía.[24] Si esta realmente reflejó la situación económica del virreinato peruano, podemos examinar la correlación entre la producción de plata y los ingresos netos del monopolio para ver si los movimientos de demanda influyeron en el resultado económico. La Figura 2 muestra la evolución de las dos variables, las que presentan una bajísima correlación.[25] El estudio detallado de los datos disponibles muestra que el sistema de fábricas no aumentó los ingresos del monopolio por un simple movimiento favorable de la curva de demanda de productos del tabaco. Al contrario, los datos implican que la diferencia entre el período de las fábricas y el período posterior, habría sido aún mayor de no haber sido por la relativa mejora de la economía en las últimas décadas del siglo dieciocho.[26]

---

23 El censo de 1792 da una cifra de población de 1 076 122 habitantes, la que en 1812 creció hasta 1 500 000 habitantes, de los cuales más de la mitad eran indígenas.

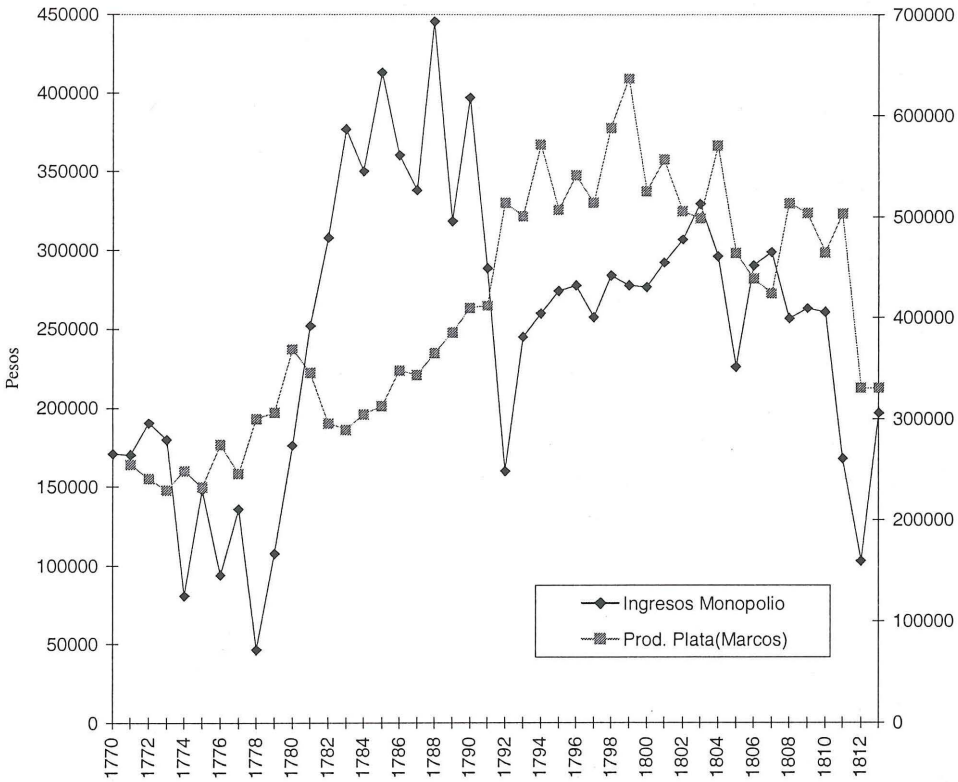
24 Fisher (1986:46).

25 Los datos de producción de plata fueron tomados de Fisher (1977).

26 También examinamos los ingresos de la Caja de Lima. Estos pueden tomarse como otro estimador de la evolución económica. En este caso, tampoco encontramos ninguna relación con los ingresos del monopolio. Finalmente, la demanda pudo haber variado si hubiera existido un cambio en el precio de los sustitutos de los productos del tabaco. No existieron, sin embargo, sustitutos importantes de este bien. La coca, por ejemplo, era un producto altamente demandado por la población indígena, la cual prácticamente no consumía tabaco.

FIGURA 2

Ingresos netos del monopolio y producción de plata, 1770-1813



¿Hubo movimientos exógenos en las curvas de costos de la manufactura del tabaco?

El examen de los movimientos exógenos de las curvas de costos es una tarea difícil. Los mayores ingresos netos en los años de las fábricas pudieron, ciertamente, haber sido el resultado de menores costos (debido a factores exógenos) más que de las reformas. Este sería el caso, si los precios de los insumos para la producción de tabaco hubieran sido relativamente menores en la década de 1780. Aunque en los años anteriores y posteriores a las fábricas el monopolio no produjo puros y cigarrillos y solo vendía la hoja del tabaco, los cambios en el precio de los insumos complementarios, o de los factores de producción, habrían afectado los ingresos netos del Estanco a través de su impacto sobre la demanda de la hoja del tabaco. Para determinar si hubo o no movimientos importantes en las curvas

de costos, necesitamos estudiar los cambios de precios para todos los insumos y factores de producción relacionados con el tabaco: la hoja del tabaco misma (doméstica o importada), el papel, la mano de obra, el almacenamiento y transporte. Lamentablemente, no tenemos una serie de precios para el insumo más importante: la mano de obra. Sin embargo, dadas las figuras de población y los estimados del ingreso nacional presentados en la sección anterior, no hay razón para pensar que hubo cambios significativos en las curvas de demanda u oferta de mano de obra que pudieran explicar los mayores ingresos del monopolio en esta década. Además, la evidencia documental apunta a que el precio de la hoja de tabaco en estos años se mantuvo estable.[27]

El único punto controvertido en la búsqueda de factores exógenos que pudieran haber afectado las funciones de costos, son las interrupciones del comercio que ocurrieron durante los bloqueos británicos. Durante los años de mayor conflicto (1796-1802), el abastecimiento del tabaco en hoja y polvo de La Habana se vio reducido sustancialmente, como sucedió también con el papel de Sevilla.[28] Sin embargo, el monopolio mantuvo inventarios relativamente altos de estos productos, lo que le permitió afrontar el período de escasez con relativo éxito. En la Figura 3 se muestra el patrón de inventarios y ventas del tabaco cubano en el virreinato peruano para los años 1779-1811. Ambos son afectados por las guerras. Durante los períodos en que el comercio fue interrumpido, los inventarios bajaron sustancialmente con efectos sobre el consumo, particularmente cuando ellos duraron más de un año.

¿Cuál fue el efecto de estos eventos sobre los ingresos netos? En los años en que grandes cantidades de tabaco habano fueron vendidas, los ingresos netos por ventas constituyeron entre 20% y 25% de los ingresos netos totales del monopolio. En los años de ventas bajas, la figura se redujo por debajo de 5%. La correlación entre las ventas del tabaco habano e ingresos netos para los años 1795-1810 es aproximadamente de cero. Una de las principales razones de esta baja correlación, o de que los ingresos no declinaran dramáticamente durante los bloqueos, fue que los consumidores sustituyeron los puros, hechos con tabaco importado, por cigarros hechos con tabaco doméstico, como puede verse en la Figura 4.

Los datos a nuestra disposición indican que los recortes en la cantidad ofertada de tabaco no fueron lo suficientemente importantes para explicar los cambios en los ingresos netos del monopolio.

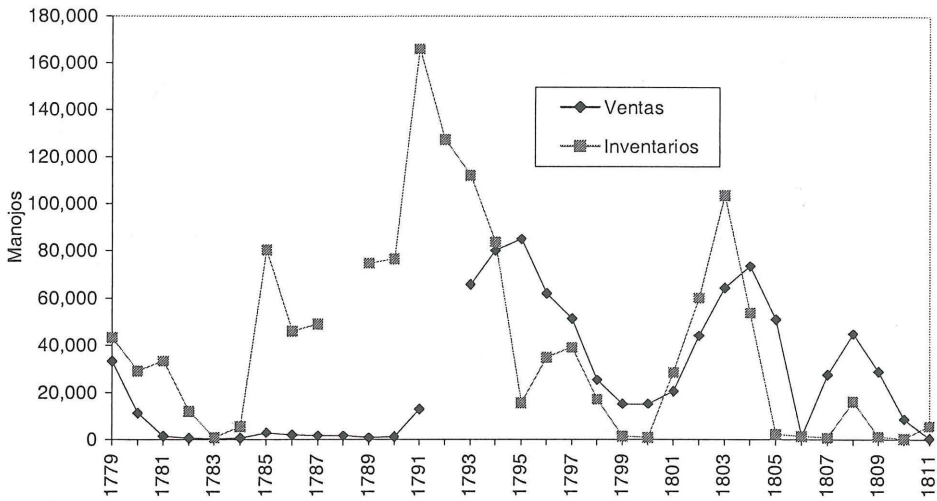
---

27 La evidencia documental también apunta a escasas variaciones en el precio del transporte y del papel, excepto en el caso de este último, en los años de los bloqueos comerciales.

28 Las disrupciones son potencialmente importantes para la producción de puros, los que fueron ordinariamente hechos usando una mixtura de tabaco de Guayaquil y La Habana.

FIGURA 3

Ventas e Inventarios de la Hoja de tabaco de La Habana, 1779-1811



La ventaja de los costos de las fábricas con respecto a la producción artesanal

El mejor resultado económico en el período de las fábricas pudo haber sido producto de los cambios técnicos alcanzados con la centralización de la manufactura. Esto implicaría que el Estado colonial no extrajo el máximo de rentas posibles de la industria como monopolista «legal» de la producción y venta de la hoja de tabaco. Este resultado contrasta con la teoría económica sobre integración vertical por el monopolista de un insumo para la producción. Vernon y Graham (1971) demostraron que el monopolista de un insumo usado en proporciones fijas con otros insumos para la producción puede obtener toda la renta monopólica posible de la industria sin necesidad de integrarse verticalmente.[29] Esta situación corresponde a la manufactura de productos del tabaco.

Sin embargo, Quirmbach (1986) mostró que la integración puede ser rentable en este escenario si existen «distorsiones de escala». Estas pueden ocurrir si las empresas productoras del bien final adoptan una escala de producción que no conlleva el mínimo costo unitario posible. La idea central es que la política de precios que el monopolio ejerce sobre el insumo en cuestión distorsiona los in-

[29] Insumos que son usados en proporciones fijas indican que la producción del bien en cuestión no puede ser alcanzada con menos de un insumo y más de otro.

centivos de las empresas productoras del bien final cuando deciden sobre la escala apropiada para la producción. En este caso el monopolista puede aumentar las rentas totales a través de la integración reduciendo los costos de la industria.[30] En el contexto del monopolio del tabaco, la existencia de efectos de escala puede resultar crítica para explicar la expansión de los ingresos fiscales.

¿Fueron las economías de escala un factor determinante del alza de ingresos? Para responder a esta pregunta habría que comparar las curvas de costos medios de la producción de bienes manufacturados bajo los regímenes de interés: la centralización de la manufactura en fábricas estatales y el sistema artesanal. Si el costo medio total del monopolio a su nivel de producción corriente es menor que el punto mínimo de la curva del costo medio total del productor artesanal, podemos afirmar que las fábricas presentaron mejoras técnicas sobre este último. Lamentablemente, los únicos datos a nuestra disposición son de los años de las fábricas, y para un rango de niveles de producción relativamente limitado, y concentrado en niveles de producción bastante altos. Nuestras estimaciones de la función de producción de las fábricas sugieren retornos constantes a escala a aproximadamente veintitrés reales por paquete de puros y veintiún reales por el paquete de cigarrillos.[31] Ciertamente, los costos de la manufactura por paquete de puros y cigarrillos son prácticamente idénticos en 1788 y 1789, los años para los cuales tenemos datos desagregados.

La aparente ausencia de economías de escala en las fábricas no confirma o descarta la hipótesis sobre las posiciones relativas de las curvas de costos medios de los diferentes modos de producción. Lamentablemente, no tenemos a nuestra disposición datos adecuados sobre el sistema artesanal para evaluar su curva de costos. Las fábricas pudieron haber alcanzado una mejor coordinación o división del trabajo que el sistema artesanal. Sin embargo, es probable que estas mejoras fueran agotadas a niveles relativamente bajos de producción, muy por debajo de la producción regular de la fábrica de Lima. La producción seguía siendo manual en los años de las fábricas. Una innovación fue la de la introducción de una máquina para cortar el tabaco, la que se basaba en energía animal (mulas). Sin embargo, esta fue pronto descartada por «ineficiente». En resumen, las mejoras técnicas, si existieron, fueron muy limitadas y si hubo algún impacto sobre ingresos, este fue menor.

---

30 Quirmbach hace notar que el precio óptimo puede aumentar o disminuir, dependiendo de la forma de las curvas de costos antes y después de la integración. Además, argumenta que no es posible determinar el impacto final sobre el bienestar en tal caso.

La estructura de control en los años de las fábricas

El sistema de las fábricas debe ser analizado no solo en sus aspectos técnicos, sino también en sus aspectos organizativos.[32] En las próximas páginas sugerimos que este fue superior, desde el punto de vista de la Corona, porque ofreció un mejor control sobre la comercialización y venta del tabaco. El establecimiento de las fábricas, y las reformas asociadas, redujeron el costo marginal de controlar el contrabando. Bajo el nuevo sistema la reducción marginal del contrabando producto del incremento en gastos de control fue mayor ($\partial\theta_F/\partial E_F < \partial\theta_{NFi}/\partial E_{NFi}$). La nueva organización permitió al Estado colonial elevar el *mark- up* monopólico, sin llevar a una explosión del contrabando, debido a la mejor organización para combatir el fraude, y a los mayores gastos en control.

De la Riva instauró reformas junto con el establecimiento de las fábricas que fueron cruciales para controlar el comercio ilegal. En las Tablas 2 y 3 resumimos los contratos con los cosecheros antes y durante la centralización de la manufactura. El contrato diseñado para el período de las fábricas muestra un alto nivel de control vertical. El monopolio, en estos años, reguló por primera vez todos los aspectos relacionados con la siembra, cultivo y cosecha de la hoja de tabaco. De hecho, el contrato de 1779 estableció un grado de dominio del Estado colonial sobre el proceso productivo equivalente al que una empresa tiene respecto a sus asuntos internos.[33]

En el período de las fábricas, el Estado colonial diseñó mecanismos en los contratos con los cosecheros que incentivaron la producción de tabaco de buena calidad y el cumplimiento de las cuotas de producción, a la par que reducían la rentabilidad del mercado negro. Por ejemplo, el precio pagado a los cosecheros se elevó considerablemente, en Chachapoyas subió de un real a cuatro reales por mazo, y en Saña de un promedio de tres a seis reales (véase la Tabla 7). Los precios, sin embargo, no estaban fijados para aquellos productos que no cumplieran con los estándares de calidad, el Estado colonial decidía en estos casos el

---

31 Tenemos data sobre costos de producción disponibles para los años 1788 y 1789. Incluso cuando las cantidades varían en decenas de miles de unidades, los costos *totales* promedios se mantienen aproximadamente constantes. Escribimos totales en itálicas porque un costo fijo, el del edificio de las fábricas no está incluido. Los costos totales de producción divididos por la producción total de cada bien, estimación bastante «cruda» de retornos a escala, es consistente con la suposición de retornos constantes.

32 Parte de la literatura que discute la relativa eficiencia del *putting-out system* y el de producción centralizada sostiene que el primero puede ser bastante competitivo. Por ejemplo, ver Jones (1982), y Goodman y Honeyman (1988). Por otro lado, Williamson (1980) y Szostak (1989), presentan argumentos bastante persuasivos sobre las ventajas de la producción centralizada.

33 El grado de integración vertical alcanzado fue muy alto a pesar de que los cosecheros mantuvieron la propiedad de la tierra. El grado de «especificidad»de los activos era relativamente bajo. Una razón potencial para elevar el grado de integración vertical es el mayor grado de informa-

TABLA 2

Condiciones del contrato con los cosecheros de Saña 1769

Sistema de Pago	1. Precio de la hoja del tabaco fijado a un promedio de .25 reales por mazo.
Cuotas	2. Cuotas determinadas por la Dirección General de acuerdo a la cantidad demandada. 3. Cuotas para cada cosechero distribuidas por el factor administrador.
Transporte	4. Los cosecheros estaban encargados del transporte de la hoja del tabaco a la Administración General de Trujillo. Sin embargo, el transporte de Trujillo a Lima estuvo en manos del Estado colonial.
Control	5. En caso de incumplimiento de las cláusulas del contrato con respecto a cantidad y calidad del tabaco producido, el Factor en decisión conjunta con los diputados (representantes de los cosecheros) puede excluir a este individuo del gremio de cosecheros. 6. Cualquier fraude supone exclusión permanente del gremio de cosecheros. La decisión sobre exclusión permanente es hecha por el factor y diputados. Además, el individuo en falta sería juzgado. 7. Fianza exigida a la mayoría de cosecheros.

Fuente: «Condiciones generales para la siembra de tabacos», feb., 1769. AGN Tabacos; reproducido en Escobar, 1973. Informe Otermín, AGI, Lima 1228.

ción que poseían los cosecheros respecto al proceso productivo. La falta de conocimiento por parte del Estanco sobre las áreas productivas, y las condiciones generales de producción, permitiría a los cosecheros actuar «oportunistamente». Es interesante hacer notar que el Estado colonial consciente de esta desventaja desarrolló campos de producción experimentales para determinar las mejores técnicas de producción en los primeros años de la década de 1780. Para una discusión teórica sobre la conexión entre integración vertical e información asimétrica, véase RIORDAN, Michael (1990).

TABLA 3

Condiciones del contrato con los cosecheros de Saña
1779

Sistema de Pago	1. El precio del tabaco es fijado por la Junta de la Real Hacienda. El precio se fija a seis reales por mazo (seis reales por 1,25 libras). 2. Si hay algún desacuerdo con respecto a la calidad del tabaco producido, la decisión final sujeta a arbitraje. Dos expertos, uno representando al cosechero y otro al Estado colonial dan su opinión. Si el Reconocedor General no acuerda con la decisión de los expertos, la decisión final es tomada por el factor y/o el contador.
Siembra, Cultivo y Entrega	3. Ubicación, área, y momento de la siembra determinados por el reconocedor general. 4. Cuotas para cada cosechero determinadas por el reconocedor. 5. En términos relativos al contrato anterior, la participación del Estado colonial en la dirección del proceso productivo es mucho más directa y engloba la mayoría de los aspectos del proceso. Conjunto de reglas específicas sobre siembra, cultivo y otros aspectos del proceso productivo.
Control	6. Los cosecheros que produjeran tabaco de buena calidad y cumplieran con las cláusulas del contrato recibirían mayores cuotas. 7. El Reconocedor es "juez privativo de las siembras", los cosecheros tienen que seguir las instrucciones en todos los aspectos, incluyendo contingencias que no fueron consideradas en el contrato. El cosechero que no siguiera las órdenes del Reconocedor sería excluido del gremio de cosecheros y castigado de acuerdo a ley. 8. Cárcel por cuatro años por cualquier fraude que involucre mas de doce mazos. Además, los cosecheros pagarán dos reales por mazo vendido ilegalmente. Por menos de doce mazos dos meses de prisión y exclusión permanente del gremio de cosecheros.

Fuente: «Condiciones de la nueva contrata» e «Instrucción que han de observar los cosecheros de tabacos de la provincia de Saña para el cumplimiento de la contrata con la Real Hacienda», 1779; AGN, tabacos; reproducido en Escobar, 1973.

precio a pagar (Tabla 3, cláusulas 1 y 2).[34] Otra modificación importante fue el condicionamiento de las cuotas de tabaco al cumplimiento riguroso del contrato por parte de cada cosechero (Tabla 3, cláusula 6). Esta cláusula ayudó a reducir los costos de supervisión, entre otras razones, porque legitimó un mayor grado de concentración de las cuotas de producción. En Saña, estuvieron registrados en 1779 un total de 99 cosecheros. En cambio, hubo solo treinta y ocho con autorización para producir tabaco en 1781. Cinco de ellos concentraron el 57,06% de la producción mientras que con anterioridad ningún cosechero tuvo más de 2% de las cuotas. En Chachapoyas, por otra parte, aunque las cuotas de producción fueron bajas (un cosechero raramente producía más de 3 000 mazos), hubo una tendencia a un mayor grado de concentración hacia finales de la década. En Sipasbamba, por ejemplo fueron registrados en 1781 un total aproximado de 72 cosecheros. En 1788 solo cuarenta y cinco. En los otros partidos, la evidencia también sugiere una mayor concentración, lo que implicó una reducción en los costos marginales de supervisión.[35]

Penas más duras para el contrabando fueron también parte de las reformas de 1780. El contrato con los cosecheros de Saña estableció cuatro años de prisión por cualquier fraude que involucrara más de doce mazos. Esta pena contrasta con las sanciones impuestas en las ordenanzas de 1759 (véase Tabla 4), las que establecían cincuenta pesos por la primera transgresión para españoles o criollos, y un mes de cárcel para los indígenas.[36] Una diferencia importante en las políticas aplicadas a los cosecheros en los dos períodos, fue que, de acuerdo al contrato de 1769 (Tabla 2), los cosecheros tenían que presentar fianza. La fianza es típica de sistemas en los cuales no hay un mecanismo seguro de control externo (o en los que este es costoso).[37] En el nuevo contrato (Tabla 3), los cosecheros se encontraron con penas mucho mayores y la fianza fue eliminada.[38]

---

34 Si un cosechero trataba de producir clandestinamente sobre su cuota, la calidad del producto podía disminuir. Esto ocurriría en el caso de que un mayor volumen de producción supusiera plantaciones más concentradas. La calidad del tabaco depende en gran medida del espacio dejado libre entre las matas, lo que determina el grado de nicotina de la hoja de tabaco. Véase Manuel Llanos Company (1983).

35 Es interesante notar que en esta década los indígenas desaparecieron del gremio de cosecheros en Saña, véase el trabajo de Escobar (1973). Para el caso de Chachapoyas, véase varios documentos de producción en AGN C-14, legajo 619.

36 Este sistema sería interpretado por algunos representantes de la escuela del análisis económico del derecho como un sistema eficiente en la atribución de penas. El trabajo de Steven Shavell (1993), sobre la estructura óptima de control, es relevante porque el sistema que este autor propone es precisamente un sistema de sanciones diferenciadas. También véase Shavell (1985).

37 Véase Kronman (1985).

38 La inclusión de la garantía colateral en los años anteriores a la fábrica es un reconocimiento implícito de que no existían mecanismos efectivos de control de la legalidad. Por otro lado, el Estado

TABLA 4

Castigos y multas por incurrir en contrabando estipuladas en las Ordenanzas de 1759

Venta Ilegal	Españoles o Criollos	Indígenas/Otros
Primera infracción:	50 pesos	un mes de cárcel
Segunda infracción:	100 pesos + exilio(arbitrario)*	dos meses + exilio (arbitrario)*
Si resisten el arresto:	500 pesos + dos años de exilio en la isla de Valdivia	200 latigazos + exilio por cuatro años

Distribución de Ingresos de las Multas

La distribución del tabaco requisado	Multas
-1/3 para autoridades involucradas en la captura y proceso de contrabandistas -1/3 para el Juez -1/3 para el acusador	-1/4 para autoridades involucradas en la captura y proceso a los contrabandistas. -1/4 para el Juez -1/2 asignado arbitrariamente por la Real Junta de Lima o Chile

*El exilio suponía el envío a alguna isla cercana a las costas peruanas o chilenas. Esta pena era arbitraria porque dependía de la magnitud del crimen y del «status» del infractor.

Fuente: «Ordenanzas Generales de la Real Renta de *Tavaco* de estos *Reynos* del Perú y Chile», 1759. AGI, Chile 369.

Otro aspecto de las reformas, crucial para la lucha contra el contrabando, fue la transformación de la administración de las factorías. El número de empleados creció en Chachapoyas y Saña. En la factoría de Chachapoyas, hubo solo cuatro empleados en los años anteriores a las fábricas, con las reformas, el número de empleados creció a catorce, entre ellos se contrataron seis guardias encargados de supervisar las áreas de cultivo. Lo mismo sucedió en Saña (véase la Tabla 5). En el período anterior a las fábricas, solo 900 pesos fueron invertidos en la factoría de Chachapoyas, y 60 en la de Saña. En los años de las fábricas, los gastos totales aumentaron considerablemente. En Chachapoyas estos llegaron a 9 750 pesos y en Saña a 6 740 pesos (véase Tabla 6). Adicionalmente, el monopolio instituyó rondas volantes en las zonas de producción. En Chachapoyas, por ejemplo, esta consistió en un grupo de guardias encargados de vigilar los alrededores del río Marañón, el cual conecta las áreas productivas con importantes centros de consumo en la región andina. El Estado colonial invirtió 11 400 pesos cada año en el control de esta ruta. Poco después de estos cambios, el consumo legal de tabaco

colonial con el abandono de la fianza, intentó quebrar el control de la producción por parte de comerciantes, quienes eran usualmente los garantes de los cosecheros de escasos recursos.

TABLA 5

Empleados de las factorías

Período	Factoría de Chachapoyas	Factoría de Saña
Pre-fábricas	Factor Tres Tenientes	Factor (cultivaba 20 000 mazos de tabaco)
Fábricas	Factor Contador Oficial Mayor Oficial Segundo Guardas de almacén Reconocedor genera Cuatro tenientes reconocedores Seis guarda veedores	Factor Contador Oficial Mayor Oficial Segundo Guardas de almacén Reconocedor general Dos tenientes reconocedores Tres guarda veedores

aumentó sustancialmente en los centros consumidores cercanos a las áreas de producción. En particular, la Administración de Cajamarca, la más cercana a Chachapoyas, vio el valor de su consumo legal aumentar de 14 177 pesos para el período 1771-1778 a 159 527 pesos para el período 1781-1788.

La integración vertical hacia la manufactura de cigarros y puros tuvo también un efecto importante sobre el contrabando. Con la manufactura estatal, los paquetes fueron marcados y sellados en las fábricas reales de tal forma que se facilitara el control. Esta medida redujo potencialmente la cantidad de cigarrillos y puros de contrabando en venta en los estancos o estanquillos. Los productores ilegales se enfrentaban ahora a un mayor riesgo de ser detectados. Estos podían intentar hacer pasar sus productos por legales, pero este tipo de fraude ya no era tan simple ni libre de costo.

TABLA 6

Gastos por Empleado
(pesos anuales)

Período	Factoría de Chachapoyas	Factoría de Saña
Pre-fábricas	900	60
Fábricas	9 750	6 740
Post-fábricas	6 250	710

Fuente: Carta de José de la Riva a Visitador Areche, 13 de octubre 1781. AGI, Audiencia de Lima, Legajo 1230. Carta del virrey Gil a la Corona, septiembre 1793. AGI, Audiencia de Lima, legajo 1243.

En resumen, el Estado colonial instituyó una serie de regulaciones y cambios en sus relaciones contractuales con los cosecheros. De particular importancia fueron las penas para aquellos cosecheros que proveyeran tabaco de mala calidad, los castigos más severos para todo tipo de fraude, la concentración de cuotas en pocas manos, y el significativo aumento de guardas-veedores en las zonas de producción. Estos cambios convirtieron al contrabando en una actividad más riesgosa y costosa. Otro cambio fundamental fue el establecimiento mismo de las fábricas. Aunque no existieron cambios técnicos significativos, la integración vertical permitió un mejor control del contrabando de productos manufacturados.

El cálculo del contrabando

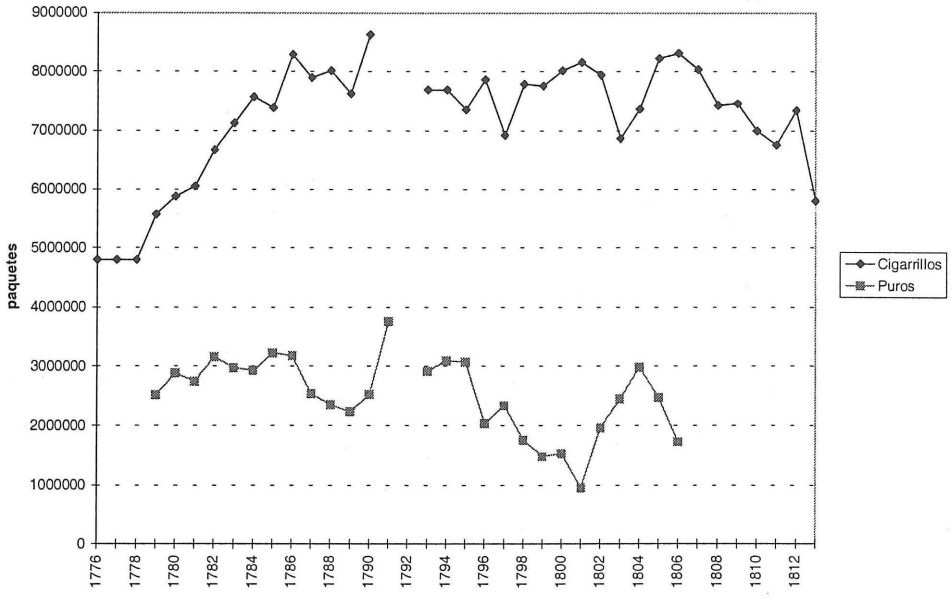
Existe evidencia documental sustancial en apoyo de nuestra hipótesis. Las descripciones por parte de decenas de documentos de los años anteriores a las fábricas sobre la situación del monopolio concuerdan en que el contrabando era el principal impedimento para alcanzar mayores ingresos. La comisión de De la Riva encontró altísimos niveles de contrabando, especialmente de tabaco bracamoro.[39] Podemos inferir los niveles de comercio ilegal comparando estimaciones de ventas legales de cigarrillos y puros antes y después de 1780, lo que ilustramos en la Figura 4.[40] Las estimaciones de venta «legal» de cigarrillos muestran que esta creció sustancialmente en la década de 1780. Esto es una evidencia clara de la reducción del contrabando del tabaco bracamoro en estos años.

39 Entre otros documentos, carta de De la Riva a Areche N° 190, 1781(doc.cit.). Informe de Miguel Otermín al virrey Gil. Lima, 9 de julio de 1790 (doc.cit.).

40 Derivamos estos datos para los años anteriores a la instalación de las fábricas, calculando el volumen de tabaco necesario para producir un paquete de cigarrillos y puros, y dividiendo el volumen total de ventas de la hoja de tabaco por esa cifra. Por ejemplo, los cigarrillos fueron hechos de tabaco bracamoro y aproximadamente 34,75 paquetes eran hechos de un mazo. En los años en los que no existieron fábricas, multiplicamos el número total de mazos de bracamoro vendidos por 34,75 para poder estimar las ventas «legales» de cigarrillos. Durante los años de las fábricas, tenemos cifras sobre la venta de cigarrillos y puros, además de las ventas de hojas de tabaco. Juntando ambas tenemos un estimado del consumo.

FIGURA 4

Estimaciones de ventas «legales» de puros y cigarrillos, 1776-1813



Hacia fines de la década de 1780, si bien el contrabando, especialmente de la zona de Chachapoyas, fue relativamente controlado, el monopolio tuvo que enfrentar renovados impulsos para introducir tabaco de contrabando en el virreinato peruano, especialmente del tabaco de Guayaquil.[41] Este último era tradicionalmente mezclado con el tabaco habano para la manufactura de puros. El efecto negativo sobre el consumo legal de estos últimos fue inmediato. Ello fue particularmente evidente en la Administración de Trujillo. El obispado de Trujillo fue un centro de contrabando porque Saña y Chachapoyas estaban localizadas en esta Administración. Con la disminución del contrabando, especialmente del tabaco de Chachapoyas, las ventas registradas en Trujillo aumentaron en un tercio entre 1781 y 1785. Entre 1785 y 1790, sin embargo, cuando el tabaco de Guayaquil empezó a infiltrar con fuerza el mercado peruano, las ventas registradas en la provincia cayeron a niveles de los años anteriores a las reformas. El efecto del contrabando del tabaco de Guayaquil, no solo fue sentido en la venta de puros, pero también en la venta de cigarrillos como se puede ver en la Figura 4.

41 Evidencia sobre el contrabando del tabaco de Guayaquil se encuentra entre otros documentos en el documento n.º 982, AGI Audiencia de Lima, legajo 1112.

La venta de cigarros no regresó a niveles previos cuando el sistema de las fábricas fue abolido. La Figura 4 muestra que su consumo fue relativamente alto los años posteriores a las fábricas. La Tabla 8, que contiene un resumen de los incentivos para el contrabando, ayuda a explicar este punto. El contrabando fue mayor en los años de 1770, que en los de 1790 y 1800, porque a pesar de que las expectativas de ingresos por contrabandear fueron mayores en los años de 1790 (cuando el precio de la hoja de tabaco estuvo muy por encima del precio de los años setenta, ver la Tabla 7), los costos previsibles de la actividad fueron todavía relativamente altos con respecto al período prefabricas. No hubo un total desmantelamiento de las reformas de De la Riva, particularmente en el caso de Chachapoyas. Los consumidores de puros aumentaron su demanda por cigarrillos durante las guerras debido a la escasez relativa del tabaco habano. La Figura 4 apoya esta hipótesis. Las ventas de cigarrillos están correlacionadas negativamente con la venta de puros.[42] Los consumidores no sustituyeron puros por cigarrillos de contrabando, porque los cigarrillos eran hechos con el tabaco de Chachapoyas, cuya producción y distribución fue relativamente mejor controlada en estos años. Este efecto sustitución es la razón por la cual el monopolio no sufrió caídas dramáticas en ingresos netos, cuando el tabaco habano escaseó: los consumidores compraron una mayor cantidad de cigarrillos hechos con tabaco «legal».[43]

En resumen, la evidencia documental apoya la hipótesis de que políticas más eficaces en el combate del contrabando, en combinación con el considerable aumento de los precios del tabaco, llevó a mayores ingresos netos durante el período de las fábricas. Queremos enfatizar la importancia de la combinación de ambos factores. Si el Estado colonial hubiera intentado aumentar los precios a los niveles de 1780 sin reformar la estructura organizativa de control de las actividades ilegales, el resultado hubiera sido un dramático incremento en el contrabando. Fue solo debido a que el Estado colonial hizo ambas cosas simultáneamente que los ingresos aumentaron sustancialmente. En el período post-fábricas, el Estado colonial desmanteló parcialmente las reformas de los años ochenta. Sin embargo, la reducción en el precio de la hoja del tabaco fue lo suficiente para no llevar a una explosión del comercio ilegal. El resultado final fue una caída en los ingresos netos, pero no a los niveles experimentados en los años que precedieron la centralización de la manufactura.

---

42 El coeficiente de correlación es aproximadamente 50 para los años 1793-1807.

43 El volumen de consumo legal por tipo de hoja de tabaco para refinar estas estimaciones está siendo trabajado por Vizcarra en su tesis doctoral.

TABLA 7

Precios del tabaco en el virreinato peruano (reales)

Pre-fábricas

Tipo de tabaco	1756-1767		1768-1779	
Bracamoro	Precio compra (al cosechero): 3	Precio Final 4	Precio compra 4	Precio Final 4
Saña		2		2
Guayaquil		4		4

Período de las fábricas

Tipo de tabaco	Precio compra	Precio Final
Bracamoro	1	16
Saña	6	4
Habana		16
Guayaquil		6
Paquete de 24 cigarros		1/2
Paquete de puros		1/2
Tabaco en polvo (libra)		32

Período post-fábricas

Tipo de tabaco	Precio compra	Precio Final
Hoja de tabaco (todos los tipos)		9
Polvo (libras)		32

Fuentes: Informe de Miguel de Otermín al virrey, junio 1790. AGI, Audiencia de Lima, legajo 1228. Carta del virrey Gil a la Corona, septiembre, 1793. AGI, Audiencia de Lima, legajo 1243. Carta de José de la Riva, julio 24, 1780. AGI, Audiencia de Lima, legajo 1230.

TABLA 8

Regímenes del Monopolio de acuerdo a los incentivos para contrabando

Período	Ingreso esperado	Costo esperado	Incentivos netos (relativos) para el contrabando	Ranking observado en términos de ingresos netos del monopolio
Pre-1780	Bajo precio de la hoja del tabaco. *Mark-up* relativamente bajo. Bajas rentas monopólicas. Bajos ingresos esperados.	Escaso control. Bajo costo esperado.	Altos	Bajos
1780-1790	«Alto» precio de la hoja del tabaco. Elevado *mark-up*. Altos ingresos esperados.	Alto nivel de control. Costo esperado elevado.	Bajos	Altos
1791-1813	Precio «medio» de la hoja del tabaco. Ingresos esperados por contrabando moderados.	Castigo esperado moderado. Costo moderado.	Medianos	Medianos

El sistema de las fábricas fue más eficaz desde el punto de vista del Estado colonial. El monopolio del tabaco experimentó rentas mayores con las reformas de De la Riva no como resultado de cambios fortuitos en las curvas de demanda o de oferta, o debido a mejoras técnicas producto de la centralización de la manufactura. El mejor resultado económico del sistema de fábricas se debió al mayor éxito relativo en el control del contrabando. Hemos presentado evidencia documental que muestra el impacto sobre el comercio ilegal de las reformas de 1780. En el lenguaje del modelo que presentamos, los aspectos organizativos del sistema de las fábricas incrementaron el efecto marginal del gasto en control sobre el volumen del contrabando. Así, el Estado colonial ajustó su combinación de política: aumentó el *mark-up* en sus productos e incrementó la cantidad de dinero gastada en control. El resultado fue el logro de mayores ingresos.

Referencia bibliográfica

Barbier, Jacques. *Reform and Politics in Bourbon Chile, 1755-1796*. Ottawa: University of Ottawa Press, 1980.

Becker, Gary. «Crime and Punishment: An Economic Approach». *Journal of Political Economy*, vol.76, 1968, pp. 169-217.

Céspedes del Castillo, Guillermo. *El Tabaco en Nueva España*. Madrid: Real Academia de la Historia, 1992.

——— «La Renta del Tabaco en el Virreinato del Perú». *Revista Histórica*, vol. 21, 1954, pp. 138-163.

Deans-Smith, Susan. *Bureaucrats, Planters, and Workers: The Making of the Tobacco Monopoly in Bourbon Mexico*. Austin, TX: University of Texas Press, 1992.

Escobar, Mauro. «El Tabaco en el Perú colonial 1752-1796». Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Tesis de bachiller, 1973.

Fisher, John. «Mining and the Peruvian Economy in the Late Colonial Period». En Jacobsen, Nils and Jürgen-Puhle, Hans (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlín: Colloquium-Verlag, 1986.

———*Minas y Mineros en el Perú colonial 1776-1824*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1977.

Flores-Galindo, Alberto. «Aristocracia en Vilo: Los Mercaderes de Lima en el Siglo XVIII». En Jacobsen, Nils y Jürgen-Puhle, Hans (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlin: Colloquium-Verlag, 1986.

Goodman, Jordan y Honeyman, Katrina. *Gainful Pursuits: The Making of Industrial Europe 1600-1914*. Nueva York: Edward Arnold, 1988.

Hünefeldt, Christine. «Etapa final del monopolio en el virreinato del Perú: el tabaco en Chachapoyas». En Jacobsen, Nils y Jurgen-Puhle, Hans. (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlín: Colloquium-Verlag, 1986.

Jones, S.R.H. «The Organization of Work: A Historical Dimension». *Journal of Economic Behavior and Organization,* vol. 3, 1982, pp.117-137.

Klein, Herbert. *The American Finances of the Spanish Empire. Royal Income and Expenditure in Colonial Mexico, Peru, and Bolivia, 1680-1809*. New Mexico: University of New Mexico Press, 1998.

KRONMAN, Anthony. «Contract Law and the State of Nature» in *Journal of Law, Economics, and Organization,* vol. 1, n.º 1: 5-31.

LLANOS COMPANY, Manuel. «Evolución de las técnicas para el cultivo del tabaco en las colonias hispanoamericanas». *Anuario de Estudios Americanos.* Vol. 40, 1983, pp. 469-496.

POSNER, Richard. *Economic Analysis of Law*. Boston: Little, Brown, and Co., 1992.

QUIRMBACH, Herman. «Vertical Integration: Scale Distortions, Partial Integration, and the Direction of Price Change». *Quarterly Journal of Economics,* vol. 100, 1986, pp. 131-147.

RIORDAN, Michael, «What is Vertical Integration?». En AOKI, GUSTAFSSON, WILLIAMSON (eds.). *The Firm as a Nexus of Treaties*, Sage Publications, 1990.

SHAVELL, Steven. «Criminal Law and the Optimal Use of Nonmonetary Sanctions as a Deterrent». *Columbia Law Review*, vol. 85, 1985, pp. 1232-1262.

——— «The Optimal Structure of Law Enforcement». *Journal of Law and Economics*, vol. 36, 1993, pp. 255-285.

SHELANSKI, Howard A. y KLEIN, Peter G. «Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment». *The Journal of Law Economics and Organization*, vol. 11, n.º 2, 1995, pp. 335-355.

SZOSTAK, Rick. «The Organization of Work: The Emergence of the Factory System Revisited». *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 11, 1991, pp. 343-358.

TEPASKE, John. «General Tendencies and Secular Trends in the Economies of Mexico and Peru, 1750-1810: The View from the Cajas of Mexico and Lima». En JACOBSEN, Nils and PUHLE, Hans-Jurgen (eds.). *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlín: Colloquium-Verlag, 1986.

VERNON, John y Daniel GRAHAM. «Profitability of Monopolization by Vertical Integration». *Journal of Political Economy*, vol.79, 1971, pp. 924-925.

VIZCARRA, Catalina. «Markets and Hierarchies in Late Colonial Spanish America: The Royal Tobacco Monopoly, 1752-1813». Tesis doctoral, University of Illinois at Urbana Champaign, Department of Economics, 2000.

WILLIAMSON, Oliver. «The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment». *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.1, 1980, pp. 5-38.

——— «The Mechanisms of Governance». Oxford University Press, 1996.

Parte III

Economías de exportación y políticas en el Perú independiente

El impacto de la apertura al comercio internacional sobre la economía regional del extremo norte peruano, 1780-1877

Miguel Jaramillo Baanante

La división geográfica, pero también económica y cultural, costa-sierra es una de las características más resaltantes del Perú. Tal división no es cuestión reciente y, de hecho, la naturaleza de la relación entre las dos regiones ha pasado por transformaciones sustantivas a lo largo de la historia. Aun cuando para los peruanos del siglo XX esto puede sonar sorprendente, dado que ahora la brecha económica a favor de la costa es tan grande que hasta parece natural, durante la mayor parte de la historia del país, la sierra fue el centro de la economía peruana. No solo residía allí la mayor parte de la población, sino también el dinamismo económico era mayor en esta área que en la costa. Las ventajas comparativas de la costa han estado ligadas a su relativamente fácil acceso a los mercados internacionales. La apertura comercial que siguió a la independencia provee un interesante estudio de caso del impacto de la inserción en la economía mundial sobre un espacio regional bien articulado.

El propósito de esta presentación es explorar el impacto sobre la economía regional del extremo norte peruano de la apertura al comercio internacional y subsecuente incorporación a la economía mundial luego de la independencia política de España. El período de análisis fue elegido en función de que los cambios en la organización económica de un espacio, esto es, en la geografía económica de

una región, no son fácilmente perceptibles en períodos cortos.[1] Como el período de análisis sugiere, el énfasis es, entonces, en efectos de largo plazo. Al respecto, la sabiduría convencional, apoyada en la teoría de la dependencia, sugiere que la combinación del rol subordinado, neocolonial, que le tocó al Perú en la economía mundial con un Estado liberal dominado por una elite exportadora, resultó en la desarticulación de los ejes de integración de economías regionales, obstaculizándose así el desarrollo del mercado interno nacional. En este contexto, las áreas costeras fueron rápidamente absorbidas por y hacia la economía mundial, a la vez que cortaban sus vínculos con las crecientemente aisladas áreas del interior, el acceso a las cuales estaba mediado por una extremadamente agreste geografía que causaba prohibitivos costos de transporte. Consecuentemente, solo bienes de alto valor por unidad de peso resultaban atractivos para su extracción de la sierra, y estos tuvieron un reducido impacto sobre el desarrollo de sus regiones, dado que el valor era mayormente apropiado por comerciantes explotadores que consumían poco producto local y mucho importado. Así, concluye esta interpretación, la sierra se volvió sobre sí misma —en un proceso a veces descrito como una refeudalización— conforme la costa se abría al exterior.[2]

En el presente texto se muestra evidencia que sugiere dos hipótesis divergentes de esta interpretación. Por un lado, la apertura comercial, esto es, la eliminación de restricciones al comercio internacional, permitió una mayor integración con el mercado interno nacional que con la economía mundial. Por otro lado, el aislamiento de la sierra no fue una respuesta automática a la apertura de la costa al comercio internacional. En efecto, el registro histórico de la región de Piura en el extremo norte peruano provee poco soporte a la línea de interpretación esbozada en el párrafo anterior. La sustancial caída en el precio de los fletes marítimos *vis à vis* y los altos costos del transporte terrestre generaron incentivos para una mayor articulación con mercados tanto al interior del país (a través del comercio de cabotaje) como internacionales. El resultado fue que el sector exportador de la economía regional tuvo un significativo crecimiento, orientado más hacia otras áreas del país que hacia el extranjero. Por otro lado, este crecimiento impactó positivamente sobre la articulación interna de la región al estimular la demanda y el comercio intrarregional. Significativamente, las comunidades indígenas de la costa jugaron un rol muy dinámico en este contexto, produciendo parte sustantiva de la base

---

1 La versión más conocida de esta proposición es sin duda aquella en la introducción a la obra magistral de Fernand Braudel, *El Mediterráneo y el mundo Mediterráneo en la época de Felipe II.*

2 Bonilla, Heraclio 1980: 45; Manrique, Nelson 1987: 16; Pennano, Guido 1975: 135-42; Cotler, Julio 1978: 90. Para un mayor desarrollo de esta discusión véase, Jaramillo 1995: Especialmente la Introducción, pp. 4-10.

exportadora de la región. Por otro lado, el esperado proceso de concentración del crecimiento en las áreas costeras solamente hacia las últimas décadas del siglo XIX comenzó a ganar ímpetu. La fuerza detrás de esta emergente divergencia entre sierra y costa piuranas fue la concentración de la inversión en la costa, conforme los hacendados costeños comenzaron a incorporar más tierra para la producción de algodón. La inversión estatal reforzó este patrón aún más al enfocarse en un sistema ferroviario que servía los valles costeños productores de algodón y en el financiamiento de infraestructura de irrigación para estas mismas áreas. Esta, sin embargo, es parte de la historia posterior a la Guerra con Chile.

Con el objeto de iluminar este proceso y las fuerzas que lo empujaron, se presenta, en primer lugar, un esquema de la geografía económica regional hacia fines del período colonial, identificándose las principales rutas comerciales, intra e interregionales, y su importancia relativa. Luego se discute el impacto de la apertura comercial postindependencia, presentando evidencia tanto cuantitativa como cualitativa sobre la reorientación de estas rutas luego del fin del dominio colonial y hasta la víspera de la Guerra del Pacífico. Finalmente, se discuten las implicancias de esta nueva evidencia sobre las interpretaciones del proceso de inserción del Perú en la economía internacional durante el siglo XIX.

El comercio y la economía regional de Piura a fines del período colonial

Hacia el último cuarto del siglo XVIII Piura había consolidado su posición como zona comercial dentro del virreinato peruano. Su localización estratégica la puso en la intersección de diferentes rutas de importancia significativa. Por un lado, Piura era parada obligada en la ruta Lima-Quito, la llamada «Carrera de Lima», siendo el último centro urbano costeño de alguna importancia a lo largo de la sección llamada «de valles» de dicha carrera. Un sector de servicios de transporte dominado por arrieros de los pueblos de Sechura y Colán floreció, ganando fama a lo largo del virreynato. También las mulas piuranas adquirieron amplio reconocimiento por sus cualidades. Por otro lado, el puerto de Paita se convirtió en vital para las comunicaciones entre Europa y Lima a través de la ruta de Panamá, en parte por accidente geográfico —la navegación hacia el sur de Paita era difícil y riesgosa— y en parte por las cualidades de su bahía. La mayoría de embarcaciones procedentes de Panamá descargaban su mercadería en este puerto para luego enviarla a Lima por vía terrestre. Era Piura, pues, parte de dinámicos circuitos comerciales interregionales e internacionales.[3]

[3] La presente sección se basa en Jaramillo, 1995: cap. 2.

Al interior de la región, los intercambios entre costa y sierra fueron también importantes. Sobre la base de estos intercambios existían complementariedades ecológicas entre diferentes áreas de la variada geografía piurana. Productos de la sierra tales como la cascarilla, el trigo y el azúcar eran exportados a través de Paita, a la vez que se abastecía a la costa de alimentos. Las zonas costeras, por su parte, proveían a la sierra de sal, pescado y algunas manufacturas de algodón, tales como el pabilo, esencial para la fabricación de velas, entre otros productos locales, así como de productos importados que llegaban a través de Paita o de la carrera de Lima. Una clase comerciante regional con diversificados intereses participó activamente de circuitos comerciales intra e interregionales. La estructura económica regional resultante se caracterizó, entonces, por sus significativos niveles de autosuficiencia regional y al mismo tiempo por un dinámico sector externo. Veamos la evidencia que sustenta esta caracterización.

Reconstruir los movimientos de una economía regional requiere de información agregada. Las cifras que se pueden reconstruir, en este sentido, son mayormente de comercio exterior. La materia prima para construir las cifras en este caso se encuentra en la sección de Real Aduana del Archivo General de la Nación. Concretamente, libros de alcabalas, almojarifazgos y guías de remisión son las que me han permitido llegar a los estimados que en las siguientes páginas presentaré.[4] Por si hiciera falta, debo advertir sobre la naturaleza problemática de las cifras resultantes. En este sentido, he tratado de ser bastante crítico de mis propios números, he buscado corroborarlos con evidencia de otras fuentes y, finalmente, los he usado más como indicadores de tendencias que como cifras absolutas.

Dos son las principales limitaciones de cualquier estimado sobre los movimientos de la economía en este período. La primera, que es aplicable también a tiempos mucho más recientes, es que parte importante de la población participaba solo marginalmente de actividades mercantiles. El consumo de bienes producidos en la misma unidad familiar constituía y aún hoy constituye parte sustantiva del consumo total de las poblaciones rurales andinas. Adolfo Figueroa encontró en los años 70 que el autoconsumo representaba alrededor de la mitad del consumo total en el grupo de comunidades del sur andino que estudió.[5] No he tratado de estimar niveles de autoconsumo porque no se puede tomar encuestas a los muertos y datos como presupuestos familiares son bastante escasos incluso para las clases más acomodadas. Uno esperaría, no obstante, que hubieran tenido una incidencia mayor dos siglos atrás. La segunda limitación es que una parte sin duda

4 Para una descripción de las series, discusión de sus limitaciones y presentación de los procedimientos seguidos para generar indicadores útiles a partir de ellas, véase Jaramillo 1995: 286-9.

5 Figueroa 1984: 57.

significativa de las transacciones comerciales no dejó ninguna huella que se pueda seguir sistemáticamente. El ejemplo más común de esto es el contrabando, del cual Jorge Juan y Antonio de Ulloa reportaban que «no había puerto, ciudad o población que no lo sufriera».[6] Pero, también había numerosas excepciones a las contribuciones tanto legales, como aquella que desgravaba la producción indígena, como de hecho, ya sea porque, como argumentaba el administrador de la aduana de Paita al excusarse de cobrar alcabala a los alimentos, «[...] no era conveniente innovar práctica tan favorable al abastecimiento público, tan escaso en este puerto [...]», o porque la recaudación era tan onerosa que simplemente no se hacía.[7] La implicancia de estos dos factores es que los estimados derivados de impuestos que gravaban la actividad comercial deben entenderse como indicadores de niveles mínimos del volumen global de actividad económica. No obstante, pueden proveer importante evidencia de las fluctuaciones agregadas, si se toma debida cuenta de los cambios en las prácticas burocráticas.

En efecto, las cifras resultantes pueden reflejar no solo las fluctuaciones del comercio sino también otros dos componentes: uno institucional o burocrático y uno inflacionario. El primer componente involucra dos elementos separados: cambios en las reglas para la recolección de impuestos tales como cambios en tasas, o introducción de excepciones, y cambios en la eficiencia de los recolectores debido a mejor (o peor) organización o mayor (o menor) celo. Mientras que los cambios en la legislación se pueden incorporar en la construcción de las series, aunque no sin dificultades, ciertamente, se ha supuesto que 1) las mejoras en la recolección ocurrieran a fines de 1770, cuando se implementaron las reformas del famoso Decreto del Libre Comercio, por lo que la información de 1780 en adelante es mejor que la anterior, y 2) la eficiencia de la recolección mejora en bonanzas y decae en tiempos de recesión. Una explicación de esto es que hay una economía moral de la corrupción, que dicta que la recolección sea más exigente en tiempos de bonanza que en aquellos de vacas flacas, esto es, los empleados «son conscientes» y, debidamente estimulados con una pequeña fracción del pago total, reajustan los derechos cuando la necesidad así lo exige. La implicancia es que tanto los picos como los puntos bajos tienden a ser exagerados por la naturaleza de los datos. En cuanto al componente inflacionario, la información revisada, aunque insuficiente como para elaborar un índice de precios, sugiere que los precios fue-

6 Juan y Ulloa 1991 [1748]: 197. Los autores dedican toda una sección de su informe a examinar el problema del contrabando, véase ob. cit.: 197-229.

7 Archivo General de la Nación del Perú (AGN), Real Aduana (RA), Legajo (l.) 1187, cuaderno (c.) 39, ff. 12, ss; c. 40, contestación al reparo #74.

ron relativamente estables o ligeramente decrecientes durante el período 1780-1821 y, por tanto, la inflación no afectó significativamente la serie.[8]

He procurado producir indicadores (unos más aproximados que otros) de los diferentes focos de la actividad comercial en la región. Los valores de las exportaciones e importaciones a través del puerto de Paita han sido estimados sobre la base de datos de ingresos por derechos de almojarifazgos y de valores sujetos al pago de derechos consulares o de la contribución patriótica; los de alcabala de la tierra, por su parte, aproximan las importaciones por la ruta terrestre, cuyo «puerto» era la ciudad de Piura. Los siguientes dos gráficos permiten contrastar el movimiento comercial a fines del período colonial por cada una de estas rutas.

El Gráfico 1 muestra estimados del comercio de entrada (importaciones) y salida (exportaciones) a través de Paita. Aun cuando ambas curvas perfilan una tendencia decreciente hasta los primeros años de la década de 1800, en el caso de las importaciones esta tendencia es punteada por una serie de saltos y caídas, con picos altos en 1782-3, 1802 y 1811 y valores alrededor de aquellos de las exportaciones para el resto del período. Los datos sugieren tres ciclos: el primero va de 1779 a 1795, el segundo entre 1795 y un punto entre 1806-9, y el tercero de este punto hacia el fin del período colonial. Aun cuando se carece de datos entre 1806 y 1809, es entre estos años que se inicia un período de crecimiento del comercio ya que para 1811 tanto exportaciones como importaciones muestran niveles por encima de las dos décadas previas, en el caso de las exportaciones alcanzando un nivel sin precedentes. Los datos de alcabala de la tierra de Paita, que están significativamente correlacionados con aquellos de almojarifazgos de entrada, sugieren que el punto de quiebre fue 1807.[9] Acompañando este último auge colonial ocurrieron importantes cambios en la dirección de los flujos comerciales, sobre los que volveremos más adelante.

¿Qué factores estaban detrás de estas tendencias? El declive de las exportaciones en los dos primeros ciclos mencionados puede explicarse por la caída del comercio de la cascarilla a partir de la segunda mitad de 1780 y un largo período de sequía que se inicia en 1790. El siguiente ciclo es un tanto más sorprendente: mientras que el resto del virreynato, como la mayor parte de América española veía el comienzo de su crisis final, la economía regional de Piura parece haber pasado por un auge, si bien efímero.[10] Esta recuperación estuvo asociada a un

---

8 Este resultado es consistente con estudios para otras regiones a fines del período colonial. Véase, por ejemplo, TANDETER, Enrique y WACHTEL, Nathan. 1990: 201-76, para Charcas, y BROWN, KENDALL 1990: 173-220, para Arequipa.

9 AGN, RA, l. 1184, cs. 5 y 8; l. 1185, c. 15; l. 1187, c. 44; y l. 1192, c. 87.

10 El cuadro de las economías hispanoamericanas del período colonial tardío ha sido sujeto a considerable revisión durante las últimas dos décadas. Si inicialmente el contraste era agudo entre un México próspero y un Perú empobrecido, la idea de que una bonanza económica acompañó

GRÁFICO 1

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A TRAVÉS DEL PUERTO DE PAITA, 1779-1823

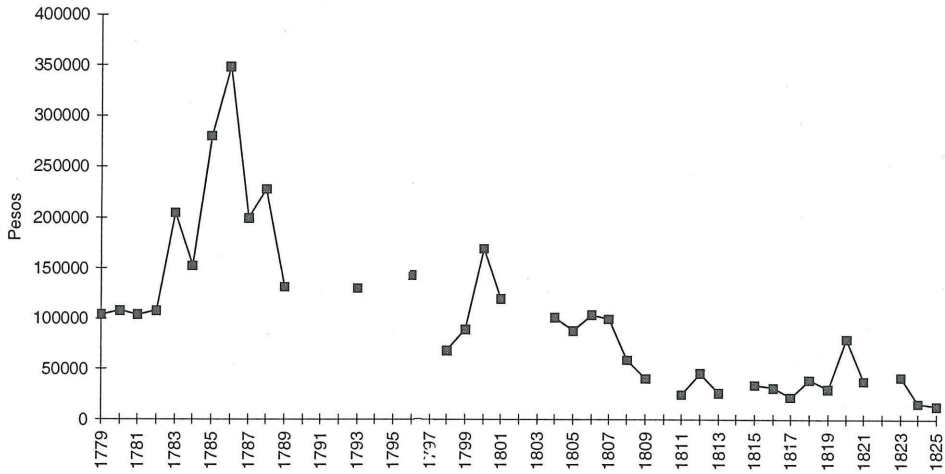
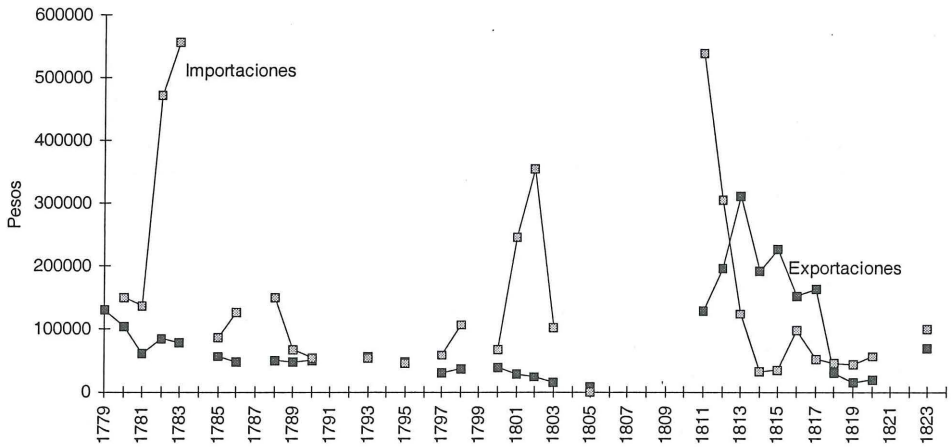


GRÁFICO 2

COMERCIO SUJETO A ALCABALA: PIURA, 1779-1825



tráfico más intenso con Panamá, que actuaba como puerto intermedio con México, Norteamérica y Europa. Mientras que al inicio de la década de 1780 solo el ocho por ciento de las exportaciones de Paita salían en aquella dirección, para la década de 1810 la proporción era del 80%.[11]

La tendencia de las importaciones estaba más cercanamente asociada a eventos internacionales, las guerras en Europa abrían oportunidades para que otras naciones europeas pusieran un pie en mercados normalmente monopolizados por España, mientras que el fin de las guerras era normalmente seguido por una avalancha de productos hispanos para sus colonias.[12] Por ejemplo, durante el primer ciclo identificado, las importaciones se elevaron significativamente en medio de la guerra de España con Inglaterra, 1782-3. En ambos años más del 95 %del valor de las importaciones correspondía a bienes europeos no españoles.[13] La mayor parte de estas importaciones seguían por vía terrestre a Lima, donde el cierre de la ruta transatlántica del Cabo de Hornos estaba ocasionando problemas de abastecimiento. También se abastecía a las provincias serranas del sur ecuatoriano y, en menor medida, a Quito mismo. La segunda alza fuerte, 1801-2, ocurrió durante un corto intermedio de paz entre España e Inglaterra. Este tipo de patrón subraya el rol de Piura como centro de distribución para productos europeos, su importancia sin duda fue incrementándose en períodos en que la vieja ruta de Panamá cobraba nueva vida gracias a las guerras en Europa. El período de auge del tercer ciclo identificado coincidió con el fin de la guerra con Inglaterra y con la invasión napoleónica de la península ibérica.[14] La caída en las importaciones coincidió con la baja de las exportaciones españolas, sugiriendo que la continuidad de las exportaciones hasta 1817 revela comercio con terceros, posiblemente reemplazando en parte líneas de comercio con Nueva España, donde el impacto de las guerras de independencia comenzaba a sentirse. En todo caso, el período marca el predominio de la ruta de Panamá en el comercio marítimo de Piura.

---

las últimas décadas del siglo XVIII novohispano ha sido puesta en cuestión por la investigación más reciente, mientras que para el Perú la idea de una crisis también ha sido cuestionada. Tanto evaluaciones en el ámbito de virreinato como perspectivas comparativas se pueden encontrar en el volumen editado por Jacobsen, Nils y Puhle, Hans-Jurgen. 1986, especialmente la Introducción y las contribuciones de Coatsworth, John; Fisher, John; TePaske, John; Haitin, Marcel y Van Young, Eric. Véase también, sobre Nueva España, Van Young (1988), Ouweneel y Bijleveld (1989) y los comentarios de Coatsworth, Lindo Fuentes, Héctor y Brading, David en el mismo volumen; sobre el Perú, Fisher (1976) y Tandeter (1992).

11 AGN, RA, l. 1228, c. 462.

12 En Cuenca, Esteban (1981: 409-11) se puede encontrar evidencia de fluctuaciones en el comercio español que respaldan esta idea.

13 AGN, RA, l. 1191, c. 80; l. 1194, c. 104.

14 Cuenca, Esteban, loc. cit.; García Baquero 1972: 185-6.

Los datos de ingresos por alcabala en la ciudad de Piura constituyen el mejor *proxy* de las tendencias de la actividad de importación por la ruta terrestre. Con la excepción de la década de 1790, para la cual solo tenemos observaciones para cuatro años, la ausencia de datos es mínima y no parece oscurecer las principales tendencias. La serie revela un cuadro diferente que aquel del puerto de Paita, aun cuando en ambos casos es clara la tendencia general de declive. En primer lugar, la significativa recuperación de inicios de la década de 1810 en Paita no parece tener eco en las rutas terrestres, habiendo una tendencia solo ligeramente ascendente entre 1811-21. Esto no es realmente sorprendente ya que Panamá había tomado el lugar de Lima como abastecedor de bienes europeos para la región. La década de 1780, por otro lado, parece haber sido de considerable actividad en el comercio de importación tanto por Paita como por Piura. Lamentablemente, este cuadro no se puede complementar con datos de exportaciones ya que los únicos registros de estas, las guías de remisión, además de no incluir información de precios (detalle subsanable), existen solo para un limitado número de años.

Es importante dilucidar la importancia relativa de las rutas marítima y terrestre, y cómo se relacionaban entre ellas, para evaluar el impacto del comercio en la región. Siguiendo a Adam Smith, Fernand Braudel, Edward Fox, y muchos otros uno esperaría que la ruta oceánica haya sido la ruta comercial predominante. Este, no obstante tan ilustradas opiniones, no era el caso para la región de Piura. En efecto, Juan y Ulloa, escribiendo en la década de 1740, argumentaban que de las mercancías que arribaban a Paita por el norte «[...] solo las voluminosas y extremadamente pesadas eran mantenidas a bordo para ser transportadas al Callao en las mismas embarcaciones» y que toda la mercadería «que podía dañarse en el mar» era llevada a Lima por la vía terrestre.[15] Ulloa remarcaba que todo el comercio de textiles, tanto europeos como americanos, con Lima, por ejemplo, era realizado por la ruta terrestre: «[...] porque todos los géneros de ropa de la tierra que se remiten de Quito a Lima y los que van de España que precisamente se desembarcan en el puerto de Paita, han de hacer el viaje de su destino en mulas de aquella provincia».[16] Una razón era que la ruta por mar era bastante más riesgosa que aquella por tierra. En efecto, la confluencia de la Corriente del Niño con la de Humboldt producía fuertes vientos de sur a norte forzando a veces a las embarcaciones a retornar a Paita, fatigadas del viaje y exhaustas de provisiones.[17] Mien-

15 Juan y Ulloa 1991[1748]: 642.

16 Ulloa 1990 [1748]: 20.

17 Una anécdota al respecto es que un capitán de barco se casó en Paita y partió con su esposa al Callao. Para cuando llegaron a dicho puerto, tenían un hijo que podía leer (Ulloa 1991 [1748]: pp. 226-27).

tras que el viaje de Callao a Paita tomaba alrededor de dos semanas, la ruta inversa podía tomar tanto como dos meses. La ruta terrestre, por otra parte, tomaba menos de un mes. A este factor se unía la absoluta carencia de cualquier forma de seguro para la mercadería.[18] La incertidumbre de la ruta marítima hacía, pues, más deseable la ruta terrestre a pesar del mayor costo de los fletes.

Por otra parte, el precio de los fletes es un indicador solamente parcial de los costos de transporte. Por tanto, el dato de que el precio de los fletes a Lima era el doble por vía terrestre que por vía marítima puede llevar a conclusiones equívocas sobre el costo relativo de usar una de estas rutas.[19] En efecto, el costo de

TABLA 1

RUTA MARÍTIMA VERSUS RUTA TERRESTRE
COSTOS ALTERNATIVOS DE TRANSPORTAR UNA ARROBA DE PABILO DE PIURA A LIMA

	PRECIO BAJO (1 real por libra)		PRECIO ALTO (1,5 reales por libra)	
	POR TIERRA	POR MAR	POR TIERRA	POR MAR
Precio	25 rls.	25 rls.	37.5	37.5
Flete	7 rls.	3,5 rls.		
Pontazgos	0,3 rls.			
Carga y descarga		0,35 rls.		
Subtotal flete	7,3 rls.	3,85 rls.	7.3	3.85
Costo fiscal:				
Alcabala (6 %)	1,5 rls.	1,5 rls.	2.25	2.25
Almoj. salida (2.5 %)		0,625 rls.		0.9375
Almoj. entrada (5 %)		1,25 rls.		1.875
Subtotal fiscal	1,5 rls.	3,375 rls.	2.25	5.0625
TOTAL	8,8 rls.	7,225 rls.	9.55	8.91
Diferencia en porcentaje	17.9		6.7	

Fuentes: Precios, AGN, RA, l. 1184, c. 8; l. 1187, c. 44;
Fletes y pontazgos, Helguero, 1984[1804]: 95;
Carga y descarga, BN, C536, f. 13.

18 Deustua 1989 [1790]: p. 58.

19 El dato proviene del confiable *Informe económico de Piura* de Joaquín de Helguero (1984 [1804]: 95).

transporte incluía, además del flete, el costo fiscal de trasladar mercaderías de un lugar a otro. Este costo era significativo para los productos locales en el Perú de fines de la Colonia. Por vía marítima, estos debían pagar almojarifazgo de salida al salir de Paita (2,5%), almojarifazgo de llegada (5 % hasta 1785, luego 3%) al arribar al Callao y alcabala (6%) cuando eran vendidos en Callao o en Lima. En contraste, la alcabala era el único derecho cargado por la vía terrestre. Mercadería más valiosa pagaba así más impuestos por unidad de peso de usar la ruta marítima. Se esperaría, por tanto, que los comerciantes evitasen pagar impuestos usando la vía terrestre. Pero, ¿hacían los impuestos mucha diferencia? Para mostrar que sí, he estimado costos de transporte alternativos para un producto piurano típico, el pabilo, que resumo en la Tabla 1. La tabla muestra que una vez incorporados los costos fiscales, la diferencia de costos entre las rutas se reduce considerablemente, de alrededor del 100% al 18%, si se usa un precio bajo, y a cerca del 7% si se usa un precio más alto. La razón es que el flete no era una porción tan considerable del precio del producto. Por tanto, dado que los costos fiscales eran parte significativa de los costos de transporte, comparar aisladamente las tarifas cobradas por flete es un procedimiento equívoco que tiende a exagerar los diferenciales de costos.

Adicionalmente a su carácter menos riesgoso, una ventaja de la ruta terrestre era que permitía el comercio itinerante, permitiendo así maximizar la tasa de circulación del capital. Esto podía lograrse a través de la compra y venta de mercaderías a lo largo del camino a Lima. Un caso típico de esta práctica era el de los textiles quiteños o cuencanos.[20] En efecto, en Piura se compraba algodón con la venta de tocuyos y bayetas, que inmediatamente era enviado a Cuenca; pequeños comerciantes o arrieros podían también cambiar los paños por jabón o cueros, llevándolos a vender en Lima o enviándolos de vuelta a Cuenca o Quito. Resumiendo, dada la política fiscal de la Corona, la tecnología de la ruta marítima no había evolucionado lo suficiente como para ser significativamente más ventajosa que la primitiva ruta de los arrieros.[21] Como veremos seguidamente, esto se tradujo en un fuerte predominio del comercio por esta última ruta.

La evidencia cuantitativa más fuerte que permite establecer el predominio del comercio por la ruta terrestre proviene del Libro de Guías de la Administración de Alcabalas de Piura para 1787.[22] Este documento contiene información de todas las salidas de productos por cada ruta y del destino final de cada lote de mercade-

---

20 Palomeque, 1983: 39.

21 A este resultado ciertamente contribuyó la política imperial española que, a diferencia de su par británica, desincentivó la creación de una industria naviera americana.

22 AGN, RA, l. 1413, c. 143.

ría.[23] Los estimados no incluyen el comercio de productos europeos que pasan por Piura. En consecuencia, lo que tenemos son estimados de exportaciones de productos de la región. No argumentaré que 1787 es un año particularmente representativo. Sin embargo, se puede decir que fue un año «normal», en el sentido de que no hubo guerras que alteraran el comercio transatlántico, ni tampoco hay evidencia de sequía o de lluvias inusualmente fuertes.[24]

La Tabla 2 resume los hallazgos en esta dirección. El primer y más impactante resultado es que las rutas terrestres fueron sustancialmente más importantes que las marítimas, representando casi cuatro-quintos del valor total de las exportaciones regionales en 1787. Se pueden notar por lo menos tres resultados adicionales de interés. El primero es que dentro de la ruta terrestre el comercio hacia el norte con el Reino de Quito fue ligeramente más importante que el sureño con Lima. Esto es tanto más destacable puesto que no incluye los productos europeos que representaban una porción importante del comercio entre Piura y Quito. Este resultado subraya la relativa independencia del comercio de Piura en relación con Lima aun antes de la reorientación hacia Panamá de comienzos del siglo XIX. En segundo lugar, a lo largo de la ruta marítima, el Callao aún mantenía la primacía como punto de destino, pero esto se debe casi exclusivamente al comercio de la cascarilla, que representaba 84% del valor de los bienes embarcados en esa dirección. Finalmente, también a lo largo de la ruta marítima, pero en este caso hacia el norte, los intercambios con Guayaquil eran parte regular de las actividades en el puerto de Paita a lo largo del período de estudio. En contraste, Panamá no tenía en 1787 la importancia que tuvo durante la guerra de 1780-3, y que habría de recobrar nuevamente en las dos últimas décadas del período colonial.

¿Qué productos componían estos diferentes circuitos comerciales? ¿Participaban los mismos productos en todas las rutas? o ¿había circuitos comerciales específicos por producto? La mayor parte de productos eran transportados tanto por tierra como por mar, la cascarilla fue la excepción. Su empaque extremadamente pesado elevaba el costo del transporte terrestre significativamente, además de no ser muy adecuado para las espaldas de las mulas. Por lo demás este producto seguía viaje de Callao a Cádiz. El producto con mayor presencia era el cuero de

---

23 Las Guías contienen información sobre los volúmenes de los productos. Para llegar a los valores, única manera de hacer una comparación global, se obtuvieron datos de precios de las valuaciones hechas por la Real Administración de Aduanas de Paita para cobrar el derecho de almojarifazgo entre 1779 y 1783. Véase: AGN, RA, l. 1184, c. 8; l. 1187, c. 43; l. 1191, c. 82 y l. 1192, c. 87.

24 Evidentemente hay alguna arbitrariedad en esta definición en la medida en que probablemente hubo más años de guerra que de paz durante el último medio siglo del período colonial. Este es un factor secundario, no obstante, ya que se trata de exportaciones de productos de la región.

TABLA 2

RESUMEN DE LAS EXPORTACIONES VÍA LAS DIFERENTES RUTAS COMERCIALES, 1787

	Reales	Pesos	%
POR MAR:	**475321**	**59415.1**	**21.85**
AL NORTE:	*170327*	*21290.9*	*35.83*
GUAYAQUIL	92851	11606.4	19.53
PANAMÁ	77476	9684.5	16.30
AL SUR:	*304994*	*38124.3*	*64.17*
CALLAO	304994	38124.3	64.17
POR TIERRA:	**1699689**	**212461.1**	**78.15**
AL NORTE:	*839674.5*	*104959.3*	*49.40*
LOJA	22530	2816.3	1.33
CUENCA	348212.5	43526.6	20.49
QUITO	468932	58616.5	27.59
AL SUR:	*860014.5*	*107501.8*	*50.60*
LAMBAYEQUE	91580	11447.5	5.39
CAXAMARCA	8004	1000.5	0.47
TRUXILLO	18273	2284.1	1.08
LIMA	742157.5	92769.7	43.66
TOTAL	**2175010**	**271876.25**	**100.00**

chivo, sin duda la mayor industria de la región y con mercados en casi cualquier dirección. Otro importante subproducto de la industria caprina era el jabón, que era exportado tanto a las provincias de Quito, donde era usado en abundancia por la industria textil, y a Lima. El bajo consumo de agua de los caprinos y la extensión de bosques de algarrobo hacían de la cría de estos animales la actividad más adecuada al inmenso despoblado piurano.[25] También era significativa la exportación de grandes rebaños de mulas que serían luego empleadas en diferentes áreas del virreinato, representando la cuarta parte de las exportaciones a Lima. Estas mulas eran, por razones obvias, conducidas por tierra.

25 En años de buenas lluvias y abundante pasto hasta 100 000 cabras se sacrificaban o se enviaban al vecino Lambayeque. LEQUANDA 1861 [1793]: 233.

Entre los productos de ruta específica, era significativo, aunque no tanto como algunos autores lo han considerado, el intercambio circular de algodón en rama por textiles cuencanos.[26] Mis estimados muestran que la mayor parte del algodón producido en la región era transformado antes de ser exportado en la forma de pabilo (esencial para hacer velas) y lonas, o era consumido localmente por las familias que manufacturaban sus propios textiles. Este resultado llama la atención sobre una significativa proto-industria de derivados de algodón, dispersa en un gran número de pequeños productores, que transformaban el algodón en pabilos, lonas y sacos. Estas microempresas familiares eran manejadas mayormente por mujeres y permitían al hogar la dedicación simultánea a actividades agrícolas, a la vez que eran suficientemente lucrativas como para la participación en el mercado laboral de la fuerza de trabajo doméstica.[27]

El comercio con Panamá involucraba no solo cueros de chivo y sebo, sino también zapatos hechos de cuero de chivo.[28] Trigo, harinas, ajos y cebollas eran también importantes componentes de esta ruta comercial. Otros alimentos, tales como alverjas y menestras, eran enviados a Guayaquil en volúmenes mayores a los representados en la tabla ya que solo se registraban a partir de cierto volumen, por lo que mucho tráfico de pequeñas proporciones —tal como el realizado por las balsas de indígenas— no era registrado. Finalmente, azúcar y raspaduras, provenientes de valles cálidos de la sierra piurana, eran también exportadas a Panamá.

En cuanto al comercio de corta distancia, los productos alimenticios eran el componente más importante. En efecto, Lambayeque y la sierra del sur quiteño eran un mercado importante para el pescado piurano— especialmente el tollo— extraído por indios de las comunidades costeras. Maíz, arroz, frejoles y garbanzos eran a su vez traídos de Lambayeque para suplir la oferta regional, especialmente en períodos de escasas lluvias. El renglón más importante del comercio con esta área, sin embargo, era sin duda el de ganado caprino, basado en la extensa oferta de pastos e importante infraestructura para el procesamiento de cueros y sebo que Lambayeque poseía.

¿Representaron las rutas terrestre y marítima dos partes diferentes y desconectadas de la economía regional? O, alternativamente, ¿se complementaban o sustituían mutuamente? Un análisis de correlación entre las fluctuaciones del comercio

---

26 Véase Palomeque 1983: pp. 45-52 y 1993: pp. 9-10; Aldana 1988: p.49.

27 Para una discusión detallada de este punto, incluyendo una estimación de la distribución de la producción entre exportaciones y consumo local, véase Jaramillo 1995: 90-2, pp. 98-9.

28 Lequanda, 1861[1793]: pp. 265; Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú (en adelante, AMRREE), LEA-12-52, caja 31.

de las diferentes rutas, resumido en la Tabla 3, sugiere algunas respuestas. Primero, tomando el período 1779-1825 como un todo, parece haber habido un alto grado de independencia entre ambas rutas. Un examen más detallado, sin embargo, revela dos períodos distintos. Entre 1779-1795, un coeficiente de correlación negativo indica que las dos rutas son sustitutas. Esto tiene sentido en la medida en que las importaciones de Europa podían provenir tanto de Panamá como de Lima (vía Cabo de Hornos). Hacia los 1810s, sin embargo, esta relación había devenido insignificante. Mientras que Lima dominó el comercio con Paita, las importaciones por Panamá tendían a desplazar aquellas que venían por Lima y viceversa. A comienzos del siglo XIX, sin embargo, el tráfico de Paita se orientó crecientemente hacia Panamá, Lima perdió su importancia, y con ella su impacto en el comercio total de la región.

TABLA 3

COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE RUTAS COMERCIALES

Años	Importaciones Piura Importaciones Paita	Importaciones Piura Exportaciones Paita	Exportaciones Paita Importaciones Paita
1779-1825	0,011	-0,433	0,069
1779-1789	-0,506	-0,546	0,573
1811-1819	-0,115	0,347	0,433

Comercio intrarregional

El comercio intrarregional es prácticamente imposible de cuantificar. Sin embargo, los circuitos e intercambios comerciales pueden ser reconstruidos a partir de una variedad de fuentes, de informes de funcionarios públicos a litigios de comerciantes al ocasional registro de impuestos. Algunos aspectos pueden también detectarse a través de la estructura de exportaciones, para productos que además de ser exportados tenían una importante demanda dentro de la región. Este es, por ejemplo, el caso del trigo, componente importante de la dieta regional, cuyos excedentes eran enviados a Guayaquil y Panamá. El modelo que emerge del análisis de la diversa evidencia sugiere que la complementariedad productiva de las diferentes zonas ecológicas que la región comprendía hizo posible un patrón de consumo (y de intercambio, por supuesto) muy diversificado, con diferentes roles para áreas costeras y serranas donde, como un contemporáneo lo pondría «[...] lo que falta en los valles bajos es producido en las serranías, suplementán-

dose así mutuamente».[29] La mayor parte del comercio intrarregional estaba compuesto de productos agrícolas y, en cuanto a estos, Piura era mayormente autosuficiente. Las importaciones de alimentos registradas totalizaron 1 822 pesos en 1782.[30] Aun considerando que esta cifra no incluye el comercio que realizaban indígenas, el monto es más bien reducido. Desde pescado y mariscos, a carne de res y caprinos, arroz, maíz, verduras y menestras, las áreas costeras de Piura proveían una parte importante de la oferta de alimentos, además de proveer la mayor parte de los productos de exportación. La sierra, por otra parte, proveía la mayor parte de la dieta regional con su producción de trigo, cebada, frejoles, garbanzos, alverjas, cebollas, ajos, carne de res y de puerco, queso, quinua, legumbres, frutas, y azúcar y sus derivados; algunos de ellos con excedentes colocados en mercados extrarregionales tan lejanos como Panamá.

En las áreas costeñas, tenuemente pobladas a lo largo del período colonial, con muy limitada infraestructura de irrigación —solo cuatro de las veintiséis haciendas de los contornos del río Piura tenían alguna infraestructura de irrigación— y con vastas áreas del milagroso árbol del desierto, el algarrobo, que proveía una parte sustancial de la dieta del ganado, la ganadería era la actividad productiva más adecuada a las condiciones demográficas y ecológicas del área.[31] La cría de caprinos era la actividad central tanto para haciendas como para comunidades campesinas. Para los campesinos, las cabras eran la principal fuente de proteínas y calorías a través de su carne, leche y derivados tales como cecinas, quesos y natillas. Su rol era crítico para la economía campesina de la costa. Tal como lo expresaba el alcalde de la comunidad indígena de Querocotillo, «[...] este es el que apaga el hambre mía, de mi muger, hijos y familia con la leche de cuasi todo el año, los quesillos y la carne y biste la desnudes de todos con la venta anual de las cabezas que ya no sirven para el próximo».[32]

La ecología de la sierra piurana involucra una variedad de microclimas mucho mayor que la de la costa y por tanto podía sostener una producción agrícola más diversa. Diferentes productos se asociaban con diferentes zonas de producción. La caña de azúcar era el producto de los cálidos valles bajos, donde era transformada en azúcar, raspaduras y alcohol en rudimentarios trapiches. El alcohol ha sido y es aún un elemento importante en las redes de intercambio intrarregionales. Una gran variedad de frutas y verduras eran también producidas en estos valles. A mayores alturas, la producción de granos y la ganadería de vacunos,

---

29 Lequanda 1861[1793]: 229.

30 AGN, C-16, l. 1404, c. 50, Manual de Reales Alcabalas de Frutos Comestibles.

31 Helguero 1984 [1804]: 15.

32 ADP, Int. , CC, l. 28, exp. 522-A (1807). Tomado de Aldana (1988: 27).

caballos y mulares eran las principales actividades. Trigo y maíz eran los principales productos agrícolas, el primero esencial para la dieta española, mientras que el segundo para la población indígena. Vacunos y mulas eran criados en costa y sierra, con esta abasteciendo a aquella cuando las periódicas sequías mermaban los rebaños.

Intercambios entre estas diferentes zonas ecológicas hicieron a Piura esencialmente autosuficiente en cuanto a provisión de alimentos. Más aún, estos intercambios crearon importantes circuitos comerciales verticales desde diferentes zonas de la sierra a la costa, en particular a la ciudad de Piura. Debe notarse también que estos intercambios verticales no fueron exclusivos de circuitos costa-sierra, sino que también ocurrieron entre diferentes «nichos ecológicos» dentro de la sierra, permitiendo así una gran diversidad en el consumo. Algunos de estos circuitos, como el de alcohol de caña de los valles bajos por papas o granos de zonas más altas están aún vigentes hoy en día.

Estimaciones preliminares (con un método *ad hoc* y bastante rudimentario) arrojan que las exportaciones representaban no menos de 35% del producto regional. [33] Esto sugiere, por un lado, que la economía regional se caracterizó por tener un sector de exportación con un peso significativo en la economía regional. Piura tenía una estructura de exportaciones muy diversa, diferente, en este sentido, del Yucatán dominado por el henequen, o de Puno dominado por la lana, o Morelos por el azúcar.[34] A fines del período colonial tres eran los principales productos de la región: algodón y sus derivados, productos de la ganadería de caprinos y la cascarilla. Cada uno de estos formó circuitos comerciales diferenciados, por tanto no hubo un solo circuito comercial, sino una variedad de ellos. Por otro lado, congregaba un espacio regional razonablemente bien articulado en términos de complementariedades entre diferentes zonas ecológicas, en particular costa y sierra, que se tradujo en un grado significativo de autosuficiencia en cuanto a la oferta de alimentos y otros bienes esenciales. Por lo demás, intercambios entre la costa y la sierra fueron fomentados tanto por el comercio de la cascarilla como por el de mulas, así como por una multitud de intercambios de alimentos y manufacturas. Esto resultó en un alto grado de articulación intrarregional.

---

33 Jaramillo 1995: 111-3.

34 Sobre Yucatán, véase Patch, Robert 1993 y Wells, Allen 1985; para Morelos, Martin, Cheryl 1985; y para Puno, Appleby, Gordon 1976 y Jacobsen, Nils 1993.

La transición postcolonial

El impacto inmediato de la apertura comercial que siguió a la independencia sobre el espacio regional de Piura parece haber sido ambiguo.[35] Por un lado, el comercio con Panamá se había convertido en vital para los comerciantes piuranos ya a inicios del siglo, a la vez que los intercambios con Lima se habían reducido casi a la insignificancia y la conexión terrestre, la llamada sección de Valles de la Carrera de Lima, estaba también en declive. Los principales participantes en la ruta comercial de Panamá eran comerciantes británicos que operaban desde Jamaica, enviando mercancías a puertos a lo largo de las costas del Océano Pacífico a través de Panamá, incluyendo tanto a Sudamérica como a las costas occidentales de México, particularmente Guadalajara, a través de San Blas.[36] Para inicios de la década de 1820, comerciantes de bandera norteamericana habían también comenzado a participar de estos intercambios con harinas y tocuyos, mientras que embarcaciones balleneras de Nueva Inglaterra habían venido trabajando la costa del Pacífico y proveyéndose en Tumbes y Paita desde la década de 1810.[37] De manera que la independencia no abrió a Piura a la economía mundial, sino que meramente aceleró el proceso de su incorporación. Esto se tradujo en un crecimiento de la actividad comercial para los comerciantes piuranos, tanto legal como, tan pronto como aparecieron las barreras al comercio, ilegal. Hacia fines de la década de 1820 varias casas comerciales extranjeras se habían establecido en Paita, y ya había varios empresarios ingleses involucrados no solo en la comercialización, sino también en la producción de algodón en la región.[38]

Por otro lado, la otra vía principal para el comercio interregional, la ruta terrestre, había recibido severos golpes de por lo menos tres fuentes. En primer lugar, el comercio con Colombia y luego con la recién fundada República de Ecuador fue pronto materia de aranceles, parte de un esfuerzo para proteger a los patriotas comerciantes guayaquileños de la competencia. Segundo, la introducción de bienes extranjeros al Ecuador a través del Perú fue explícitamente prohibida por el gobierno ecuatoriano, quien decidió ignorar las estipulaciones en contrario del Tratado de 1829 que puso fin a los conflictos fronterizos iniciales entre las dos naciones.[39] La efectividad de estas medidas restrictivas es dudosa, sin embargo.

---

35 La siguiente sección se basa en Jaramillo 1995: cap. 4.

36 British Foreign Office, Consular Reports (en adelante, BFOCR), 61/8, Ricketts a Canning Diciembre 27, 1826, en. Bonilla, H (ed.) 1975: pp. 75-6; ADLL, Real Hacienda, l. 146, exp. 808 (1814). Véase también, Armytage, Frances 1953.

37 United States National Archives, Consular Dispatches from Paita, T600 (en adelante USCDP), Ringgold a Appleton, Septiembre 1, 1858.

38 BFOCR, 61/8, Ricketts a Canning, Diciembre 27, 1826, en Bonilla 1975:p. 69.

39 AGN, H-1, OL 248a-3166, ff. 1, 4.

Evidencia discutida más adelante sugiere que el comercio piurano con las provincias de la sierra sur ecuatoriana continuó por el resto del siglo. No obstante, aun cuando la cascarilla lojana era todavía llevada a Paita para ser exportada, y reses, caballos y mulas importados para suplir las necesidades piuranas en (no tan infrecuentes) años de escasa o ninguna lluvia, la intensidad del tráfico transfronterizo fue afectada negativamente por las políticas comerciales nacionalistas.

En tercer lugar, la introducción de textiles baratos norteamericanos e ingleses había reducido tanto las importaciones de géneros cuencanos a Piura como las exportaciones de algodón piurano a bajos niveles, socavando así un tradicional circuito de intercambios. Esto fue sentido no solo por los comerciantes, sino también por los campesinos algodoneros de las márgenes del Chira.[40] Cuarto, comerciantes británicos y norteamericanos habían incrementado considerablemente la oferta de transporte marítimo, tanto en cantidad como en calidad. Embarcaciones más rápidas, más eficientes, y disponibles con una mayor y más regular frecuencia hicieron más atractiva a la ruta marítima *vis à vis* a la ruta terrestre, a tal punto que la ruta arriera a Lima prácticamente desapareció en el transcurso de las siguientes décadas.[41] Estos cuatro factores se conjugaron para reducir la actividad a lo largo de la ruta terrestre. En 1825, los ingresos por alcabala sumaron 845 pesos, el equivalente de un volumen de transacciones comerciales por 15 000 pesos, más bajo que en cualquier otro año del último medio siglo.[42] En 1826, poco después que el visitador de hacienda Lino de la Barrera expresara su esperanza de que un arreglo recíproco sobre derechos arancelarios con la vecina Colombia y la prohibición de las importaciones de bienes extranjeros «perjudiciales a la industria y agricultura del país», incrementaría el comercio por la ruta terrestre, la alcabala fue abolida e igual fin corrieron las aduanas internas que ejecutaban su cobro.[43]

Piura y el mercado nacional

El rol del comercio de Piura con otras regiones del Perú pasó por cambios significativos con la progresiva apertura de la economía al comercio internacional. Probablemente el más importante de estos cambios no tuvo que ver con el surgimiento de nuevos productos, o con importaciones desplazando a productos regionales, sino más bien con los cambios en la tecnología del transporte. Estos cambios

40 AGN, H-1, OL 145-224b, f. 3; ARREE, PIU-6, caja 446, ff. 2-3; Palomeque 1990: pp. 21-2.

41 Gootenberg 1985: 108, BCR 61/8 Ricketts a Canning, December 27, 1826, en Bonilla 1975: p. 59. Una discusión más completa de este cambio y sus implicancias es presentada más adelante.

42 AGN, H-1, OL 145-224b. Véase Gráfico 2.

43 AGN, H-1, OL 145-224.

causaron una importante reestructuración de las rutas del comercio extrarregional, que habría de afectar particularmente los intercambios con otras áreas del país. La transformación más importante fue sin duda el desplazamiento de la hegemonía en las rutas comerciales de aquellas terrestres a las marítimas. Las mejoras en la productividad del transporte marítimo transatlántico habían venido ocurriendo desde 1600, pero se aceleraron significativamente y de manera remarcablemente continua desde la segunda década del siglo XIX y, por lo menos, a través de los 1860s.[44] Dado que las innovaciones que estaban en la base de esta tendencia apenas si habían tocado al protegido imperio español al final del dominio colonial, la independencia dio inicio a un período de innovación en el transporte marítimo.

Una importante fuente de ganancias de productividad habría de encontrarse en el uso de embarcaciones de mayor tamaño y capacidad de carga, lo que tendió a reducir los requerimientos de personal de las embarcaciones por unidad de carga. Este efecto puede verse muy claramente en datos del año 1835, presentados en la Tabla 4: conforme el tonelaje de los navíos que entraban a Paita era mayor, el número de toneladas por miembro de tripulación se fue incrementando.[45] Como se muestra en el Gráfico 3, el tonelaje promedio por embarcación mostró una tendencia

TABLA 4

EMBARCACIONES A VELA QUE ENTRARON A PAITA, Ene-Jun 1835

ORIGEN	NÚMERO	TRIPULACIÓN	T.M.s	T.M.s por nave	T.M.s por tripulante
Estados Unidos	8	109	2067	258.38	18.96
Inglaterra	10	116	1927	192.70	16.61
Francia	5	82	1388	277.60	16.93
Italia	4	63	901	225.25	14.30
Chile	4	38	466	116.50	12.26
Perú	22	252	3197	145.32	12.69
TOTAL	53	660	9946	187.66	13.86

FUENTE: USCDP, Consular Return, Diciembre 31, 1835.

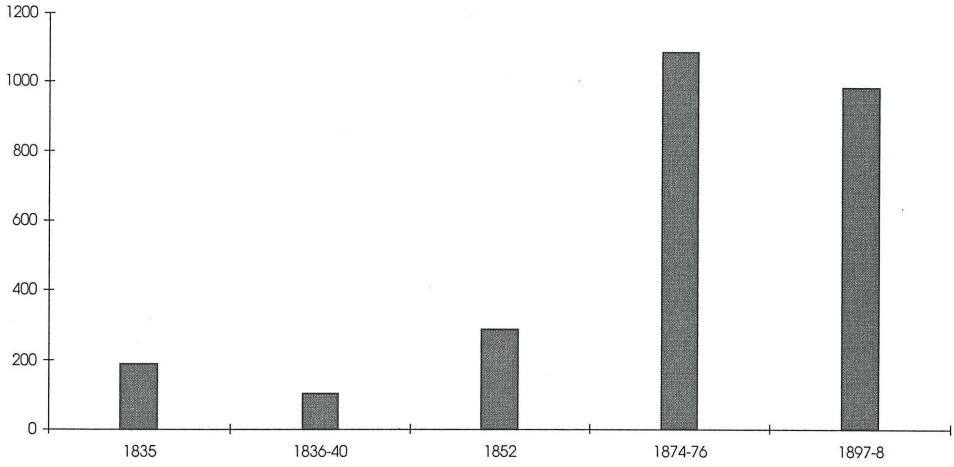
44 La serie del índice de productividad elaborada por Douglass North indica ganancias de productividad total promedio anual de 3.5 por ciento entre 1814 y 1860 (1971: p. 165).

45 Para propósitos de ilustración, dado que el pequeño tamaño de la muestra le resta robustez a los resultados, la ecuación es $Y = 8.194 + .035 \times (R^2 = .706, t = 3.1$, prob. 0.0362), donde Y es la *ratio* de toneladas por tripulante y x es el tamaño de la embarcación en toneladas. Lo que esta expresión nos dice es que por cada tonelada extra en el tamaño de la embarcación, el número de

creciente a lo largo del siglo XIX, multiplicando su capacidad por seis entre las décadas de 1830 y 1890.[46] Tan solo entre 1835 y 1852 el tonelaje promedio por embarcación creció en 53%, mientras que el volumen total del tráfico comercial creció más de siete veces en el mismo período (véase Tabla 5). Los problemas que enfrentaba la navegación hacia el sur durante el período colonial fueron, pues, eliminados, permitiéndose una mayor articulación con el centro y sur del país, particularmente con el importante mercado y centro político que era Lima.

GRAFICO 3

TONELAJE PROMEDIO POR NAVE, 1835-1898



La introducción de la navegación a vapor es generalmente considerada no como una, sino como la más significativa, innovación en el transporte marítimo del siglo XIX. El incremento en la capacidad de carga que esta innovación implicó es captado en la Tabla 5 por el dato de las embarcaciones británicas, ya que fue una compañía de tal nacionalidad —Liverpool's Pacific Steam Navigation Company— la que mantuvo un monopolio del transporte a vapor en la costa del Pacífico sur por la mayor parte del siglo XIX.[47] Las embarcaciones sudamericanas (chilenas y peruanas) eran más pequeñas, aun cuando podían cubrir un largo tramo costero,

toneladas de carga por tripulante se incrementaba en 0.035. Esto es, por cada 28 toneladas adicionales de la nave, cada tripulante manejaba una tonelada adicional.

46 La caída en la segunda mitad de los 1830s tiene que ver con guerras domésticas e internacionales que llevaron al retiro de embarcaciones extranjeras de las costas peruanas so pena de ser capturadas y retenidas por alguno de los bandos en disputa.

47 El Estado peruano otorgó el monopolio, además de otros privilegios, por diez años. Sin embargo, para 1868 continuaba siendo la única empresa de navegación a vapor sirviendo la costa

entre Talcahuano (sur de Chile) y San Francisco (California).[48] El uso de embarcaciones de mayor tamaño no fue la única fuente de las ganancias de eficiencia de la navegación a vapor ya que embarcaciones a vela de tamaño similar ya operaban en otras rutas oceánicas.[49] Las distancias se acortaron conforme el viaje de Paita al Callao, que solía tomar hasta treinta o cuarenta días, ahora podía ser completado en cuatro días. Adicionalmente, eran las únicas embarcaciones extranjeras con autorización oficial para detenerse en puertos menores y manejar reembarques de productos extranjeros entre puertos peruanos.[50] Finalmente, la regularidad de sus arribos, primero cada quince días, pero en los años de 1860 ya tres veces al mes, fue también un cambio significativo, que contribuyó a una oferta de transporte bastante más predecible.

TABLA 5

CAMBIOS EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO, 1835-1852

	1835		1852	
ORIGEN	Tonelaje total	Tonelaje por nave	Tonelaje total	Tonelaje por nave
Estados Unidos	2067	258.38	10256	244.2
Inglaterra	1927	192.70	42482	598.3
Francia	1388	277.60	1005	251.25
Italia	901	225.25	1100	366.7
Chile	466	116.50	2548	169.9
Perú	3197	145.32	10374	133
TOTAL	9946	187.70	71998	288

Fuente: 1835, USCDP, Consular Return, Diciembre 31 1835.
1852, USCDP, Ringgold a Marcy, Abril 20 1854.

peruana, aun cuando habían habido intentos de introducir una línea de vapores norteamericana hacia fines de los 1850s (USCD, Columbus a Seward, Septiembre 30, 1868; DANCUART, 1905, vol. 6, p. 172). Uno puede especular razonablemente que el inicio de la Guerra Civil detuvo la implementación de dichos planes.

48 Las embarcaciones ecuatorianas y colombianas eran incluso más pequeñas, estando sus tamaños promedio en treinta y dos y cuarenta y siete toneladas respectivamente. Las embarcaciones peruanas incluyen tanto a las que operaban en el comercio interno de cabotaje como en el comercio exterior. Sin embargo, no se mantuvo un registro de botes más pequeños y balsas, que servían a los puertos entre Buenaventura (Colombia) y San José (Lambayeque).

49 NORTH 1971: 167.

50 DANCUART 1905, vol. 3: 39-40, 101, 103, 105-6; vol. 4: 19-20, 173-3.

Obviamente, no toda la ganancia de productividad se trasladó a los consumidores y, de hecho, las quejas acerca del alto costo del transporte a vapor no escasearon.[51] Esto no obstante, el precio de los fletes había caído desde sus niveles de fines del período colonial. En efecto, mientras que alrededor de 1800 el costo del flete de Paita al Callao era de 3,5 reales por arroba, a mediados de siglo uno podía enviar una tonelada de mercadería por diez pesos en una embarcación a vela, esto es, a un real por arroba, y por doce pesos en un vapor, alrededor de un real y quartillo por arroba.[52] En otras palabras, no solamente se tenía una mejor oferta de medios de transporte por la vía marítima, sino que además el precio de los fletes marítimos había caído a menos de un tercio de su valor a fines del período colonial.

Aun cuando no se cuenta con información cuantitativa similar a la que se acaba de discutir para la ruta terrestre, uno no esperaría que los costos de transporte por esta vía hayan caído tan rápidamente. Ciertamente, la mayor competencia de la ruta marítima debe haber empujado en tal dirección. Por otra parte, sin embargo, el costo del transporte terrestre, en ausencia de innovaciones tecnológicas significativas, continuaba siendo fuertemente influenciada por las condiciones de los caminos y la oferta de mulas. No se conocen de mejoras en los caminos costeños durante las primeras décadas, luego de la independencia. La movilización de diversos ejércitos que se disputaban el control político del país de hecho contribuyó más bien a su deterioro. Asimismo, la demanda de mulas de estos ejércitos redujo la oferta disponible para el transporte privado. En consecuencia, parece más razonable la hipótesis de que los fletes por la vía terrestre permanecieron estables o, más probablemente, que para mediados de siglo se hayan incrementado. Los incentivos económicos se movían, pues, a favor del transporte marítimo y en contra de las rutas terrestres.

El impacto de estas transformaciones sobre el comercio exterior de Piura fue sustantivo, particularmente en cuanto al tráfico con Lima. No es sorprendente que la otrora dominante ruta terrestre a Lima, previamente la más confiable, haya sido progresivamente desplazada por la navegación costera. Una consecuencia de esto fue el cambio en el eje de integración de la costa norte peruana. Como un estudiante de la historia de Piura lo expresara a fines del siglo XIX, «[...] los puertos se convirtieron en centros de mayor importancia para el tráfico que los pueblos

---

51 Esto no niega los alegatos sobre el alto costo de las tarifas cobradas por la Pacific Steam. En efecto, sus tasas probablemente resultaban altas cuando se comparaban con aquellas en otras rutas internacionales debido al poder monopolístico que tenían sobre el transporte marítimo rápido. En cuanto a quejas por las tarifas se puede consultar USCDP, Ringgold a Marcy, Enero 10 1854; Columbus a Seward, Septiembre 30 1868; Columbus a Fish, Septiembre 24 1870.

52 Véase Tabla 1.

del interior, y estos trataron de establecer vínculos más cercanos con los anteriores [...]».[53] Así, por ejemplo, el envío diario de correspondencia entre Paita y Piura se convirtió por primera vez en una actividad corriente, nunca antes había sido vista como necesaria. El alcance de estos cambios es muy bien ilustrado por el hecho de que los viajeros preferían ir de Piura al vecino Lambayeque en vapor, desembarcando en San José y continuar de allí a Chiclayo o Lambayeque a lomo de mula.[54] Esto es, el cambio en los precios relativos de los medios de transporte afectó incluso el tráfico en distancias relativamente cortas. Más importante, las relaciones comerciales entre Paita y otros puertos costeros —en particular, Lima— se estrecharon, contribuyendo a una mayor integración del norte con el resto de la economía nacional.

¿Qué productos participaron de estos intercambios? Los datos cuantitativos son particularmente escasos para la mayor parte del siglo dado que los productos que se movilizaban entre puertos nacionales no eran sujetos a ningún impuesto y no se tienen registros de carga. En consecuencia, es necesario apoyarse en evidencia cualitativa o anecdótica. Durante la primera mitad del siglo, los alimentos fueron el principal ítem del comercio costero piurano. El ganado vacuno era exportado al Callao, presumiblemente para el consumo del mercado limeño[55]. Camotes, frutas, y otros comestibles salían también de la región, su valor total estimado en alrededor de 150 000 pesos a inicios de la década de 1860.[56] Algunos combustibles fueron también parte de las exportaciones de Piura a lo largo del siglo XIX. La leña, por ejemplo, era recogida de entre los bosques costeros de Amotape y más al norte alrededor de Máncora desde inicios del siglo. Luego de mediados de siglo se inició la extracción de carbón de esta área, buena parte de él siendo vendido a los vapores de guerra peruanos y comerciales británicos. La explotación de petróleo se inició en los 1860s, pero debieron ocurrir varios fracasos antes de que hubiera una explotación continua a partir de la década de 1870. Poco después Piura abastecía de kerosene a la costa peruana.[57] Finalmente, los sombreros de paja de Catacaos también se vendían a lo largo de la costa peruana, aun cuando un gran lote de ellos se destinaba al mercado chileno.

---

53 García Rossell, Ricardo, 1907: 197.

54 Pereira 1862: 327.

55 USCDP, Columbus a Seward, Setiembre 30, 1868.

56 Pereira 1862: 283, 325.

57 Ob. cit.: 282. Sobre empresas en las actividades de explotación de carbón y petróleo veáse: AGN, H-1, OL 414-266 (1858), OL 484-551 (1867), OL 537-192 (1878), OL 538-157 (1878), OL 591-245 (1890), OL 591-283 (1890), OL 597-364, 369 (1891), OL 603-1019 (1892), OL 628-324 (1896), OL 635-295 (1897), OL 649-107 (1899); ADP, J1I, l. 102, exp. 2085 (1859), l. 119, exp. 2396 (1866), l. 122, exp. 2462 (1866); BN, D2508 (1869), D4542 (1888); Moreno, Federico 1894.

Es solo para el último cuarto de siglo que se tienen estadísticas oficiales sobre el valor y composición del llamado «comercio de cabotaje» y aún entonces para unos pocos años. No obstante, esta información resulta útil para estimar la importancia relativa del intercambio al interior del mercado nacional *vis à vis* a aquel con mercados internacionales. La Tabla 6 presenta la información. El hallazgo más sorprendente es que el comercio de cabotaje era significativamente más importante que el comercio internacional para Piura. Con la sola excepción de 1893, año de una excepcional cosecha de algodón, el comercio costero de los puertos de la región con otros puertos nacionales representa más de dos tercios de las exportaciones regionales.[58] Aun, considerando que 1877 no fue un buen año para las exportaciones de algodón, uno puede razonablemente afirmar que el comercio con el resto del país—mayormente concentrado en el Callao y las costas norte— fue más importante que aquel con el exterior antes de la Guerra con Chile. Información adicional para los últimos años del siglo muestra este patrón aun más claramente: el comercio de cabotaje promediaba más de dos tercios de las exportaciones regionales totales (al resto del país y al mundo) por vía marítima.

TABLA 6

COMERCIO INTRA- E INTERNACIONAL DE PIURA

	EXPORTACIONES	%	CABOTAJE	%	TOTAL
1877	506818	34.0	983786	66.0	1490604
1893	3337604	72.5	1264748	27.5	4602352
1898	1236247	23.0	4149824	77.0	5386071
1900	1918570	35.7	3455135	64.3	5373705

Fuente: 1877, Estadística Comercial de la República del Perú en 1877, tomo 1. Lima, Imprenta del Estado. 1878: 251-5.
1893, AGN, H-1, OL 609-496.
1898, Resumen del Comercio General en el año 1899, pp. ii, xi, xxxix.
1900, Estadística General de Aduanas del año 1900.

58 Nótese que las exportaciones regionales incluyen tanto exportaciones a otros países como a puertos de la costa peruana. No son exactamente exportaciones regionales totales ya que no estoy considerando aquellas que iban a Ecuador a través de la ruta terrestre. Dado que no tengo un estimado de los intercambios por esta vía, aun cuando ciertamente, por lo argumentado líneas arriba, de importancia menor que en el período colonial, las exportaciones a puertos marítimos proveen de un buen *proxy* de exportaciones regionales totales.

La Tabla 7 muestra la estructura del comercio de cabotaje de Piura a través de sus principales puertos a inicios del último cuarto del siglo XIX, poco antes del estallido del conflicto con Chile. Una primera característica interesante es la significativa participación de puertos menores o caletas en el comercio de cabotaje: Paita representó menos de la mitad de las exportaciones regionales a otros puertos peruanos tanto en 1877 como en 1893. En segundo lugar, la estructura del comercio exterior regional era también bastante diversa hacia 1877. Incluía desde productos minerales y derivados (sal, carbón, y kerosene), productos agrícolas (alimentos, tabaco y otros productos tropicales), y manufacturas (sombreros). De hecho, los sombreros de paja de Catacaos eran el principal producto en la estructura, representando más de un cuarto del valor total de las exportaciones de cabotaje. El kerosene derivado del petróleo representaba alrededor de un quinto, la sal

TABLA 7

ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE CABOTAJE DE PIURA POR PUERTO DE SALIDA, 1877

	PAITA	%	TUMBES	%	SECHURA	%	TOTAL	%
LEÑA	22933	5.4	25000	7.0			47945	4.8
BARRILES	8076	1.9	600	0.2	1332	0.6	10010	1.0
KEROSENE	6950	1.6	184946	51.7			191949	19.3
MADERA	6360	1.5					6361	0.6
CARBÓN	6870	1.6	7395	2.1			14269	1.4
SOMBREROS	235968	55.3			28080	13.5	264103	26.6
TABACO	83641	19.6	72193	20.2	1840	0.9	157714	15.9
PLATA SELLADA	8332	2.0					8334	0.8
ALIMENTOS	26651	6.2	4801	1.3	14209	6.8	45669	4.6
PABILOS Y LONAS	4188	1.0			3672	1.8	7861	0.8
CASCARILLA	2300	0.5					2301	0.2
BIENES TROPICALES			45696	12.8			45709	4.6
ACEITE DE BALLENA			7028	2.0			7030	0.7
SAL					138644	66.4	138644	14.0
PESCADO SECO	746	0.2			10496	5.0	11242	1.1
LANA					3680	1.8	3680	0.4
SUBTOTAL	412269	96.7	347659	97.2	201953	96.8	962075	96.9
OTROS	14210	3.3	9960	2.8	6756	3.2	30932	3.1
TOTAL	426479	100.0	357619	100.0	208709	100.0	993007	100.0

Nota: Los productos tropicales de Tumbes son café (24,947 soles) y cacao (20,749 soles).
Fuente: Estadística Comercial de la República del Perú en 1877, tomo 1. Lima, Imprenta del Estado. 1878: 251-5.

poco menos de un sexto. Los productos agrícolas sumaron cerca de un cuarto de las exportaciones de cabotaje en ese mismo año. Observando el conjunto, lo que tenemos es una estructura diferenciada para cada puerto de salida, subrayando las especializaciones subregionales. Así, por ejemplo, en Paita los sombreros eran más de la mitad de las exportaciones al resto del país; tabaco, alimentos y leña dan cuenta de un tercio adicional. Tumbes estaba mucho más especializado en combustibles (kerosene, carbón y leña), tabaco y productos tropicales. Finalmente, los depósitos de sal de Sechura aportaban dos tercios de sus exportaciones, comerciando también sombreros, alimentos y el tradicional pescado salado.

Resumiendo, fueron productos tropicales como el tabaco, combustibles como el carbón y los derivados del petróleo, y manufacturas de sombreros de paja lo que sostuvo el comercio de Piura con el resto del país a inicios del último cuarto del siglo XIX. La evidencia revela así una estructura regional diversa con especializaciones intrarregionales. Aun cuando parte de ella, específicamente el sector petróleo se desarrolló en el último tercio del siglo, la mayor parte de los productos son los mismos que en la primera mitad. El tabaco, por ejemplo, es mencionado como producto de exportación desde los años de 1820. En este caso, la ruptura del monopolio real reorientó parte del comercio de Lambayeque —previamente ruta oficial— hacia Paita. Los sombreros de Catacaos ya se producían a fines de la colonia, aunque en volúmenes pequeños. La producción de sombreros probablemente se expandió en los 1840s conforme el otro importante producto local, el algodón, pasó por un período de declive. Finalmente, el rol de los alimentos en el sector exportador decayó después de mediados de siglo, posiblemente sugiriendo un incremento en la demanda al interior de la región.

La ruta comercial con el sur ecuatoriano tampoco se interrumpió luego de la independencia, a pesar de los esfuerzos en esta dirección por parte de las autoridades ecuatorianas, interesadas en reorientar el comercio de sus provincias en la sierra sur hacia Guayaquil, desincentivando, cuando no prohibiendo explícitamente, el comercio con su vecino del sur.[59] La crisis del sector exportador guayaquileño, sin embargo, no favoreció este objetivo, al debilitar sus lazos con Cuenca, la que hubo de reorientar su actividad comercial hacia Loja y, través de este vínculo, hacia el norte peruano.[60] Ferias a lo largo de la frontera fueron comunes. Una de las más notorias fue la de El Cisne, cerca a Loja, donde se estimaba que se realizaban transacciones por entre 80 y 100 000 pesos mensuales durante los meses de agosto y setiembre, mayormente por pequeños comerciantes. El contrabando era masivo en este contexto, incluyendo, por el lado peruano, entre otros

[59] Palomeque 1990: p. 21.
[60] Ob. cit.: pp. 36-7.

productos, algodón, jabón, pieles, granos, pescado salado, sombreros de Catacaos y sal.[61]

Diversas fuentes indican que estos intercambios prosiguieron a lo largo del siglo. Antonio Raimondi, por ejemplo, remarcaba el activo y regular comercio de Piura con Loja, que incluía ganado, cascarilla y manufacturas textiles. Clements Markham también notaba afines de la década de 1870 que la cascarilla de Loja era exportada a través de Paita.[62] Finalmente, en un informe sobre la aduana de Paita, Emilio Dancuart reportaba que Paita abastecía con productos peruanos y extranjeros «[...] parte de la provincia de Guayaquil (a través de la costa) y casi toda la provincia de Cuenca a través del interior».[63] Así, pues, parece que la lógica de un espacio económico prevaleció sobre la voluntad política de los jóvenes Estados nacionales.

¿Cómo afectó la apertura a la economía internacional el comercio al interior de la región? Tal como es el caso para fines del período colonial, una aproximación cuantitativa a esta pregunta es imposible, dada la ausencia de información básica. No obstante, existen diversas fuentes que arrojan luces sobre esta cuestión. En particular, son muy útiles dos documentos. El primero es un detallado informe de la segunda mitad de la década de 1840 sobre el estado de los caminos en la región, realizado por el oficial del ejército, Mayor Miguel Saturnino Zavala; el segundo es la descripción que sobre la región escribió en 1868 Antonio Raimondi.[64] Ambos textos sugieren que pocos cambios sustantivos habían ocurrido en el modelo esbozado para fines del período colonial.

El cambio más significativo tuvo que ver con la incipiente expansión y tecnificación del cultivo del algodón, notada por Raimondi, en los valles del Chira y del Alto Piura. En efecto, el incremento en la demanda mundial de algodón en los años de 1850 y la Guerra Civil en los Estados Unidos en la década siguiente abrieron una oportunidad para la expansión del cultivo. En el valle del Chira bombas de agua a vapor, alimentadas por leña de algarrobo, comenzaron a usarse para extraer agua del río que corría debajo del nivel de los campos de cultivo.[65] En el Alto Piura, algunos hacendados comenzaron a convertir sus pastizales para la ganadería en plantaciones de algodón. Así, mientras que en 1847 Zavala señalaba que «[...]la hacienda Pabur solo produce grandes hatos de toda especie de ganado, especialmente reses y caballos, que son los más vigorosos y mejores en la

61 Ob. cit.: Pp. 34-5; AGN, H-1, OL, 248a-3166, Pereira 1862: 323.

62 Raimondi 1901[1868]: p. 153; Markham 1880: p. 94.

63 Dancuart 1887: sin número.

64 Zavala 1993[1847]; Raimondi 1901[1868]. Zavala fue posteriormente Prefecto del Cusco. Sobre su carrera, véase la introducción de Miguel Seminario a la versión impresa del documento.

65 Raimondi 1901[1868]: pp. 248-50.

provincia [...]». Veinte años más tarde Raimondi enfatizaba que su principal cultivo era el algodón, que crecía en campos irrigados por un canal de diez kilómetros que tomaba agua del Río Piura.[66] También en el distrito del Salitral se inició el cultivo de algodón en la década de 1860.[67] La mayor producción de algodón, sin embargo, continuó concentrada en las comunidades indígenas del Bajo Piura, Catacaos y Sechura, donde también se iniciaron proyectos de irrigación.[68]

En la sierra, en contraste, pocos cambios pueden percibirse, manteniéndose la diversa estructura productiva de fines de la Colonia. De hecho, la relativa autosuficiencia a la que se aludió previamente es también enfatizada en autores decimonónicos. Raimondi, por ejemplo, señalaba que «[...] el puerto de Paita tiene más exportación que importación, puesto que internan solamente los efectos que se consumen en el departamento de Piura, que no es de los más consumidores [...]».[69] Esta impresión es corroborada por los datos de la estructura de importaciones por el puerto de Paita. En 1877, el rubro alimentos representó solamente el 7 % del valor total de las importaciones y a inicios de la década de 1890 estaba por debajo del 5%.[70] Lejos de incrementarse, entonces, las importaciones de alimentos tendieron a caer tanto en términos absolutos como relativos.[71] Más aun, el incremento en la demanda que el dinámico sector externo generó tuvo un impacto significativo en el ámbito regional. Por ejemplo, el notorio, si bien intermitente, crecimiento poblacional entre fines del período colonial y el censo de 1876, generó una creciente demanda de alimentos. Que esta haya sido cubierta con producción regional revela la implausibilidad de la hipótesis de una desarticulación regional conforme la economía se abrió al comercio internacional. El resultado fue, más bien, el reforzamiento de una división intrarregional del trabajo que aprovechó la diversidad ecológica con un sistema de intercambios entre zonas complementarias que permitió significativos niveles de autosuficiencia al nivel local.

---

66 Zavala 1993[1847]: p. 36; Raimondi 1901[1868]: pp. 138-9. Veáse también USCD, Winslow a Seward, diciembre 8, 1863.

67 USCD, loc. cit.

68 Spruce 1864: 51, citado en Bell 1985: p. 24, véase también Diez 1992: pp. 19, 40-1, aunque su cronología es imprecisa.

69 Raimondi 1901 [1868]: 163.

70 Jaramillo 1995: p. 183.

71 Este resultado cuestiona una idea estándar en la historiografía peruanista, a saber, que el crecimiento de la agricultura exportadora costeña en el siglo XIX se dio a expensas de la producción de alimentos. Para una reciente presentación de esta idea, véase Peloso 1985: 55-7, 59; las fuentes clásicas sobre esto son, sin embargo, Macera, Pablo 1977, vol. 4: 262-5; Slayfer, Henry K 1980: 243-54 y Yepes, Ernesto 1972: pp. 32-51. Una crítica reciente de esta visión se puede encontrar en Gootenberg, Paul 1990: 31.

Comentarios finales

La apertura del Perú al comercio internacional en el siglo XIX tuvo un impacto significativo tanto en el crecimiento como en la reestructuración de los flujos comerciales de la región de Piura. Particularmente, la revolución en la tecnología del transporte permitió una mayor vinculación de la región tanto con el resto del país, a través del comercio costero, como con Europa y Norteamérica. El primero, sin embargo, mantuvo su predominancia hasta fines de siglo. En este sentido, la apertura a la economía mundial propició una mayor integración con el mercado interno nacional, a través de la absorción de nueva tecnología que redujo los costos de transporte. Este resultado claramente disuena con las predicciones de teóricos de la dependencia y es más bien congruente con estudios recientes que subrayan la importancia del comercio internacional para el desarrollo de mercados regionales.[72]

Una significativa brecha entre costa y sierra no se puede detectar en el período anterior a la Guerra con Chile. Sin embargo, el peso de la costa en la economía regional comenzaba a crecer. A falta de datos de ingresos, aquellos de población permiten intuir el tipo de desarrollo que comenzaba a gestarse. Mientras que a fines del período colonial la población costeña representaba 54% del total regional, para 1862 era 57% y en 1876, 60%. Un patrón de crecimiento divergente comenzaba a manifestarse. Complementariedades ecológicas todavía explicaban los patrones de intercambio intrarregional, pero estos se hacían más costosos dado que no había mejoras en la infraestructura de transporte terrestre, mientras que en el transporte marítimo había ocurrido una revolución. La concentración de la inversión privada en la costa luego de la Guerra con Chile fue reforzada por la intervención del Estado que también concentró la suya en esta área, financiando proyectos de irrigación y construyendo un sistema ferroviario a la medida de los exportadores de algodón del Chira y el Bajo Piura. Es entonces que el proceso de fragmentación entre costa y sierra comenzó a ganar ímpetu.

Referencia bibliográfica

Aldana, Susana. *Empresas coloniales. Las tinas de jabón en Piura.* Piura: CIPCA, 1988.

Appleby, Gordon. «The Role of Urban Food Needs in Regional Development, Puno, Peru». Smith, Carol A. (ed.). *Regional Analysis.* Nueva York: Academic Press, 1976a.

72 Véase, por ejemplo, Jacobsen 1993.

——— «Export Monoculture and Regional Social Structure in Puno, Peru». *Regional Analysis.* New York: Academic Press, 1976b.

ARMYTAGE, Frances. *The Free Port System in the British West Indies, A Study in Comparative Commercial Policy 1766-1822,* Londres, 1953.

BELL, William S. *An Essay on the Peruvian Cotton Industry, 1825-1920.* Liverpool: University of Liverpool Center for Latin American Studies, 1985.

BIJLLEVELD, Catrien C.J. y OUWENEEL, Arij. «The Economic Cycle in Bourbon Central Mexico: A Critique of the *Recaudación del diezmo líquido en pesos*». *Hispanic American Historical Review*, vol. 69, n.° 3,1989, pp. 479-530.

BONILLA, Heraclio (ed.). *Informes de los cónsules británicos,* vol.1, Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1975.

——— *Un siglo a la deriva.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1980.

BROWN, Kendall W. «Price Movements in Eighteenth Century Peru: Arequipa». JOHNSON, Lyman y TANDETER, Enrique (eds.). *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America.* Alburquerque: University of New Mexico Press, 1990.

COARSWORTH, John.«The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century».En JACOBSEN, Nils y PUHLE, Jürgen. *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlín: Colloquium Verlag, 1986, pp. 26-45.

COTLER, Julio. *Clases, Estado y nación.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978.

CUENCA, Esteban Javier.«Statistics of Spain's Colonial Trade, 1792-1820: Consular Duties, Cargo Inventories, and Balances of Trade». *Hispanic American Historical Review*, vol. 61, n.° 3, 1981, pp. 341-428.

DANCUART, Emilio. *Memoria presentada por el Director General de Aduanas D. P. Emilio Dancuart al Señor Ministro de Estado en el Despacho de Hacienda y Comercio.* Lima: Imprenta Torres Aguirre, 1887.

——— *Anales de la Hacienda Pública del Perú.* Vol. 1. Lima: Librería e Imprenta Gil, 1905.

DEUSTUA, Carlos (ed.). *Informe del Real Tribunal del Consulado sobre el Comercio de este Virreynato del 22 de diciembre de 1790.* Lima: Concytec, 1989.

DIEZ, Alejandro, *Las comunidades indígenas del bajo Piura. Catacaos y Sechura siglo XIX*. Piura: CIPCA, 1992.

EGUIGUREN, Víctor. «Las lluvias en Piura». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima.* vol 4, n.º 7-9, diciembre 1894, pp. 241-58.

——— «Estudios sobre la riqueza territorial de la provincia de Piura». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima*, vol. 4, n.º 1-3, marzo 1894, pp. 143-76.

FIGUEROA, Adolfo. *Capitalist Development and the Peasant Economy in Peru.* New York: Cambridge University Press, 1984.

FISHER, John. *Minas y Mineros en el Perú Colonial.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1976.

——— «The imperial Response to 'Free Trade': Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796». *Journal of Latin American Studies*, vol.17, 1985, pp. 35-78.

——— «Mining and the Peruvian Economy in the Late Colonial Period». JACOBSEN, Nils and PUHLE, Jurgen. *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlin: Colloquium Verlag, 1986, pp. 46-60.

GARCÍA BAQUERO, Antonio. *Comercio colonial y guerras revolucionarias.* Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1972.

——— *Cádiz y el Atlántico (1717-1778).* 2 vols, Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1976.

GARCÍA ROSSELL, Ricardo. «Departamento de Piura». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima,* vol. 21, n.º 2, 1907, pp.187-205.

GOOTENBERG, Paul. «Merchants, Foreigners and the State: The Origins of Trade Policy in Post-Independence Peru». Ph. D. Dissertation. University of Chicago, 1985.

——— «*Carneros y Chuño*: Price Levels in Nineteenth Century Peru». *Hispanic American Historical Review*, vol. 70, n.º 1, 1990, pp. 1-56.

HAITIN, Marcel. «Urban Market and Agrarian Hinterland: Lima in the Late Colonial Period». JACOBSEN, Nils y PUHLE, Jürgen. *The Colonial Economies of Mexico and Peru During the Late Period, 1760-1810.* Berlin: Colloquium Verlag, 1986, pp. 281-298.

HELGUERO, Joaquín de. *Informe Económico de Piura 1802.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Seminario de Historia Rural Andina-Piura, CIPCA, 1984[1804].

JACOBSEN, Nils. *Mirages of Transition. The Peruvian Altiplano, 1780-1930.* Berkeley: University of California Press, 1993.

JACOBSEN, Nils y PUHLE, Jürgen. *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlín: Colloquium Verlag, 1986.

JARAMILLO, Miguel. «Growth and Underdevelopment: Trade and Regional Articulation in Northern Peru, 1750-1930». Ph. D. Dissertation. Universidad de California, San Diego, 1995.

JUAN, Jorge y ULLOA, Antonio de. *Noticias secretas de América.* Madrid: Historia vol.16, 1991[1748].

LEQUANDA, Ignacio. «Descripción Geográfica del Partido de Piura, perteneciente a la Intendencia de Trujillo». Fuentes, Manuel A.(ed.). *Biblioteca Peruana de Historia, Ciencias y Literatura. Vol. II: Antiguo Mercurio Peruano.* Lima: Felipe Bailly, 1861[1793]. (También en edición facsímilar de la Biblioteca Nacional del Perú, tomo 8, 1965).

MACERA, Pablo. «Las plantaciones azucareras andinas». MACERA, P. *Trabajos de Historia, vol. 4*, Lima: Instituto Nacional de Cultura, 1977, pp. 9-317.

MANRIQUE, Nelson. *Mercado interno y región. La sierra central 1820-1930.* Lima: DESCO, 1987.

MARKHAM, Clements. *Peru.* Londres: Sampson Low, Marston, Searle & Rivington, 1880.

MARTIN, Cheryl E. *Rural Life in Colonial Morelos.* Alburquerque: University of New Mexico Press, 1985.

MORENO, Federico. «Informe que Presenta al Supremo Gobierno el Comisionado don Federico Moreno sobre los Yacimientos de Petróleo en el Departamento de Piura, su Actual Explotación y Otras Riquezas Minerales que Contiene ese Departamento». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima*, vol 4, n.º 7-9, 1894, pp. 283-325.

NORTH, Douglass. «Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850». FOGEL, R.W. y ENGERMAN, S.(eds.). *The Reinterpretation of Economic History.* Nueva York: Harper & Row, 1971, pp. 163-74.

PALOMEQUE, Silvia. «Loja en el mercado interno colonial». HISLA, vol. 2,1983, pp. 33-45.

——— *Cuenca en el siglo XIX.* Quito: Flacso y Abya-Yala, 1990.

PATCH, Robert W. *Maya and Spaniard in Yucatan, 1648-1812.* Berkeley: University of California Press, 1993.

PELOSO Vincent. «Succulence and Sustenance: Region, Class, and Diet in Nineteenth-Century Peru». SUPER, John C. y WRIGHT, Thomas C. (eds.). *Food, Politics and Society in Latin America.* Lincoln y Londres, University of Nebraska Press, 1985.

PENNANO, Guido. «Desarrollo regional y ferrocarriles en el Perú, 1850-1879». *Apuntes*, vol. 9, 1975, pp. 131-147.

PEREIRA, Próspero. «Memoria geográfica sobre el departamento de Lima». *La Revista de Lima*, vol. VI, 1862, pp. 161-328.

RAIMONDI, Antonio. «Itinerario de viajes en el Perú. Catacaos, Paita, Amotape, Monte Abierto y Huangalá». *Boletín de la Sociedad Geográfica del Perú*, vol. XI, n.ºs 1-12, 1901 [1868].

SLAYFER, Henry K. «Los enclaves de exportación y la agricultura alimenticia en el Perú de los años 1820-1920: a propósito de las tesis de R. Thorp y G. Bertram». *Histórica*,vol. 4, n.º 2, 1980, pp. 243-54.

SMITH, Adam. *The Wealth of Nations.* Nueva York: Collier and Son, 1902 [1776].

TANDETER, Enrique. *Coacción y mercado. La minería de plata en el Potosí colonial, 1629-1826,* Cuzco: Centro «Bartolomé de las Casas», 1992.

TANDETER, Enrique y WACHTEL, Nathan. «Prices and Agricultural Production: Potosí and Charcas in the Eighteenth Century». JOHNSON, Lyman y TANDETER, Enrique (eds.). *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America.* Alburquerque: University of New Mexico Press, 1990.

TEPASKE, John. «General Tendencies and Secular Trends in the Economies of Mexico and Peru, 1750-1810». JACOBSEN, Nils y PUHLE, Jürgen. *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlín: Colloquium Verlag, 1986, pp. 316-339.

ULLOA, Antonio de. *Viaje a la América Meridional,* Madrid: Historia, vol. 16, 1990 [1748].

VAN YOUNG, Eric. «The Age of Paradox: Mexican Agriculture at the End of the Colonial Period». JACOBSEN, Nils y PUHLE, Jürgen. *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810.* Berlin: Colloquium Verlag, 1986, pp. 64-90.

——— «The Rich Get Richer and the Poor Gets Skewed: Real Wages and Popular Living Standards in Late Colonial Mexico». Paper presented to the All UC Conference on Economic History, Los Angeles, 1986a.

——— «Haciendo historia regional: consideraciones metodológicas y teóricas». *Anuario del IEHS/Tandil*, vol. 2, 1987, pp. 255-82.

——— Introduction: «Are Regions Good to Think?». Eric Van Young (ed.). *Mexico's Regions: Comparative History and Development.* La Jolla: Center for US-Mexican Studies, 1992.

WELLS, Allen. *Yucatan's Gilded Age: Haciendas, Henequen and International Harvester,* Alburquerque: University of New Mexico Press, 1985.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto. *Perú 1820-1920: Un Siglo de Desarrollo Capitalista.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1972.

ZAVALA, Miguel Zaturnino. *Caminos y pueblos de la antigüedad. Piura, 1847.* Piura: MARGUE impresores, 1993 [1847].

Pensamiento económico y políticas económicas en el Perú, 1885 -1899: Los límites a la ortodoxia liberal

Nils Jacobsen

La imagen convencional acerca del pensamiento y las políticas económicas en América Latina durante la era de las «economías maduras de exportación» o de «política oligárquica» de los años 1880-1930, ha contrastado fuertemente con la de los Estados noratlánticos del mismo período. Los historiadores de Francia, Italia, Alemania, Austria-Hungría y los Estados Unidos han señalado un alejamiento más o menos dramático de las políticas de libre comercio y de liberalismo económico hacia nuevas formas de intervención gubernamental, en reacción a varios hechos de gran envergadura, como la larga crisis de precios agrarios del período 1873-1896, la industrialización rápida, el surgimiento de una política de masas, a través de movimientos nacionalistas o de trabajadores progresivamente agresivos, además de una competencia interestatal cada vez más intensa.[1] En contraste, los historiadores latinoamericanos han representado por mucho tiempo a este período como uno en que gobiernos oligárquicos perseguían cerradamente políticas beneficiosas para los intereses de una elite triunfante de los sectores agrícola y minero, crecientemente ligada a intereses extranjeros. Puede considerarse que estas políticas no eran completamente liberales, pero sí limitaron la intervención gu-

[1] Véase por ejemplo, Gourevitch, Peter Alexis. «International Trade, Domestic Coalitions, and Liberty: Comparative Responses to the Crisis of 1873-1896». *Journal of Interdisciplinar y History*, vol.VIII, n.º 2, 1977, pp. 281-313; Wehler, Hans-Ulrich. *Deutsche Gesellschaftsgeschichte*, vol. 3, München: Beck, 1995, pp. 637-680.

namental a medidas funcionales, y así aseguraron una integración cómoda de los productores nacionales a los mercados internacionales a través de la manipulación del tipo de cambio, la inversión en infraestructura, educación técnica y, en las repúblicas más retrasadas, de la aplicación de políticas laborales autoritarias.

Este contraste, entre el retrato del pensamiento y las políticas económicas latinoamericanas con las del Atlántico norte, podría considerarse enteramente razonable, dadas las vastas diferencias entre las estructuras sociales y económicas de las dos regiones durante ese período. Más aún, los años corridos entre los mediados de la década de 1890 y, por lo menos, 1914 vieron la culminación del régimen comercial internacional, multilateral y liberal que empezó a crecer desde 1840 y en el cual los países latinoamericanos supuestamente fueron «asignados» al rol de productores de materia prima, de acuerdo al precepto liberal clásico de la ventaja comparativa. Uno se podría preguntar ¿cómo hubiesen seguido otra política aparte de la política liberal económica de libre comercio, dadas estas constelaciones domésticas e internacionales?

Sin embargo, aunque es indudable que entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX predominaba una fuerte tendencia hacia la exportación, existían espacios para un pensamiento económico, e inclusive políticas económicas, que no encajaban dentro de la trinidad de exportaciones, libre comercio e intereses oligárquicos. Estos espacios surgieron como resultado de tres factores: crisis en la economía de exportación; nuevos retos de origen interno y cambios en los conceptos políticos arraigados en la lenta evolución de las culturas políticas de cada república. Momentos críticos, como las caídas en el valor o volumen de las exportaciones, que produjeron descensos considerables en los ingresos públicos, u ocasiones en que divisiones entre la elite política permitieron la entrada de nuevos grupos y una reconfiguración de la cultura política mediante nuevas formas de discurso, fueron propicios para la propagación de ideas económicas heterodoxas, especialmente cuando coincidían con cambios en las políticas y el pensamiento económicos en Europa occidental y Norteamérica. Considero que los años de 1890 significaron esa coyuntura en varios países latinoamericanos, quienes tuvieron que enfrentarse a graves crisis económicas, guerras civiles y revoluciones, y a un creciente nacionalismo en las políticas económicas de diversos estados noratlánticos, que los alejaban de políticas económicas liberales y mas aún de las de *laissez faire*. Evidentemente, esta crisis fue particularmente profunda en el Perú, como consecuencia del colapso del *boom* del guano y la devastadora Guerra del Pacífico. Entre 1885 y 1895, era frecuente escuchar voces de alarma y de lamentos acerca de la inminente desaparición de la soberanía del Perú como nación.

El reciente trabajo de Paul Gootenberg sobre las ideas económicas en el Perú de la era del guano ha ayudado en gran medida a disipar las polaridades simplistas

entre el «buen» pensamiento económico y el «malo», entre un «proyecto nacional» y la elite que consideraba al Perú como un mero apéndice del sistema internacional de comercio, del que quería aprovechar lo máximo, sin que importara el costo para la mayoría de la población. Gootenberg concluye en que pensadores claves como Manuel Pardo y Luis Benjamín Cisneros, se interesaron en aumentar la producción e integrar el mercado nacional. Durante la década de 1870, cuando el colapso de las finanzas del guano, conjuntamente con una grave recesión internacional, impulsaron la peor crisis económica del Perú antes de la de 1974-1991, florecieron y recibieron algún apoyo del gobierno las ideas proteccionistas que enfatizaban la necesidad de una igualdad de oportunidades para el trabajador nacional. Tras el *shock* de la pérdida devastadora con Chile, Gootenberg encuentra evidencias de un pensamiento económico antimperialista nacionalista en los años 1880, que se centraba en el potencial industrial de varias regiones serranas, y que gradualmente empezó a colocar al indio en el primer plano de un nuevo camino hacia el florecimiento de la nación peruana. Todo esto resulta para Gootenberg en una percepción económica antiliberal; no totalmente libre del liberalismo oficial y exclusivista de la era del guano, pero que señalaba a la vez su cara oscura y soñaba con el vasto potencial nacional para el desarrollo, siempre que la ciencia económica pudiese ser ajustada de acuerdo a los intereses nacionales, los que iban mas allá de los intereses de una pequeña elite de exportadores. Antiliberal también porque, como lo ve Gootenberg, estas ideas tuvieron poco que ver con lo que realmente ocurría. Eran las imaginaciones floridas de figuras públicas que una vez confrontadas con las exigencias cotidianas de dirigir y negociar no fueron capaces de convertir sus hermosas ideas en realidades, marcando así a dicha era con políticas económicas ortodoxas que llegarían a ser las causantes de todos los desastres económicos del Perú desde los años 1850. Influenciado por un modelo económico que propuso Alexander Gerschenkron, en el que mientras más retrasado un país, más radicales y fundamentales las reformas económicas necesarias para empezar el camino hacia el crecimiento sostenible y la modernización económica, Gootenberg en esencia nos dice que el fracaso del programa económico antiliberal inevitablemente significaría el fracaso del desarrollo económico peruano.

Yo prefiero una imagen diferente para la relación entre el pensamiento económico y el diseño de políticas en el Perú del siglo XIX, especialmente durante el período de crisis y «regeneración» entre 1883 y 1899. Aunque las ideas contenidas en folletos, artículos de prensa y libros de esta época, ciertamente continuaron incluyendo elementos de un ensueño económico, ellos también se mezclaban de manera ecléctica con propuestas específicas y empíricas que al final se integraron con iniciativas legislativas y decretos de Estado. Lo que unía a estos proyectos tan diversos era el nacionalismo y la convicción de que el Perú tendría que usar sus

propias fuerzas para superar su miseria y prosperar nuevamente. Esto no implicaba el abandono de las exportaciones, sino que partía de la noción de vivir de los propios medios y desconfiar de la participación extranjera en el país.

Este trabajo presentará algunas exploraciones preliminares del pensamiento y las políticas económicas heterodoxas en el Perú durante esta era. Intentaré demostrar que el pensamiento económico estuvo progresivamente más interesado en temas de justicia, eficiencia en la producción y en un Estado que no explotara a la sociedad con maniobras especulativas o de endeudamiento en favor de grupos limitados de ciudadanos. Cierto es que a fines de los años de 1890 el Estado no intervencionista había dejado de ser la vaca sagrada del pensamiento económico peruano; los cimientos estaban ya puestos para la toma de medidas regulatorias puntuales sobre una gama de temas. Pero esta cautelosa entrada a la intervención reformista no cuestionaba la primacía de una economía de exportación.

Primero haré una reseña breve de tres temas elementales compartidos por un espectro amplio de los *policy makers* y la opinión pública sobre asuntos económicos, y luego analizaré el debate sobre varios temas de política que ocuparon un espacio central durante el período de aproximadamente quince años que abarca este trabajo.

Detecto tres temas entrelazados subyacentes en gran parte del diseño de las políticas económicas entre mediados de los años 1880 y 1900: 1) el esfuerzo por crear una nación fuerte y efectiva; 2) un sentimiento de autosuficiencia de los individuos y la nación, unido a una apreciación bastante ambivalente de los extranjeros; 3) la integración del país, tanto regional como socialmente, a través de la infraestructura y la educación.

1. Resultaría difícil exagerar el *shock* que recibió el cuerpo político peruano después de la doble catástrofe del colapso de la economía del guano y la guerra del Pacífico. Todas las políticas asociadas con estos catastróficos eventos se escudriñaron innumerables veces, frecuentemente de una manera partidaria, con el fin de acusar a algún partido, pero también con un rechazo global de la «política criolla de siempre». Esto llevó a una creciente ola de nacionalismo entre las décadas de 1880 y 1890, que cautivó a la más amplia gama de grupos sociales (fue el mayor flujo de ese tipo hasta el momento, con la posible excepción de la campaña contra España de 1865-66).[2] Este nacionalismo fue nutrido por las negociaciones del Contrato Grace entre 1886 y 1889, el intento de «rescatar» Tacna y Arica mediante el pago a Chile de una indemnización de diez millones de soles progra-

2 MARTIN, Stephen J. «¿Dependencia o debilidad mutua? La *Peruvian Corporation* y el Estado durante el último gobierno de Piérola» (manuscrito no publicado, *ca.* 1996), sugiere que el nacionalismo preponderante de los Congresos peruanos de la «República Artistocrática» colaboró con impedir que se llegase a una solución de las disputas pendientes con la *Peruvian Corporation.*

mado para 1893, la histeria de guerra breve pero intensa con el Ecuador entre fines de 1893 y los primeros meses de 1894, y un fuerte bache en la reconstrucción económica causado por la crisis y la devaluación monetaria de 1893-1894. Todas las facciones políticas llegaron al consenso de que para evitar la temida desaparición de la nación peruana, el Estado tendría que fortalecerse, y sus operaciones basarse en una administración eficiente, honesta y justa que utilizara de manera óptima el necesario aumento de las rentas públicas, absteniéndose de la especulación y el despojo autoritario de los ciudadanos.

2. La penuria extrema y la ideología se combinaron para que peruanos de diferentes bandos pusieran conjuntamente el énfasis en la condición de autosuficiencia, tanto para el Estado como para los individuos. Este llamado a vivir dentro de los límites de los recursos y no gastar más de lo ganado fue una forma de hacer virtud de una flaqueza. El Perú había perdido sus créditos internacionales y la ciudadanía repudiaba los préstamos domésticos dada la pobreza extendida en que se encontraban muchas familias adineradas de antes de la guerra. Para restablecer la riqueza en el Perú era necesario trabajar duro, solamente el trabajo crearía el bienestar duradero, según muchos escritores. Esto era cierto tanto para la nación como para los individuos. En 1887, el liberal Carlos Lisson, precursor de la sociología peruana, escribió: «Si somos y queremos ser nación tenemos que salir de la indigencia en que yacemos, y para ello solo debemos contar con nuestro propio esfuerzo, dando en efecto otro rumbo a nuestros trabajos económicos y sociales para que produzcan industrias nacionales, población, verdadero dominio en nuestro territorio [*sic*], nombre, respetabilidad y positiva riqueza».[3] Para el demócrata populista Joaquín Capelo, quien luego fuera uno de los fundadores de la Asociación Pro-Derecho Indígena, la pobreza y la muerte en Lima —en 1895— se producían por lo que él llamaba un desequilibrio entre la «nutrición primitiva» y la «nutrición derivada»; es decir, entre los sectores verdaderamente productivos y los que vivían de actividades improductivas, favores del Estado, monopolios, y privilegios.[4] Ese énfasis en la productividad basada en el esfuerzo propio vino de la mano con la suspicacia y la falta de confianza de muchos peruanos ante los extranjeros. Evidentemente, todos admiraban la civilización europea pero muchos pensaban que durante la era del guano, comerciantes y financistas europeos habían robado al Perú. *Ergo,* no se debería dar más privilegios a los comerciantes extranjeros. La concesión de líneas ferroviarias a accionistas extranjeros mediante el Contrato Grace durante el gobierno de Cáceres, causó tal furor que solo logró ratificarse con la destitución de varias docenas de diputados del Congreso antes de la votación.

3 Lisson, Carlos. *Breves Apuntes sobre la sociología del Perú en 1886.* Lima: Imp. Gil, 1888, p.103.
4 Capelo, Joaquín. *Sociología de Lima*, 4 vols., Lima, varios editores, 1895-1902, esp. vol. II.

3. Ya que los peruanos habían perdido la esperanza de ganar riquezas con la ayuda externa o con una bonanza al estilo del guano, los escritores del país recomendaron un uso metódico y completo de los recursos nacionales, tanto humanos como naturales, para la «regeneración». En Lima y otras grandes ciudades, eran pocos los que no apoyaban una gran extensión del sistema educativo, especialmente en cuanto a la educación primaria y técnica para artesanos, trabajadores y campesinos. Liberales como José María Quimper, hicieron un llamado para la educación primaria obligatoria.[5] Si los gobiernos hicieron relativamente poco durante las décadas de 1880 y 1890 para promover la educación pública, ello se debió a la escasa recaudación fiscal (nunca superior, hasta 1899, a un tercio de los ingresos vigentes durante el apogeo de la era del guano) y el énfasis puesto en ordenar los aspectos financieros y cuadrar el presupuesto nacional. Parece ser un denominador común de casi cada tipo de régimen político moderno, que los gastos en educación figuran entre los primeros en ser afectados por una crisis fiscal. La construcción de ferrocarriles fue la otra medida clamada para lograr la integración nacional y un mejor uso de los recursos. Igual que en el caso de la educación, esto era la continuación de un tema de los tiempos del guano. El debate sobre la factibilidad y racionalidad económica de ciertas líneas llegó a ser mejor desarrollado que en los años de 1860 y 1870. Aún así, si uno tuviera que señalar la corriente utópica principal de los proyectos en desarrollo de los años 1890, sería la construcción de un ferrocarril transandino para la explotación de los recursos supuestamente ilimitados de la región amazónica, y el sueño de un desarrollo rápido mediante una colonización europea basada en el interés extranjero por la cocaína y el caucho.

El período de reconstrucción, entre mediados de los años 1880 y fines de la década siguiente, fue marcado por una paradoja: el colapso de la economía del guano y del frágil sistema político de alianzas creadas durante los años de 1870, permitió que políticos e intelectuales propusieran ideas y proyectos de política económica poco convencionales. Pero las propias crisis económicas y fiscales, acompañadas por la debilidad del Estado en la mayoría de las provincias, además de una serie de graves trastornos sociales y políticos, dificultaron la aplicación exitosa de nuevos programas económicos. Los dos proyectos principales de la era de reconstrucción, el liderado por Andrés Avelino Cáceres entre 1886 y 1895, y por Nicolás de Piérola entre 1895 y 1899, representaron esfuerzos para reconstruir el poder estatal con alianzas verticales y horizontales que fueron más amplias en el sentido social, y especialmente en su alcance regional, que las alianzas construidas por la elite modernizante del partido Civilista de los años de 1870. Pero las modalidades

5 Quimper, José María. *El Liberalismo*. Ghent: De Busscher, 1886, pp. 132-36.

de los dos proyectos de reconstrucción tenían diferencias notables. El de Cáceres en esencia se concentraba en aumentar los ingresos estatales, restablecer el crédito del gobierno en el ámbito nacional e internacional, y quizás más notablemente, descentralizar el control de algunas fuentes claves de ingresos y ciertos gastos (como el de educación primaria y la policía).[6] Cáceres, cuyos seguidores más leales eran militares y funcionarios públicos, estaba sobre todo preocupado por introducir reformas dentro de la esfera del Estado.[7] Aunque es claro que buscaba fortalecer el debilitado Estado peruano, aparentemente no tuvo la visión de un gran Estado que interviniera en la sociedad civil. En ello el proyecto difería con el de Nicolás Piérola, quien fue apoyado por artesanos acomodados, pequeños comerciantes, terratenientes menores y profesionales que no pertenecían a la elite. Mientras aprovechaba de su habilidad política para extender su control sobre caudillos y redes regionales, planteaba un proyecto de gobierno más ambicioso que el de Cáceres. Uno en que el gobierno tendría un papel más activo en la estimulación de la economía nacional, y en el que la actividad privada empresarial sería coordinada por un Estado considerado como guía que revelaría la dirección «moral» correcta para una sociedad civil no totalmente autónoma. El desarrollo desordenado de este programa económico heterodoxo es el que esbozaré en lo que resta de este trabajo.[8]

---

6 Cf. Contreras, Carlos. «La descentralización fiscal en el Perú después de la guerra con Chile, 1886-1895». *Relaciones: Estudios de Historia y Sociedad*, n.° 67-68, 1996, pp. 203-231.

7 Contreras, ibídem, p. 226, argumenta que el plan de descentralización fiscal representaba el ensayo de Cáceres de transferir poder a nuevos sectores regionales aliados a los Civilistas, grupos que eran distintos a los de los serranos gamonales a quienes Nelson Manrique ve como los beneficiarios del proyecto. Aunque podría ser difícil mantener estas distinciones, al menos políticamente, dada la fluidez del comportamiento electoral en muchas provincias del interior entre las décadas de 1870 y 1890, el punto clave es que la descentralización fiscal no constituyó un fortalecimiento de la sociedad civil (y mucho menos su democratización) porque su fin era simplemente de entregar el poder a un grupo finito (y no creciente) de funcionarios y oficiales directamente nombrados o elegidos por pedido del gobierno central. La declaración de Ulrich Mücke sobre la ley civilista de reforma municipal de 1873 podría aplicarse a la ley de Cáceres de descentralización fiscal: Era equivalente a una promesa del gobierno *vis à vis* las elites provinciales, a no interferir en asuntos municipales (provinciales), «sin limitar el poder del gobierno central» (como lo haría un proyecto federal). Véase, Mücke, Ulrich. *Der Partido Civil in Peru, 1871-1879*. Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 1998, p. 77, cf. Manrique, Nelson. *Yawar Mayu: Sociedades terratenientes serranas, 1880-1910*. Lima: DESCO-IFEA, 1988.

8 Esta es mi mayor discrepancia con el trabajo estimulante de Martin, «¿Dependencia o debilidad mutua?». Aunque él pone énfasis en la creciente corriente nacionalista de la década de 1890 como un factor importante en el diseño de políticas económicas, considera que los gobiernos eran demasiado débiles para poder ejecutar «proyectos» bien planificados. Es claro que tiene razón al señalar la manera desordenada como se diseñaron y aplicaron las políticas, muchas veces impulsadas por la extrema debilidad fiscal y política del gobierno central. Pero creo que, por lo menos, el gobierno de Piérola fue capaz de transformar esta debilidad y penuria en virtud, y que tenía una visión global que comprendía medidas puntuales, aunque simultáneamente respondieran a necesidades políticas o fiscales.

Las políticas de comercio y el tema de la industrialización

Los años 80 y 90 del siglo XIX fueron períodos de altos aranceles sobre las importaciones en el Perú. El arancel de 1886, vigente, aunque con algunos cambios, hasta 1910, tenía una tasa nominal promedio de 38 % más alta que cualquier arancel peruano desde la Independencia hasta el presente, aparte de los aranceles del período 1964-1979. Evidentemente, este arancel no fue diseñado principalmente para la protección industrial. Más bien representaba un intento desesperado para recaudar ingresos, dado que estos habían caído desde mediados de los años de 1870. Pero tampoco se puede calificar a este arancel como un arancel *fiscalista* (*revenue tariff*) moderno, fríamente calculado para maximizar ingresos a través de un análisis de elasticidades de demanda para diferentes tipos de productos. En realidad, este arancel protegió a una amplia gama de «industrias nacionales», un término que en el Perú del siglo XIX se refería al rango entero de actividades productivas, desde la manufactura hasta la minería y la agricultura. Aranceles para el arroz, la manteca, la harina, el tabaco, el alcohol, los textiles y los zapatos eran más altos que el promedio, mientras que los de maquinaria y algunos insumos industriales eran más bajos. En 1888, nada menos que el gran agroexportador y dirigente civilista conservador Antero Aspíllaga, en ese momento Ministro de Hacienda del gobierno de Cáceres, promovió y consiguió exenciones arancelarias para un grupo de bienes intermedios y de capital usados para la producción de sacos, explosivos de minería, jabón y botellas de vidrio, además de maquinaria y herramientas para la agricultura, la minería, los ferrocarriles y otros sectores. Es claro que ello fue una medida diseñada para el mejoramiento de la *protección efectiva* y no para la recaudación de ingresos. Durante los años de 1890 ciertos aranceles fueron alzados aún más: por ejemplo el de fósforos, que llegó al 100% en 1895, impulsando así la creación de dos fábricas. La *protección efectiva* para la industria aumentó con la devaluación considerable de la moneda entre 1892 y 1897.[9] Los historiadores generalmente reconocen que este período se caracterizó por la aparición de muchos centros fabriles y por una creciente producción industrial. Según Thorp y Bertram, este impulso a la industrialización se debilitó después de 1907 debido al deterioro en los precios relativos de los productos nacionales. Pero la industrialización no cesó, y la medida precisa de ese debilitamiento es aún incierta debido a la falta de datos precisos.[10]

---

9 El párrafo anterior se basa principalmente en el trabajo de Boloña Behr, Carlos. *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980.* Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado, n.d., 1993, pp. 53-81.

10 Thorp, Rosemary y Bertram, Geoffrey. *Perú, 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy.* New York: Columbia University Press, 1978, pp. 118-128; Thorp y Bertram registran un crecimiento relativamente rápido en el número de centros industriales y en el empleo industrial,

Reflexionando acerca del período corrido entre las décadas de 1930 y 1970, cuando el intervencionismo del Estado aumentó notablemente en América Latina, Joseph Love ha sugerido que la industrialización por sustitución de importaciones en la región fue primero un hecho antes de ser una política, y una política antes de ser una teoría. En nuestro caso, es cierto que muchas de las medidas tomadas para facilitar el crecimiento de las actividades manufactureras se tomaron de manera desorganizada con fines totalmente diferentes. La mayoría de políticos y analistas económicos aún declaraban que el Perú era «un país esencialmente minero y agricultor» y que un Estado liberal no debería otorgar privilegios ni monopolios; el proteccionismo para muchos no era otra cosa más que el ejemplo de las fábricas «artificiales» de fósforos. Mas aún, favorecer el proteccionismo industrial no era necesariamente una postura «progresista». Inclusive, después de más de una década de industrialización acelerada, en 1905 la manufactura no empleaba a más de 5 000 trabajadores, menos del uno por ciento de la población económicamente activa del Perú.[11] No es sorprendente, entonces, que muchos escritores y políticos enfatizaran los intereses de los consumidores en tener acceso a bienes baratos. Argumentaban que las medidas proteccionistas específicas solamente beneficiaban a un número reducido de empresarios y a unos cientos de trabajadores, beneficios por los cuales las masas de artesanos, pequeños comerciantes, jornaleros y trabajadores domésticos tenían que pagar precios más altos.[12] Durante la década de 1890 aparecieron presiones inflacionarias y la clase trabajadora se quejó de la «carestía». La reacción del gobierno de Piérola fue reducir los aranceles de importación del arroz, la manteca y el petróleo. No existía, así, una correlación fácil entre posición social y la doctrina de comercio favorecida, puesto que tanto las personas que se beneficiaban de alguna protección por el Estado, como las que proseguían sus actividades económicas en un ambiente más compe-

pero enfatizan una reducción en la variedad de la inversión industrial (e.g., debilitamiento del sector pequeño e incipiente de bienes capitales), y un aumento en el número de dueños extranjeros o inmigrantes en el sector de manufactura. Quiroz, Alfonso W. *Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1850-1950.* Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1993, ch. 4, ve los vínculos estrechos entre la vieja elite y nuevos grupos de inmigrantes con intereses comerciales y financieros extranjeros entre la década de 1890 y la de 1920, como un elemento de la modernización que permitió la diversificación de inversiones para la industria, los seguros, la banca, y la construcción, entre otros sectores; su preocupación principal con las tendencias de la República Aristocrática se basa en el control oligopolístico de un número limitado de grupos, resultando en una distribución ineficiente de capital y en operaciones perjudiciales por los bancos.

11 Estimación basada en Thorp y Bertram, *Peru, 1890-1977.* Cuadros 6,7, p. 123. Esto no incluye a los trabajadores modernos de la economía peruana, en sectores distintos a la industria manufacturera, como los trabajadores de minas, plantaciones azucareras y de sectores como el transporte, comunicación y servicios (gas, electricidad, etc.).

12 Capelo, *Sociología de Lima*, vol.III, pp. 84-89.

titivo se encontraban en todos los sectores y en casi todas las clases: desde artesanos, a comerciantes, agricultores, y fabricantes. Joaquín Capelo era un nacionalista fanático que rechazaba la inmigración y advertía que el país no debía fiarse del capital extranjero. Pero a la vez era un libre cambista bastante ingenuo porque asociaba el proteccionismo con el fraude, el privilegio para pocos y con injustas imposiciones sobre empresarios honestos, trabajadores y autosuficientes. La posición de Capelo nació del disgusto con las finanzas del guano anteriores a la guerra y con la degradante pobreza de la década de 1880. Capelo, en efecto, representaba la posición de los artesanos, tenderos y agricultores autónomos, así como Hernando de Soto afirmaba representar, ante un «Estado mercantilista» y sus beneficiarios privilegiados y ricos, al sector informal de la clase baja durante la crisis de la década de 1980.

Pero en las postrimerías de los años 90 del siglo XIX, el proteccionismo industrial era algo más que un hecho; había llegado a ser claramente un tema controvertido de debate entre los *policy makers* y analistas de la elite. Hasta los partidarios del libre comercio sabían que un total abandono de la protección para las industrias existentes no era una opción, y los que entendían mejor de asuntos de finanzas públicas indicaban que ni el extremo de libre comercio ni las políticas de proteccionismo extremo tenían sentido para el Perú. José María Rodríguez, Director de la Sección de Aduanas del Ministerio de Hacienda, sugirió en 1895 que el proteccionismo era adecuado solamente para economías en transición hacia la modernidad y la eficiencia, mientras que las economías más pobres y primitivas, así como las más ricas y desarrolladas, requerían del libre comercio. En el caso del Perú, las reformas arancelarias deberían establecer aranceles «fiscalistas» (*revenue tariffs*) para los artículos de lujo y los bienes de «consumo general» y productos manufacturados que no se produjeran con facilidad en el país. Los aranceles protectores deberían estar limitados a los bienes que eran, o podrían ser «fácilmente», producidos en el país (es decir, que proponía una evaluación rigurosa de las industrias naturales *versus* las artificiales). Los comestibles de primera necesidad, así como los bienes del extranjero destinados a la ciencia y el arte, deberían estar exentos de aranceles.[13]

Tal vez más interesante es el argumento de Alejandro Garland, uno de los partidarios del libre comercio que mantuvo más estrechos lazos con la industria azucarera. Más allá del argumento convencional de que las industrias incapaces de sobrevivir sin una fuerte dosis de protección arancelaria representaban una pérdida de capital ya escaso, Garland acentuaba que los aranceles protectores

[13] Rodriguez, José María. *Estudios económicos y financieros y ojeada sobre la hacienda pública del Perú y la necesidad de su reforma*. Lima: Impr. Gil, 1895, especialmente p. 445.

llegaban a costar enormes sumas de ingreso que el gobierno podría recaudar al adoptar aranceles «fiscalistas» (*revenue tariffs*). Según Garland, el Estado peruano necesitaba con urgencia recaudar ingresos anuales del orden de veinticuatro millones de soles —más del doble de lo que recolectaba en esa época (1901)— y la forma más justa y fácil de hacerlo consistía en el establecimiento de aranceles más bajos. En otras palabras, Garland combinaba un argumento para el libre comercio con un llamado para un Estado más fuerte que tuviera los medios para hacer una inversión significativa en infraestructura, educación, etc., un modelo que presagiaba los de civilistas reformistas como José Pardo y Augusto Leguía después de 1904. Garland sugirió que los aranceles que protegían a las industrias existentes deberían ser reducidos paulatinamente, algo semejante a las nociones sobre las industrias nacientes. El tema para Garland y otros comerciantes, no era si el Perú debía tener un sector manufacturero —la mayoría reconocía que esto era un aspecto central del Estado moderno— sino a qué precio y con qué velocidad. Sugirió que un régimen de libre comercio que permitiera el avance de los sectores agrícola y minero llevaría a la construcción de la infraestructura y el fortalecimiento de las habilidades necesarias para la creación de un mercado nacional en que todas las industrias podrían prosperar y crecer.[14]

La política monetaria, el sistema tributario y el «Estado en forma»

La drástica devaluación de la moneda de plata obligó a que el gobierno de Piérola iniciara en 1897 el cambio al patrón oro, una transición que fue completada durante el siguiente gobierno, en 1901. A partir de principios de la década de 1870 el sol de plata perdió más de la mitad de su valor frente a la libra esterlina; dos tercios de esta pérdida ocurrieron durante dos períodos de aguda crisis monetaria entre 1892 y 1897. Los argumentos convencionales indican que el patrón oro impuso límites rígidos a los gobiernos latinoamericanos, al privarlos de las herramientas necesarias para reaccionar con flexibilidad frente a las crisis fiscales y los desequilibrios económicos que surgían de los ciclos de demanda por la exportación de mercancías, y así en efecto debilitaron la autonomía estatal.[15] Aunque esto podría ser cierto bajo una perspectiva de largo plazo del período hasta 1930, en el Perú los efectos de corto plazo posiblemente fueron muy diferentes, y es claro que Piérola adoptó esta medida como una herramienta para fomentar la formación de capital peruano y la industrialización.

---

[14] Garland, Alejandro. *El fisco y las industrias nacionales*. Lima: Imp. del Estado, 1900, especialmente pp. 10-11, s.a., *Las industrias en el Perú*. 2ª edición. Lima: Impr. del Estado, 1900.

[15] Bulmer Thomas, Víctor. *The Economic History of Latin America Since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994, cap. I.

Los intereses de grupo respecto de este tema se definieron con claridad. Mantener una moneda de plata devaluada sería beneficioso principalmente para los agro-exportadores y mineros, y para los comerciantes de productos de exportación organizados en la Cámara de Comercio. Los comerciantes de productos de importación, los que ganaban salarios y pensiones, y lo más importante: el sector bancario, favorecían la estabilización de la moneda mediante la adopción del patrón de oro. Aunque las industrias manufactureras habían recibido algunas medidas adicionales de protección con la devaluación de la moneda, la importación de más maquinaria se hizo dificultosa y el poder adquisitivo de sus trabajadores y los consumidores de sus productos se vio afectado. Fue José Payán, gerente general del Banco del Callao, nacido en Cuba y el financiero más importante de los años de 1890, quién personalmente aconsejó al Presidente Piérola respecto a la crisis monetaria.[16] Los bancos, ya basados en capital nacional, jugaron un papel crítico en el financiamiento y la reconstrucción del Perú desde mediados de la década de 1880 y fueron actores claves en la fundación de compañías de seguros y manufacturas.

Jorge Basadre elogió la política monetaria de Piérola como una demostración de autonomía del Estado en asuntos de economía política: «en defensa del interés nacional, por encima de los distintos intereses privados o de grupo».[17] Aunque esta observación capta uno de los aspectos principales de las intenciones de Piérola, el tema parece ser más complejo. En realidad, Piérola estaba fortaleciendo la posición de los bancos en la economía peruana.[18] Se fundaron más bancos nacionales durante los meses y años que siguieron a la estabilización monetaria, y estos impulsaron la formación de empresas industriales, de servicios públicos y de seguros entre 1897 y 1900, con rentas casi garantizadas por medidas proteccionistas adicionales del gobierno de Piérola. Payán, involucrado en muchas de estas compañías, también estaba envuelto en varias de las reformas fiscales de

16 En la primera crisis de devaluación de 1892, José Payán todavía defendió el patrón de plata como el sistema monetario «democrático» ante la «aristocracia» financiera de un patrón oro. Pero ya estaba ejerciendo presión para una política gubernamental que pondría una moratoria a la acuñación, a fin de apreciar el sol de plata haciéndolo más escaso. Lanzó fuertes críticas a la depreciación de la moneda como un «impuesto indirecto» para beneficio de los productores de bienes de exportación y de manufacturas, pagado por «la gran masa de la Nación». Véase la carta de «Z» (José Payán) de *El Comercio*, 16 de mayo del 1892, reimpresa en *La cuestión monetaria del Perú*. PAYÁN, José (ed.). Lima: Imp. Torres Aguirre, 1892, pp. 2-9.

17 BASADRE, Jorge. *Historia de la República del Perú*. 7ª edición. Lima: Ed. Universitaria, 1983, vol. VII, p. 383.

18 Martin, «¿Dependencia o debilidad mútua?», sugiere que una de las razones por las cuales Piérola inició la transición al patrón oro fue para mejorar las posibilidades de crédito del Perú, a fin de poder pagar luego las reparaciones a Chile a cambio de las provincias de Tacna y Arica.

Piérola diseñadas para mejorar la eficiencia de la recaudación de las rentas públicas. Piérola, obviamente, pensaba cebar la maquinaria económica con el fortalecimiento de los bancos como herramientas para la formación de compañías industriales modernas y de servicios públicos. Parece haber pensado que el gobierno poseía suficiente poder para controlar a estos crecientes grupos financiero-industriales. Esto se lograría en parte con medidas regulatorias adoptadas desde fines de la década de 1880, así como con los mecanismos de auto equilibrio del patrón oro, pero también con la competencia entre varios grupos dentro del círculo financiero, como entre ellos y los exportadores del agro y la minería, quienes estaban floreciendo gracias al flujo de capital extranjero que siguió a la estabilización monetaria.

Una mirada a la «Declaración de Principios del Partido Demócrata», escrita por Piérola en 1889, confirma esta interpretación. En este documento propone el establecimiento del patrón oro y de «bancos de habilitación industrial» y, a través de ellos, de «Sociedades Anónimas», como estrategia para generar y juntar pequeños capitales nacionales que prevendrían la concentración de la riqueza y crearían una especie de desarrollo económico «más democrático». Todo esto se relaciona con la política expresa de Piérola de protección a las industrias nacientes y en crisis. La Declaración proclamaba que «un cierto número» de industrias manufactureras son indispensables para la existencia de una nación, además de que forman la base económica de las ciudades.[19] Cualesquiera que fueren las ventajas financieras que obtuvo Payán por sus consejos en materia monetaria —y es claro que fueron grandes—, Piérola recibió a cambio algo bastante parecido a una realización casi literal de su añoso esquema de desarrollo industrial guiado por el Estado.

En cuanto al crecimiento diversificado, el plan de Piérola tuvo muy buenos resultados en los primeros tres o cuatro años después de la implantación del patrón oro en 1897.[20] Sin embargo, Alfonso Quiroz opina que en las décadas siguientes la elevada rentabilidad de los bancos bajo este régimen monetario, fue la causa principal de una sigilosa oligopolización financiera del país.[21] La relación cómoda durante la década de 1890 entre el gobierno, los bancos y las industrias protegidas, era,

19 «Declaración de principios del Partido Demócrata». Lima: Tip. La Voce d'Italia, 1912 [1889]), pp. 46-51; la Declaración prevee más regulaciones de los bancos y las sociedades anónimas. Sería interesante averiguar por qué el gobierno de Piérola no continuó con este programa.

20 Para una visión equilibrada y de conjunto de la economía peruana a fines de los años noventa del siglo XIX, véase Klaren, Peter. *Peru: Society and Nationhood in the Andes*. New York & Oxford: Oxford University Press, 2000, pp. 203-206.

21 Quiroz, Alfonso W. *Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1850-1950*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1993, caps. 3 y 6.

por otra parte, lo que enfurecía a Alejandro Garland. La implantación del patrón oro parece haber sido una palanca crucial del intervencionismo estatal premeditado por el gobierno de Piérola, acercándose incluso peligrosamente a las viejas y despreciadas formas de intervención de la era del guano, cargadas de privilegios y monopolios. Pero esta vez, por lo menos ello ayudó a la creación de fábricas modernas y de compañías de servicios públicos, con capital privado recaudado mayormente dentro del país, y con el «proletariado honorable» de Lima, como mano de obra, en vez de los coolíes «enganchados» y sujetos convictos de antaño.

Cuando Nicolás de Piérola asumió el poder en 1895, después de nueve meses de la guerra civil más sanguinaria de la historia republicana del Perú, el sistema tributario era un desbarajuste y generaba pocos recursos. El pueblo empobrecido resentía la proliferación de gabelas e impuestos indirectos de los últimos diez años, y odiaba a los recaudadores particulares, que tenían la reputación de especuladores deshonestos. Piérola compartía la opinión de la mayoría de analistas bien informados de que la tributación directa calculada sobre los ingresos del capital, la tierra y la mano de obra, era la forma más eficiente y justa de tributación. Sin embargo, algunos reformistas y populistas como la Unión Nacional de Manuel González Prada, y Joaquín Capelo, abogaban por impuestos indirectos, porque los directos existentes, como el de contribución personal —en teoría un impuesto al trabajo, pero en realidad un sucedáneo del impuesto indígena abolido en 1854— y la contribución de patentes a los artesanos y otros industriales eran regresivos. En todo caso, Piérola abandonó su plan de cambiar a tributación directa. El Estado peruano iba a seguir siendo demasiado débil para recaudar impuestos en montos significativos o de una manera medianamente justa por décadas.

En cambio, Piérola abolió el impuesto de contribución personal y un par más de impuestos menores, pero luego agregó uno al consumo de sal, y aumentó los de tabaco y alcohol. La abolición de la contribución personal, que había sido motivo de varios movimientos indígenas desde 1866, fue un paso hacia la igualdad de oportunidades para gente indígena. De hecho, fue el único paso que Piérola tomó en esa dirección. La creación de un estanco de la sal asociado con un nuevo impuesto de venta para este bien de consumo primario, se justificó como una forma de recaudar diez millones de soles para el rescate de Tacna y Arica, todavía en proceso de negociación. Este no era solamente un impuesto regresivo, al pesar sobre un producto vital, sino que también resultaba especialmente difícil para las comunidades indígenas, ya que en muchas provincias estas habían explotado los depósitos de sal. Dada la actitud condescendiente de Piérola hacia los indios, no es imposible que considerara a este impuesto como uno fácil, ya que los indígenas no tenían voz en los asuntos públicos (en todo caso, no en el sentido formal). Este fue indudablemente su peor error en lo que se refiere a política económica, ya que

resultó en una serie de rebeliones en la sierra y tuvo un precio muy alto en términos de popularidad.

El proyecto de ley de 1898, que modificó y subió el impuesto de consumo para todo tipo de alcohol producido en el país, demuestra que el concepto de Piérola de protección industrial no se limitaba solamente a la competencia entre productores extranjeros y locales sino también a la existente entre los grupos de productores nacionales. El proyecto incluía provisiones especiales para resguardar a los productores de alcohol de uva de la costa sur y a los de caña de varios valles interandinos, de la competencia con los productores modernos y altamente capitalizados de ron y alcohol de caña de la costa norte. Unos años después, en 1904, el Ministro de Hacienda Augusto Leguía, propondría un plan completamente distinto para exactamente el mismo asunto: la abolición de la protección a los productores más débiles, enfrentando una fuerte oposición en el congreso.

En términos generales, el programa tributario de Piérola, perpetuado en sus rasgos mayores por los gobiernos civilistas después de 1899, demuestra los límites del poder y de la disposición del gobierno a intervenir en la sociedad civil para lograr una distribución de ingresos menos dispareja entre los estratos más pobres y más ricos. La dependencia creciente de los derechos de importación, cuyo porcentaje en los ingresos generales continuó creciendo hasta 1916, y de los impuestos de consumo, afectaba proporcionalmente más a la clase baja rural y a la mayoría de la población urbana —los segundos eran los partidarios claves de Piérola— que a la clase media y los ciudadanos de la elite. Su régimen, por lo menos había removido el impuesto racialmente regresivo de la contribución personal, pero fracasó en su promesa de abolir el sistema socialmente regresivo de tributación indirecta.

Por una resolución del 9 de enero de 1896 fue creada la Sociedad Recaudadora de Impuestos. La eliminación de los recaudadores particulares, tan despreciados, era parte del programa de Piérola ya señalado en la Declaración programática de 1889. A la vez que se buscaba hacer más transparente y honesta la recaudación, quería maximizarse su rendimiento. La Sociedad Recaudadora era una Sociedad Anónima altamente capitalizada con 10 000 acciones disponibles y en oferta al público en todos los departamentos de la República. La concepción subyacente sobre la relación entre el gobierno y la sociedad civil fue básicamente la misma asumida para el caso del plan del patrón oro y la industrialización. Como Ministro de Hacienda, Manuel Jesús Obin, explicó en su Memoria anual de 1896, que el Presidente esperaba armonizar «el interés privado con el interés público, asociar al Fisco con el comercio, dar colocación provechosa al capital nacional y hacer partícipe en el negocio al pequeño capitalista en toda la República».[22] En otras palabras,

[22] Citado en Basadre, *Historia*, vol. VIII, p. 386.

Piérola estaba apuntando hacia una asociación gubernamental-privada que podría promover la actividad económica privada (la formación de capital) a la vez que mejoraba la recaudación tributaria. La compañía resultó muy exitosa; su capitalización mejoró y empezó a trabajar con la recolección de impuestos y aduanas. Pero, al igual que con en el esquema de bancos de Piérola, mientras más poderosa y exitosa, más oligárquica la compañía. En la década de 1910, la Sociedad Nacional de Recaudación, como llegó a ser llamada, cayó en manos de algunos de los intereses más poderosos del Perú (principalmente el grupo Prado), quienes la usaron tanto como una inversión muy rentable, cuanto como un bastión de influencia política.

Antes de concluir, examinemos brevemente otro aspecto de la política económica de Piérola que confirma este patrón emergente. Una resolución del gobierno del 22 de mayo de 1896, dispuso que la Sociedad de Agricultura y Minería, fundada por ciudadanos particulares a fines de los años ochenta, fuera transformada en tres asociaciones civiles distintas: las Sociedades Nacionales de Agricultura, de Minería y de Industria, respectivamente. El hecho fue algo curioso, aunque típico de la perspectiva de Piérola sobre las políticas económicas: asociaciones de la sociedad civil creadas por estímulo y pedido del gobierno. Las tres sociedades fueron fundadas durante los siguientes meses; la Sociedad Nacional de Industrias, la verdadera novedad del caso, contaba ya con 224 miembros en 1897. La misión de las sociedades era tan ambivalente como su fundación: colaborar con el recién creado Ministerio de Fomento en desarrollar su sector de la economía, a través de encuestas, estudios científicos, difusión y la educación práctica, etc., además de la representación de los intereses de sus miembros ante el gobierno. Julio Cotler denomina esto como un modelo de representación funcional y «la articulación de diversos intereses de la burguesía naciente con el Estado», mientras Frederick Pike, en una referencia particular a la SNI, enfatiza «la cooperación del gobierno y de empresas privadas» para la estimulación de la industria peruana. Esto reitera el esquema realizado con el plan del patrón oro y la banca industrial, y con la Sociedad Nacional de Recaudación, lo que sugiere que Piérola estaba convencido de que el desarrollo económico peruano necesitaba una combinación entre el espíritu emprendedor y autosuficiente de los ciudadanos privados y la protección del Estado. Visto de otra manera, el desarrollo económico del Perú no era solamente una cuestión de beneficio privado porque al final implicaba asuntos morales como el honor, la grandeza, y la paz de la nación. Como Pike lo expresó, Piérola, inmediatamente después de llegar al poder, actuó de acuerdo a la idea prevaleciente en el presente, de que «el gobierno debería intervenir en asuntos económicos y sociales».[23]

23 Pike, Frederick. *The Modern History of Peru.* New York: Praeger, 1967, p. 171; Cotler, Julio. *Clases, Estado y nación en el Perú.* Lima: IEP, 1978, p. 130.

Conclusión

En este trabajo he intentado presentar aspectos muy conocidos del pensamiento y las políticas económicas del Perú de fines del siglo XIX, en un contexto interpretativo nuevo y diferente. Resumiré brevemente mis planteamientos:

Primero, es necesario separar la nociones de una economía de exportación de la de políticas de libre comercio. A fines del siglo XIX, hasta una nación comprometida con el crecimiento a través del sector externo tenía más opciones de política de lo que muchos hemos asumido. En el caso aquí presentado, la mayoría de políticos y escritores de los años 1880 se aferraban a la noción del Perú como «una economía eminentemente agraria y minera», rechazando las políticas que fomentarían aquello que insistían en llamar «industrias artificiales». Pero es claro que fueron desautorizados por un gobierno determinado a promover el desarrollo industrial del Perú —en parte por necesidad, pero también por razones expresamente relacionadas al diseño de políticas—.

Segundo. En el Perú de los años de 1890, las políticas de libre mercado *versus* las de intervencionismo estatal, no consistían en un debate determinado simple y llanamente por las diferencias de clase social. Existían grupos de todas las clases, desde agro-exportadores a industriales, comerciantes, artesanos y, hasta campesinos indígenas, que opinaban sobre este tema. Grupos particularmente significativos de ciudadanos de la clase media baja y la clase media urbana enfatizaban el esfuerzo propio y lanzaban fuertes críticas a la intervención autoritaria gubernamental. Evitando el comportamiento corporativista propio de los artesanos peruanos del siglo XIX, este grupo ganó una fuerza considerable y contó con voceros elocuentes dentro de la esfera de la opinión pública. Pero no eran aliados de la elite agro-exportadora y tendían a apoyar las medidas económicas de Piérola en general.

Tercero. Durante los últimos veinticinco años los historiadores han subestimado el impacto de un galopante nacionalismo en el pensamiento económico y el diseño de políticas después de la Guerra del Pacífico. Aún cuando el modelo de exportación obligaba a los gobiernos a tratar con comerciantes y empresarios extranjeros, y a hacerles concesiones, mantuvieron una actitud reservada y escéptica, que se expresó en leyes y decretos diseñados para favorecer de una manera u otra al capital y los empresarios nacionales.

Cuarto. La expresión máxima de estos puntos me parece ser el hecho de que la mayoría de escritores de la economía política de la República Aristocrática han tratado al régimen de Piérola en términos muy funcionales, como un gobierno neocolonial que tomó los pasos necesarios para que la nueva burguesía u oligarquía se insertara fácilmente dentro de las relaciones dependientes con los centros principales de la economía mundial. Este análisis funcionalista no llega a explorar

con profundidad los diferentes proyectos de Piérola. Los conflictos que dividían a los civilistas de los demócratas desde 1869 no desaparecieron mágicamente el 17 de marzo del 1895, cuando la «coalición» logró derrotar a Cáceres.

Quinto. Esto nos conduce al tema del impacto del gobierno de Piérola en las políticas sociales y económicas de los siguientes veinte años hasta 1919. Es claro que hubo un alejamiento gradual del populismo y del énfasis en un desarrollo económico nacional equilibrado a favor de estratos sociales urbanos más amplios, que había caracterizado al gobierno de Piérola. Las primeras dos décadas del siglo XX vieron una tendencia hacia la oligarquización en el Estado y en la economía. Pero también una expansión gradual de medidas intervencionistas del Estado en las áreas de regulación del trabajo y las comunidades indígenas. Mi tesis es que los debates ardorosos y ambiguos sobre las políticas económicas, de la década de 1890, prepararon el escenario para la aceptación de un intervencionismo cada vez más amplio. Ello fue posible con la limpieza, al menos retórica, de los escombros del intervencionismo monopolístico y de privilegios —y ahora despreciado— de la era del guano, brindando así al Estado un mayor grado de autonomía

Referencia bibliográfica

Basadre, Jorge. *Historia de la república del Perú*. Lima: Ed. Universitaria, 7ma. Ed., 1983.

Boloña Behr, Carlos. *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado, (s.f.) [1993].

Bulmer Thomas, Víctor. *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

Capelo, Joaquín. *Sociología de Lima*. 4 vols. Lima: varios editores, 1895-1902.

Contreras Carranza, Carlos. «La descentralización fiscal en el Perú después de la guerra con Chile, 1886-1895». En *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad* 67-68 (Zamora), 1996.

Cotler, Julio. *Clases, Estado y nación en el Perú*. Lima: IEP, 1978.

Garland, Alejandro. *El fisco y las industrias nacionales*. Lima: Imprenta del Estado, 1900.

——— *Las industrias en el Perú*. Lima, 2da. ed. Imprenta del Estado, 1900.

GOUREVITCH, Peter Alexis. «International Trade, Domestic Coalitions and Liberty: Comparative Responses to the Crisis of 1873-1896». En *Journal of Interdisciplinary History* VIII/2, 1977.

KLARÉN, Peter. *Peru: Society and Nationhood in the Andes*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press, 2000.

LISSON, Carlos. *Breves apuntes sobre la sociología del Perú en 1886*. Lima: Imprenta Gil, 1887.

MANRIQUE, Nelson. *Yawar Mayu: sociedades terratenientes serranas, 1880-1910*. Lima: DESCO-IFEA, 1988.

MARTIN, Stephen J. «¿Dependencia o debilidad mutua? La Peruvian Corporation y el Estado durante el gobierno de Piérola». Ms., Londres, 1996.

MÜCKE, Ulrich. *Der Partido Civil in Perú, 1871-1879*. Stuggart: Franz Steiner Verlag, 1998.

PARTIDO DEMÓCRATA. *Declaración de principios del Partido Demócrata*. Lima: Tip. La Voce d´Italia, 1889.

PAYÁN, José (ed.). *La cuestión monetaria del Perú*. Lima: Imprenta Torres Aguirre, 1892.

PIKE, Frederick. *The Modern History of Peru*. Nueva York: Praeger, 1967.

QUÍMPER, José María. *El liberalismo*. Ghent: De Busscher, 1886.

QUIROZ, Alfonso. *Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1850-1950*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1993.

RODRÍGUEZ, José María. *Estudios económicos y financieros y ojeada sobre la hacienda pública del Perú y la necesidad de su reforma*. Lima: Imprenta Gil, 1895.

THORP, Rosemary y BERTRAM, Geoffrey. *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. Nueva York: Columbia University Press, 1978.

WEHLER, Hans-Ulrich. *Deustche Gesellschaftsgeschichte*. Vol. 3 (Munich) Beck, 1995.

Backus & Johnston en el Perú: una empresa minera moderna en un contexto de débil mercado interno, 1860-1920*

José Deustua

Entre el Estado y el mercado se encuentra la empresa, la unidad productiva que organiza la economía de una manera determinada y que cumple un rol esencial en la asignación de recursos. Aunque la empresa responde a los «estímulos» del mercado, en su interior organiza la producción de una manera totalmente autoritaria, despótica, donde las decisiones de la Junta Directiva o la Gerencia se aplican de una forma absolutamente vertical. No existe el mercado dentro de la empresa, solamente la autoridad gerencial.

No existió tampoco el mercado, me atrevería a afirmar aquí, en buena parte de la historia del Perú; el mercado en su forma más abierta, total, generalizada. Más bien, el no-mercado, la economía natural, lo que Burga y Flores-Galindo (1980: 20-23) una vez llamaron «el feudalismo andino». La historia peruana desde el siglo XVI en adelante es la historia de la lenta, cíclica y accidentada penetración del mercado en la economía nacional.

---

* Esta ponencia incluye material del capítulo quinto de la tesis doctoral: «Mines, Monnaie et Hommes des Andes: L'Activité Minière dans le Pérou du XIXème siècle», presentada en la École des Hautes en Sciences Sociales de París. Agradezco en París a Ruggiero Romano, mi director de tesis, y a Nathan Wachtel por sus comentarios a este tema; a Carlos Contreras y Adolfo Figueroa en Lima por la invitación que gentilmente me hicieron llegar para participar en el Seminario (y revivir viejos temas); y a Mary Kay Vaughan, Marc Zimmerman, Bruce Calder y Rafael Núñez Cedeño en Chicago por su apoyo a seguir con «le métier de l'historien» en la Universidad de Illinois.

Al contrario, el Estado, como diría Basadre, ha sido fundamental en el origen y evolución de las sociedades andinas desde antes de la era cristiana (Basadre 1976). El Estado es una constante en la historia peruana, aunque ¿qué tipo de Estado? ¿Cuándo cambia? ¿Cuándo desaparece? ¿O cuándo casi deja de ejercer alguna función central para que los poderes locales, gamonales o hacendados, ahora tengan todo el poder en las zonas de su dominio? El Estado desaparece, se esfuma, y ahora los señores del campo controlan no el mercado sino las economías naturales de sus zonas de origen, las haciendas, las comunidades campesino-indígenas. El mercado más bien es controlado, monopólicamente u oligopólicamente, por comerciantes que no solo ejercen un rol esencial en la distribución de productos sino también en el incipiente mercado de capitales desde el siglo XVI en adelante. Y aquí regresamos a la empresa, a la empresa comercial o, mejor, a la empresa productiva en un contexto de no mercado o economía natural. El capitalismo peruano hasta finales del siglo XIX es un fenómeno incipiente, primario, inducido, en la feliz acepción de Guillermo Rochabrún (1977). Y, de repente, grandes empresas provenientes de otros contextos económicos invaden estos pequeños Estados y estos pequeños mercados creando, lo que Bravo Bresani (1968) llamó, «una gran empresa en una pequeña nación». La gran empresa imperialista es hasta más fuerte que el Estado nacional. Basta recordar que la United Fruit Company derrocó al gobierno de Guatemala en 1954, y que la ITT casi hizo lo mismo con el gobierno de Allende en Chile. Téngase presente, finalmente, que una empresa actual como AMOCO o TEXACO manejan capitales por año que son tres, cuatro veces mayores que todo el Producto Nacional Bruto del Perú. Una empresa con 100 000 ó 200 000 empleados en todo el planeta produce más ingresos que todos los peruanos y peruanas trabajando a lo largo del año. Habría entonces que referirse al pequeño mercado peruano comparado con el enorme no mercado de la AMOCO, y que esta gran empresa petrolera organiza la producción en su interior de una manera vertical, integrada.

AMOCO planifica al dedillo toda su economía y responde ciertamente, de alguna manera, al estímulo de los precios. La planificación existe entonces al nivel de la empresa ¿no debería existir al nivel del Estado? ¿Es mercado, el mercado capitalista ciertamente, racional? ¿Irracional? ¿Cómo combinar la acción del Estado con la acción del mercado capitalista, del mercado internacional, y evitar un problema clave, la burocratización? ¿Es todavía posible organizar un sistema económico diferente, no-capitalista, basado tal vez en la combinación de Estado y mercado bajo pautas más racionales y que dependen de la voluntad mayoritaria de hombres y mujeres, de la planificación en cierta medida? ¿Es todavía posible pensar en alguna forma de organización socialista del Estado, la sociedad, la economía? ¿Socialismo con mercado, con democracia?

El presente trabajo no va responder a todas estas preguntas, solo quiere ilustrar el rol de una gran empresa en el desarrollo de la minería peruana entre 1860 y 1920. Una empresa que nació dentro de una hacienda, Casapalca, como resultado de la iniciativa de dos inmigrantes norteamericanos. Me estoy refiriendo a la Backus & Johnston del Perú.

La empresa Backus & Johnston, la hacienda Casapalca, los accionistas mineros

Hasta la década de 1860 se continuó la tradición del trabajo y la producción minera coloniales, pero desde entonces, con la construcción del Ferrocarril Central, el auge de las exportaciones de guano y la llegada de una serie de inversionistas y aventureros extranjeros, se comienzan a desarrollar en el Perú empresas mineras modernas: como es el caso de Backus & Johnston en la sierra de Lima.

En 1868 había llegado al Perú Henry Meiggs, el hijo de un constructor de muelles y obras marítimas del Estado de Nueva York (Estados Unidos), quien había realizado una serie de negocios en el comercio de maderas y la construcción de obras públicas y privadas —incluyendo la construcción del ferrocarril de Valparaíso a Santiago—, tanto en California como luego en Santiago de Chile (Basadre 1968-1970: VI, 166-167; Stewart 1938-1946). En el transcurso de ese año desembarcaba en el Callao para iniciar la construcción de los ferrocarriles peruanos. Como parte de su comitiva de técnicos e ingenieros llegaron John Howard Johnston y Jacob Backus, ciudadanos norteamericanos nacidos, el primero en Bath (New Hampshire), y el segundo en Brooklyn (New York).[1] Entre las incidencias de la construcción del Ferrocarril Central, avanzando a través de los contrafuertes andinos en la sierra de Lima, Backus y Johnston iban a fundar una nueva empresa destinada a explotar los yacimientos de metales de la zona, la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, cuya central se instalaría en Casapalca.[2] Desde el último tercio del siglo XIX hasta exactamente 1952, fecha en que se extingue legalmente la em-

1 Archivo Legal de la empresa minera Centro-Min Perú, ex-Cerro de Pasco Copper Corporation (de ahora en adelante ALCMP), Lima. Legajo de la Constitución de la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. 45. Declaración de disolución y constitución de Sociedad J. Howard Johnston, como Presidente del Consejo Directivo de la Sociedad The Backus & Johnston Company con Enrique Cuyer, Vice Pesidente y Jacobo Backus Secretario-Tesorero de la misma Sociedad en Lima el 24 de diciembre de 1896 ante el Notario Público Juan Ignacio Bernizón, f. 3r.

2 ALCMP. Oficio Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. Lima, 28 de marzo de 1974. Backus y Johnston comenzaron sus actividades económicas en el Perú como miembros de la comitiva de Henry Meiggs, luego comprarían una fábrica de hielo, entrarían en el negocio de la cerveza y adquirirían propiedades en Lima. Lo que a nosotros nos interesa en especial son sus actividades mineras. Para las otras ocupaciones, algunas referencias se encuentran en Sánchez 1978.

presa, las operaciones de la Backus & Johnston serían las actividades económicas más importantes que se registrarían en la zona, entre Chicla y Morococha, haciendo la salvedad de la también importante presencia de la Morococha Mining Company, subsidiaria de la empresa americana Cerro de Pasco Copper Corporation.[3]

Casapalca

Casapalca había sido el centro de una vieja hacienda de evidente origen colonial, extrayéndose ya desde el siglo XVIII minerales de plata que provenían de yacimientos que se encontraban dentro de sus linderos. En 1868 fallecía su propietario, Martín del Valle, un inmigrante argentino nacido en 1805, quien al igual que Francisco de Paula Otero (Deustua 1989: cap. 3), en la misma época y en el mismo contexto económico y social, había viajado —siguiendo las viejas rutas de la arriería— desde el Noroeste argentino hasta la sierra central y el valle del Mantaro en el Perú, instalándose en la villa de Concepción. Casado con una dama del lugar, María Patrocina Torres y padre de siete hijos, Del Valle se había dedicado a la ganadería y a la agricultura. A la hora de su muerte, era propietario de dos casas en Concepción, en una de las cuales residía, de dos cercos de tierras (Apayachin y Socan Amaco), de una estancia ganadera (Huahyanta) y de sesenta vacas «que están en los pastos de Consac». También tenía tres mulas, dos yeguas, un potro y cinco burros. Pesaban sobre él, sin embargo, dos graves deudas de 400 pesos la primera (a Josefa Ramos) y 385 pesos la segunda (al pueblo), que son bastante gruesas si consideramos que la casa que no habitaba en Concepción estaba avaluada en tan solo 650 pesos. Por el lado de su esposa, la familia Torres, había llegado a ser propietaria de la hacienda Casapalca, a la que se accedía remontando el ramal occidental de la cordillera de los Andes partiendo desde el valle del Mantaro, la cual había recibido por entonces «algunas mejoras» y había «podido conservarse bajo el dominio de la sociedad (conyugal) por sus esfuerzos en la defensa contra los reclamos y pleytos que le incita don Juan Herraus».[4] Del Valle era entonces, más bien, un agricultor y ganadero de muy poca monta, sin mayores pretensiones ni capital.

---

3 La Morococha Mining Company era una subsidiaria de la Cerro de Pasco Copper Corporation que en 1917 poseía 4 490 acciones de la Backus & Johnston Company, participando por ello en las decisiones de esta competidora empresa minera. Véase: ALCMP. Constitución Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. 45. Escritura de Constitución ante el Notario Carlos Sotomayor del 22 de junio de 1917. Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917. Sobre la acción de la Cerro de Pasco Copper Corporation en el Perú puede verse Flores Galindo 1974, Bonilla 1974, Caballero 1981, De Wind 1977, Dore 1980 y Kruijt y Velinga 1983.

4 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 4. Hacienda Casapalca, Bellavista y Vizcamachay. 1.2. Testamento Público de Martín del Valle. Notario Manuel Víctor Morales, registro notarial, fojas 216, Jauja. Notaría Anselmo Flores Espinoza.

Casapalca, en estas condiciones, no tenía por qué ser algo más singular que las miles de haciendas que por la época conformaban la estructura agraria del Perú.

Hacia 1870, los hijos de Martín del Valle y su esposa concurrían a la cercana villa de Jauja para otorgar un poder a don Bernardino Salazar con el fin de vender la hacienda Casapalca. Al año siguiente, exactamente el 26 de mayo de 1871, Bernardino Salazar vendía Casapalca al doctor Gregorio Valenza «por la cantidad de dos mil pesos». Son estos documentos, el poder del 10 de setiembre de 1870 y el contrato de compra-venta de 1871, los que nos permiten tener una primera idea de esta hacienda agrícola y ganadera donde poco después se iba a instalar el imperio minero de la Backus & Johnston.[5]

La hacienda Casapalca estaba situada en la provincia de Huarochirí y sus linderos abarcaban «los pastos de Tingo, Sangrar, Pumabamba, Morococha, Viscas y la Magdalena o San Lorenzo». Tenía una extensión de aproximadamente unas 2 000 hectáreas y por su ubicación ecológica, en las alturas de la sierra de Lima, casi en los orígenes del nacimiento del río Rímac, a unos 4 215 metros sobre el nivel del mar, podemos suponer que era básicamente una hacienda de pastos, de puna, dedicada a la ganadería de camélidos, ovinos y, tal vez, vacunos, y a la agricultura de papa y otros tubérculos o gramíneas de altura. Los Del Valle, lejos de poder continuar poseyendo esta propiedad desde su más lejana residencia de Concepción, habían preferido venderla por 2 000 pesos, saldando sus eventuales penurias económicas. Casapalca fue comprada por un educado miembro de las clases altas limeñas, el doctor Gregorio Valenza, quien iniciará un cierto proceso de concentración económica. Nótese que nos encontramos hacia 1870-1871, Lima vive la euforia del boom del guano, el auge de las exportaciones peruanas, el desarrollo de los bancos, del capital financiero. No es entonces extraño que un profesional de las clases altas limeñas invierta sus ahorros en capital-dinero en una extensa propiedad agraria, situada a unos 150 kilómetros de la capital. Por el otro lado es también fácilmente comprensible que fallecido el *pater familiae* de los Del Valle, se haya preferido vender la más grande y más lejana propiedad familiar. El caso muestra también cómo un miembro de la elite de la capital del país adquiere propiedades agrarias en desmedro de otro grupo de las elites regionales serranas. Con todo, la historia no termina allí.

Un año y medio después, el 19 de setiembre de 1872, Valenza adquiere una nueva parte bastante extensa, aledaña a la hacienda, y consolida la moderna ha-

5 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 4. Haciendas: Casapalca, Bellavista y Viscamachay. Poder presentado ante el escribano público don Manuel Víctor Morales, Jauja, 10 de setiembre de 1870. Escritura pública de compra-venta otorgada en la ciudad de Lima ante el escribano público don José de Selaya, Lima, 26 de mayo de 1871.

cienda Casapalca, asumiendo este pedazo de «su anterior dueño don Luis Torres, con todas sus minas, pastos, ingenios, derechos y servidumbres» en la ciudad de Lima.[6] Esta explícita mención nos alerta sobre el hecho de que Casapalca ya no es solo una hacienda, sino también un lugar de minas e ingenios. Sin embargo, ni Del Valle, ni Torres, ni Valenza parecían ser mineros, la hacienda importa más como estancia de ganado, como campo de cultivo.

Las actividades de Gregorio Valenza, empero, no se desarrollaban de una manera totalmente individual. Parecía que ya desde la década de 1870 su compra y concentración de propiedades se daba en combinación con otro miembro de los sectores altos de Lima, Antonio Bentín. Es él, pero sobre todo su hijo, Ricardo Bentín, quienes ya desde esa época se dedicaban a la explotación minera en Huarochirí (Sánchez 1978:109-110). Ricardo Bentín tuvo inclusive que abandonar sus estudios de Derecho en la Universidad Mayor de San Marcos «para secundar a su padre en la explotación minera que poseía en Huarochirí» (Tauro 1966: I, 184). En 1879, con tan solo veintiséis años de edad, es nombrado subprefecto de la provincia de Huarochirí en momentos en que estalla la guerra con Chile. En ese contexto tendrá un comportamiento verdaderamente heroico y sumamente activo: organiza a los pueblos para efectuar la resistencia una vez que Lima es tomada por el Ejército chileno en 1881, levanta guerrillas, integra el ejército de Cáceres y participa en los combates de Pucará, Acuchimay, Marcavalle y Huamachuco. Termina la guerra en 1884 como Teniente Coronel del Ejército y desde 1886 será diputado por Huarochirí casi ininterrumpidamente hasta 1917 (Sánchez ibid.; Tauro ibid.; también Manrique 1981).

Así, en 1883:

> [...] por escritura pública del 24 de diciembre de 1883, otorgada en esta capital (Lima) ante escribano público don Felipe F. Vivanco, declaró el doctor a su (sic) Gregorio Valenza que la referida Hacienda Mineral Casapalca correspondía y pertenecía por completo en propiedad a don Antonio Bentín, en razón de que los contratos de compraventa en que el declarante figuraba como comprador se (sic) había hecho con dinero que él había suministrado privada y amigablemente para ese objeto al señor Bentín, y que este le había pagado en la misma forma, por cuya razón el inmueble era y había sido siempre de la exclusiva propiedad del expresante señor Bentín.[7]

6 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). Escritura pública de compra y venta otorgada en esta ciudad el 19 de setiembre de 1872 ante el escribano público don José de Selaya. Lima, 19 de setiembre de 1872.

7 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 1.7 Registros Públicos de Lima (RPL). Asiento n.° 1, fojas 243, tomo 180.

Es decir, desde 1883 y aun antes, tal vez desde los mismos años 1870-1872 los Bentín tenían claros intereses en consolidar una propiedad agraria y también minera en la región de Casapalca.[8] Antonio Bentín, como lo sería también luego su hijo Ricardo, era un hombre de poderosas influencias en Lima y ya en el período 1868-1872 había sido parlamentario durante el gobierno de José Balta, en el grupo de los «hombres nuevos», junto con gente como Ricardo Palma, el gran escritor costumbrista peruano (Cfr. Vargas Ugarte 1966/1971: IX, 141).

Unos años más tarde, sobre Casapalca decía Mariano Felipe Paz Soldán en su Diccionario Geográfico Estadístico del Perú:

> Esta hacienda como la de Casacancha es una de las más importantes en este distrito minero, por su maquinaria y grandes elementos con que cuentan sus propietarios para beneficiar los metales de sus diversas minas. (Paz Soldán 1877:169)

Todo hace suponer, entonces, que los Bentín desarrollan la producción minera en Huarochirí, modernizando su propiedad agraria y minera en Casapalca. En diciembre de 1883 la transferencia de la propiedad de la «hacienda minera» a poder de los Bentín es un hecho consumado[9] y es también por esos años que comienzan sus tratativas con Jacob Backus y John Howard Johnston.

Para entonces, la guerra con Chile ha terminado; la sierra central, teatro de la resistencia de Cáceres, se ha pacificado relativamente y el Ferrocarril Central que cubre las rutas Lima-Chicla, a apenas nueve kilómetros de Casapalca, comienza a operar comercialmente. Ya en 1877, Paz Soldán (p. 994) preveía sobre Yauli, zona minera vecina a Casapalca, que «su inmediación al ferrocarril de La Oroya a Lima lo hará progresar mucho y será uno de los manantiales de la riqueza del Perú y de los que se ocupan en trabajar esos minerales». Resulta pues fácilmente comprensible que estos técnicos e ingenieros constructores del ferrocarril estén propensos al desarrollo de la actividad minera en la región, inviertan sus capitales privados y se conviertan en propietarios de minas y tierras. Su mismo jefe de empresa, Henry Meiggs, había desarrollado una dinámica económica similar comprando a lo lar-

---

8 [...] por su parte los señores Bentín conforme consta de la titulación respectiva adquirieron este inmueble (el fundo Casapalca, en anexo Aguas Calientes, con todas sus tierras, aguas, instalaciones, construcciones, etc.) y mantuvieron su posesión ininterrumpida desde el año 1870. ALCMP. Títulos de Propiedad (Hacienda). 1.9 Contrato de venta de las tres haciendas a la Ganadera Santa Ana S.A. del 15 de mayo de 1962, folios 5 y 6, cláusula quinta.

9 De acuerdo a la escritura pública de transferencia del 24 de diciembre de 1883 otorgada en Lima ante el escribano público Felipe F. Vivanco. ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 4. Haciendas Casapalca, Bellavista y Viscamachay.

go de las líneas del ferrocarril tierras y minas que planeaba explotar privadamente, hasta que le sobrevino la muerte en 1877 (Cfr. Stewart 1946; Mc Arver 1977).

De esta manera, en 1889 John Howard Johnston y Jacob Backus, ciudadanos de los Estados Unidos de Norteamérica, vecinos de la ciudad de Lima, casados, «comerciantes, propietarios e inteligentes en el idioma castellano», reconocían legalmente la creación de la Sociedad Colectiva Backus & Johnston «con el objeto de establecer en Casapalca una oficina de beneficio, fundición y concentración de metales, y de abrir un socavón aventurero en dirección a la Mina Rayo y otras».[10] El capital de la empresa era de 200 000 dólares oro, una suma verdaderamente espectacular, unos 414 000 soles peruanos, 103 veces más el precio de 4 000 pesos pagados por Gregorio Valenza cuando compró la totalidad de la hacienda Casapalca, incluyendo la parte de Martín del Valle y la de Luis Torres, en 1870-1871. Pero es que la inversión de John Howard Johnston y de Jacob Backus no solo incluía el arrendamiento de la hacienda mineral de Casapalca —mejorada, modernizada y dedicada a la labor minera por los Bentín—, sino también el establecimiento de una moderna fundición de mineral, la adquisición de una serie de nuevas maquinarias, la fundación de una planta concentradora y la construcción de un socavón profundo y sumamente largo para la mejor extracción de mineral.[11]

Sobre el arrendamiento de la hacienda Casapalca, tenemos algunos documentos de los años 1892 y 1895. El primero se trata de un contrato de arrendamiento, promesa de venta y renovación que Antonio Bentín celebra con la Backus & Johnston el 24 de enero de 1892 sobre la hacienda Casapalca. Y el segundo, del 12 de setiembre de 1895, especifica la «novación y prórroga de arrendamiento y promesa de venta» de la hacienda Casapalca entre la firma Backus & Johnston y su propietario Antonio Bentín.[12] En 1910 la Backus & Johnston seguía pagando

---

10 ALCMP. Legajo de la Constitución de la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. 45. Declaración de disolución y constitución de Sociedad [...] en Lima el 24 de diciembre de 1896 ante el Notario Público Juan Ignacio Berninzón, ff. 2r y 2v. La primera Escritura Pública que acredita la formación de la empresa es del 17 de mayo de 1889, las otras del 26 de marzo de 1890 y del 30 de diciembre de 1893.

11 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 4. Haciendas Casapalca, Bellavista y Vizcamachay. Escritura Pública de constitución de la Sociedad Colectiva Backus & Johnston del 17 de mayo de 1889 celebrada ante el Notario Público de Lima Juan I. Berninzón; Oficio Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. Lima, 28 de marzo de 1974; Oficio de César Johnston Ibarra al Dr. Luis Gonzáles Posada. Lima, 1 de octubre de 1973. En 1890 se habían perforado ya 300 metros del socavón, esperando llegar a los 800 ó 1 000 metros (cfr. Sánchez 1978:115).

12 En ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 4. Haciendas Casapalca, Bellavista y Vizcamachay. Contratos del 24 de enero de 1892 y del 12 de setiembre de 1895, números 481 y 225, folios 1074 y 447. Ambos documentos se encuentran en el Archivo General de la Nación (Lima), las copias y menciones en ALCMP. Títulos [...] Confróntese también el Oficio de César Johnston Ibarra al Dr. Luis Gonzáles Posada, Lima 1° de octubre de 1973, época en que se nacionalizó a la Cerro de Pasco Copper Corporation.

500 libras peruanas (5 000 soles) como premio al pago por la hacienda Casapalca de los Bentín y se proponían nuevos quince años de arrendamiento. Sin embargo, en 1919:

> [...] don Ricardo Bentín por su propio derecho y en representación con poder bastante, de sus hermanos don Arturo Blas y don Miguel Adán Bentín, don César Félix Bentín y doña Manuela Bentín como únicos interesados en la ancesión [(sic) debe ser sucesión] de don Antonio Bentín por escritura pública del 31 de octubre de 1919 ante el notario de Lima don Julio Oyague, dieron en venta a la Sociedad Minera Backus y Johnston del Perú, representada por el señor Fimothy (*sic*) P. Jones, la hacienda Casapalca con todos sus edificios, caserías (sic), pastos, aguas, pertenencias, y dependencias, en el precio de 20,000 libras peruanas oro, pagados al contado.[13]

Pareciese que los Bentín no hubieran querido vender la hacienda Casapalca, desde que en la década de 1880 Jacob Backus y John H. Johnston comenzaron a tener intereses en la zona; para ellos conservar la propiedad resultaba beneficioso, mientras la Backus & Johnston se dedicaba a la actividad minera y les pagaba una jugosa renta anual. A la inversa, para esta naciente empresa minera la no-propiedad de la hacienda la perjudicaba en su normal desenvolvimiento económico. En 1919 Backus y Johnston finalmente compró Casapalca por 20 mil libras peruanas.

A lo largo de esos treinta años de existencia, 1889-1919, la hacienda Casapalca se había engrandecido enormemente. Recuérdese la descripción de sus límites en 1871, cuando los sucesores de la famila Del Valle la vendían a Gregorio Valenza, abarcando los pastos de Tingo, Sangrar, Pumabamba, Morococha, Visca y La Magdalena o San Lorenzo. Y compárese con la descripción precisa que se hace en diciembre de 1919 según el «plano y operación de mensura practicada por el ingeniero don Roberto Craig». De acuerdo a esta última fuente:

> La Sociedad Minera Backus & Johnston [...] es propietaria de la hacienda minera llamada Casapalca; dentro de la que se encuentra comprendido el caserío del mismo nombre, situada en el distrito de San Mateo, provincia de Huarochirí del departamento de Lima. Tiene los linderos siguientes: en la margen izquierda del río Rímac, subiendo por la quebrada de Aguas Calientes, de ahí hasta cien metros antes del tanque de represa que tiene Backus & Johnston Company para aprovechar los desagües provenientes de la oficina de concentración de Aguas Calientes, hacia el Este se sigue hasta encontrar el camino que va a la mina Vicuña; otro lindero es la cumbre de la cadena de nevados que separan los

13 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 1.7. Registros Públicos de Lima (RPL). Asiento n.° 1, fojas 243, tomo 180.

> distritos de Huarochirí y Yauli siguiendo por su cumbre y pasando por la cumbre de Monte Meiggs y por la de los nevados de Antarangra.[14]

La extensión de la hacienda abarcaba 5 335 hectáreas y 9 503 metros cuadrados, pero había sido desprendida de los «terrenos que primitivamente correspondieron a la hacienda Casapalca» y que ahora pertenecían a The Backus and Johnston Company, The Peruvian Corporation Limited (propietaria de la mayor parte de los ferrocarriles peruanos en actividad) y a A. Garland y Compañía; además de los terrenos de Aguas Calientes. Es decir, en 1919 la Sociedad Minera Backus & Johnston compraba la hacienda Casapalca por 20 000 libras peruanas de oro a los herederos de Antonio Bentín, pero, a su vez, esta se dividía en cuatro partes: a) la vendida a la Sociedad Minera Backus & Johnston, de casi 5 336 hectáreas de extensión, la parte más grande de la hacienda; b) la que quedaba en posesión de The Backus & Johnston Company; c) la que era propiedad de la Peruvian Corporation Limited y; d) la de Alejandro Garland y Compañía; e) además de los terrenos de Aguas Calientes.

Las razones de estas variaciones se debían a los cambios que tanto dentro de los propietarios de la hacienda Casapalca (la familia Bentín) ocurrieron entre 1888 y 1919, como dentro de la propia empresa minera Backus & Johnston.

Antonio Bentín había fallecido en 1897 y había dejado una esposa, Petronila Román, tres hijos de este matrimonio, Blas Arturo, Felipe César y Miguel Adán, y tres hijos naturales: Ricardo, Hernán y Antonio Melecio; nombrando albacea de sus bienes a quien parecía ser su hijo más activo: Ricardo Bentín. Cada uno de los miembros de su familia, sin embargo, heredó de sus bienes en proporción legal, inclusive «la hacienda mineral de Casapalca ubicada en el distrito de San Mateo de la provincia de Huarochirí, con sus minas, pastos y caserío», por lo que se encontraban frente a la dispersión del patrimonio familiar. Ricardo Bentín trató de reunificar la dispersa heredad y finalmente «por su propio derecho y en representación con poder bastante», la vendió a la Backus & Johnston. Ya en 1898, empero, Hernán Bentín había vendido a Enrique Price por 10 000 soles la décima quinta parte que le correspondía «en la hacienda Casapalca y sus minas». Sin embargo, tres años después, el 18 de junio de 1901, la esposa de Price le vendía a Ricardo Bentín esta parte por solo 6 000 soles.[15] No podemos dejar de ver en esta transacción un tipo de especulación financiera.

---

14 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas) 4. Haciendas Casapalca, Bellavista y Vizcamachay. Plano y operación de mensura practicada por el ingeniero don Roberto Craig el 1 de diciembre de 1919 reconocida juratoriamente el cinco del mismo mes y año ante el juez de primera instancia de la provincia de Yauli, doctor don Reniguo E. Calingos y actuario don Enrique Cárdenas.

15 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 4. Haciendas Casapalca, Bellavista y Vizcamachay. Escritura Pública otorgada en Lima el 18 de agosto de 1898 ante el Notario Público don Felipe S. Vivanco, y Escritura Pública del 18 de junio de 1901.

En el caso de la Backus & Johnston también habían ocurrido significativos cambios. En 1889 se había constituido la Sociedad Colectiva Backus & Johnston, pero ya en 1896, esta sufría una transformación para convertirse en The Backus & Johnston Company con sede en Newark, New Jersey (Estados Unidos), donde los propietarios hacían valer su condición de ciudadanos americanos. En 1917 la empresa vuelve a sufrir una nueva transformación, constituyéndose la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, donde la Morland Mortgage Company era la principal accionaria con el 50,37% del capital social de la empresa.[16] Esto es lo que explica por qué cuando en 1919 la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú compra la hacienda Casapalca, una parte de ella sea propiedad de otra empresa legalmente distinta: The Backus & Johnston Company. Sobre estas variaciones y transformaciones en Backus & Johnston volveremos más adelante.

Bástenos agregar que en 1962 cuando la Cerro de Pasco Copper Corporation vende a la Ganadera Santa Ana S.A. la hacienda Casapalca, esta tiene una extensión de 7 033 hectáreas y abarca «la hacienda Casapalca y la parcela anexa a Aguas Calientes», limitando por el Oeste con la hacienda Bellavista y por el Este con las haciendas Punabamba, Pucará, Viscamachay y el anexo de Magdalena o Piedra Parada.[17] A lo largo del siglo XX la hacienda había vuelto a crecer en casi 1 700 hectáreas de extensión. Para la Cerro de Pasco Copper Corporation, sin embargo, Casapalca no era sino un pequeño pedazo de las 230 256 hectáreas y 6200 m² que, como mínimo, abarcaban todas sus haciendas en los departamentos de Lima, Junín y Cerro de Pasco.[18]

---

16 Poseía 120 891 acciones de un total de 240 000 o, lo que es lo mismo, un capital de 1 208 910 dólares/oro sobre 2 400 000 dólares/oro de capital total. Cfr. ALCMP. Constitución Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. 45 Escritura de constitución ante el Notario Carlos Sotomayor del 22 de junio de 1917. Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917. También véase más adelante el cuadro n.° 7.

17 ALCMP. Títulos de Propiedad (Haciendas). 1.9. Contrato de venta de las tres haciendas a la Ganadera Santa Ana S.A. del 15 de mayo de 1962.

18 Las haciendas mencionadas en el Dictamen Pericial de 1969 son las siguientes: Pucará y Morococha, Casaracra, Antahuaro, Atocsaico, Quiulla, Yarus Paccha, Cachi Cachi Colpa, Tallapuquio, Huaymanta, Mesa Rumi, Curipata, Pachacayo, Consac, Yanama, Paria, Cochas, Piñascochas, Toldona, Condorcocha, Chumpe, Isancacancha, Casapalca, Bellavista y Punabamba. Las que en conjunto medían 230 256 hectáreas, 6 200 m². Cfr. ALCMP. Dictamen Pericial de la Valorización de Tierras del Área Afectada en los Fundos de la «Cerro de Pasco Corporation», preparado por el perito de parte designado por la Oficina Nacional de Reforma Agraria. La Oroya, marzo de 1969.

La Backus & Johnston

La hacienda Casapalca no había sido, sin embargo, el centro económico de la actividad minera de la Backus & Johnston. Desde que esta se consolidó legalmente en 1889, sus actividades habían girado en torno a la propiedad de minas, a la construcción de un socavón de extracción de minerales sumamente profundo y al establecimiento de una planta industrial para la concentración, fundición y refinación de los minerales. No era necesario, pues, poseer una gran propiedad agraria, una hacienda (la hacienda Casapalca), para realizar estas actividades económicas. Por el contrario, las propiedades en términos de superficie de terreno, de área, no serían extensas, pero sí la inversión de capital para la construcción del socavón y de la planta industrial (recuérdese que la empresa legalmente se funda en 1889 con un capital de 200 000 dólares oro). Backus & Johnston no pensaban tanto en términos extensivos, como intensivos, no tanto en la especulación de bienes, en el acaparamiento de tierras, como en el desarrollo de una producción minera industrial de un carácter más capitalista. La empresa ya estaba instalada y operando en 1889, la hacienda Casapalca recién iba a ser de su propiedad en 1919, treinta años después.

Un documento de 1910 nos reseña las principales propiedades de la empresa para la época, nueve años antes de comprar la hacienda Casapalca: la fundición ubicada en Casapalca (Huarochirí), maquinarias y edificios en la misma; el «Socavón Aventurero de Casapalca» , minas en Morococha (Yauli), algunas en condominio con la Morococha Mining Company, tales como Natividad, La Cuña, La Cuñita, Ferrocarril, María, Cristina, Niño Diablo y otras en Yauli y Huarochirí.[19] Otro documento más tardío, de 1952, hace una reseña histórica de las propiedades de la Backus & Johnston. Reconstruyamos las que corresponden al período 1890-1930: la antigua fundición de Casapalca que incluye el terreno, los derechos de agua y el gran socavón. Estos han debido ser los bienes originales de la empresa desde antes de 1890, apareciendo como suyos en la escritura pública del 22 de julio de 1917 ante el notario Carlos Sotomayor.[20] Pero además se menciona viviendas para empleados y obreros, oficinas, talleres de carpintería, electricidad, etc., establecimientos industriales, la Mercantil,[21] hoteles, mercado de abastos, depósitos de mineral y madera, la capilla, etc.; de igual modo, viviendas para

19 ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J, n.° 1, pp. 29-33.

20 ALCMP. Títulos de minas Backus & Johnston. Escritura pública del 22 de julio de 1917 ante el Notario Carlos Sotomayor, inscrita a fojas 417 del tomo 98 del Registro de la Propiedad Inmueble de Lima.

21 La Mercantil viene a ser la tienda o la cantina de minas.

empleados y obreros en Bellavista, casa de fuerza, mercantil, capilla; viviendas para empleados y obreros, un generador eléctrico y un taller de electricidad en Yauliyacu; algunas escasas viviendas y una subestación en Antuquito; algunas construcciones en Río Blanco. De manera general también, concesiones de fuerza motriz y valores o acciones de otras sociedades empresariales. Hacia 1952, la Backus & Johnston poseía además (no hemos podido fecharlo precisamente) 262 minas metálicas en la provincia de Yauli, 180 en Huarochirí, 51 en Yauyos y una en Jauja; aparte de cinco minas de carbón en Jauja, una en Huancayo y una en Yauyos.[22] Un imperio económico se había formado. Un imperio de raíces norteamericanas, cuyos orígenes se encontraban en la historia peruana posterior a la guerra con Chile, en la década de 1880, pero cuyo más grande desenvolvimiento se iba alcanzar en buena parte del siglo XX.

Si en la historia social peruana siempre se piensa que la presencia del capital norteamericano en la minería se origina con la llegada de James B. Haggin al país, la formación de la Cerro de Pasco Copper Corporation y su extraordinaria inversión de capitales, del orden de los 5 000 000 de soles en el momento de su instalación (1902), el estudio de la Backus & Johnston ahora prolonga un poco más la historia de esta penetración norteamericana a dos y, tal vez, tres décadas atrás, pues por las referencias antes hechas uno puede ver cómo el modelo de instalación de la Cerro de Pasco Copper Corporation, con el establecimiento de plantas de fundición, campamentos mineros y haciendas, no es sino una repetición ampliada del modelo que la Backus & Johnston ya estaba en proceso de crear a finales del siglo XIX. La una, en el siglo XX, no fue independiente de la otra. Ya hemos mencionado la presencia de la Morococha Mining Company en las gestiones de la Backus & Johnston, pero ahora habría que agregar que estas 501 minas (503 según otras fuentes) propiedad de esta última hacia 1952, no eran ajenas al uso que de ellas hacía la Cerro de Pasco Copper Corporation. En 1948 se decía que: «todas las minas que constan de la anterior, y las que hubieren sido omitidas de ella pero que pertenezcan a la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, han estado sujetas al contrato de explotación celebrado con la Cerro de Pasco Corporation del 15 de marzo y 15 de diciembre de 1948».[23] El gran imperio de la Backus & Johnston, cuyos orígenes se encontraban entre 1880 y 1900, la época que nos interesa, iba a ser absorbido por otro imperio todavía mucho más grande: el de la Cerro de Pasco Copper Corporation.[24]

---

22 ALCMP. Títulos de minas Backus & Johnston. Constitución Sociedad Minera del Perú Backus & Johnston 45. Relación de Bienes y Derechos de la Sociedad Backus & Johnston del Perú.

23 Ibid.

24 Sobre la Cerro de Pasco Copper Corporation reiterativamente ya hemos hecho referencia a los trabajos de Flores-Galindo 1974, Bonilla 1974, De Wind 1977, Dore 1980, Caballero 1981 y

Desde que Jacobo Backus y John Howard Johnston en la década de 1870 llegaron al Perú, hasta que nació este gran imperio económico, un largo proceso explica esta acelerada concentración de capital y de propiedades, de minas, de haciendas, y la formación y desarrollo de esta gran empresa minera. Retengamos, por lo pronto, que la dinámica de la empresa, no era la propiedad extensiva y especulativa de bienes, la posesión de haciendas, la percepción de una renta, como había sido clásico en la historia económica del país, sino, por el contrario, la inversión productiva de capital, el uso de capital intensivo. A Backus & Johnston le interesa directamente la producción, la producción minera, y no la renta terrateniente, la circulación comercial o las finanzas. Su historia es la historia del capital productivo, pero, sin embargo, esta no es ajena a una serie de limitaciones que se presentan en las condiciones en que se desarrollaba el país. La mina y la planta de fundición no iban a ser totalmente independientes de las condiciones sociales de existencia de la hacienda. Casapalca es, a la vez, las tres cosas, tal vez con el añadido de una cuarta, «el socavón aventurero» Tres elementos también podríamos remarcar de los bienes que, hemos mencionado, la empresa poseía en los primeros años de su actividad económica. Tres elementos que pueden muy bien representar el desarrollo de este «capitalismo minero» dentro de sus limitaciones. Tres elementos, finalmente, que aparecen reiteradamente mencionados en la documentación de la empresa: la electricidad, la mercantil, la capilla.

Pasemos ahora a ver más detenidamente el desarrollo de esta empresa minera durante los primeros años de su vida económica.

Sabemos que en 1889 la Sociedad Colectiva Backus & Johnston se constituye legalmente con un capital de 200 000 dólares oro. En 1896 la empresa aumenta su capital hasta 800 000 dólares oro, es decir cuadriplica el monto anterior en solo siete años de gestión económica. La razón de este aumento de capital es la marcha claramente positiva de la empresa; para el 1 de junio de 1896 la compañía objetivamente había aumentado su capital hasta alcanzar el valor de 332 898, 86 dólares oro. Es decir, había tenido una tasa promedio de crecimiento del 11.0% anual. Es en estas condiciones que los accionistas de la empresa deciden realizar una operación financiera lanzando acciones para vender en el mercado y con ello, aumentar el capital social de la empresa hasta los 800 000 dólares oro, inyectando pues una suma extraordinaria de capital de 467120 dólares oro. Los datos se presentan en el siguiente cuadro:

Kruijt y Vellinga 1983. Recuérdese que según Kruijt y Vellinga por cada dólar que la Cerro de Pasco invertía en el Perú, se llevaba dos. Habría entonces que preguntarse si se trataba de una capitalización del país o de una descapitalización.

CUADRO 1

Evolución de la gestión económica de la Empresa Backus & Johnston, 1889-1896

	Fecha	Motivo	Monto capital (US$ oro)	Tasa de crecimiento promedio anual %
A	17 mayo 1889	Capital social	200 000.00	Real 11,07*
B	1 junio 1896	Gestión económica	332 898,86	
C	———	Inyección de capital	467 101,14	
D	7 agos.1896	Nuevo cap. Social	800 000 00	Financ. 42,85**

Fuente: Archivo Legal de Centro Min Perú (ALCMP), Lima. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N° 1.
*Esta tasa está calculada de B con respecto a A.
** Esta, de D con respecto a A. Finalmente, B + C = D.

El 7 de agosto de 1896 se había recreado la empresa en New Jersey, llamándose ahora The Backus & Johnston Company, con un capital de 800 000 dólares oro, invertidos en «minas plantas y propiedades», dividido en 80 000 acciones de diez dólares cada una.

Entre 1889 y 1896 hubo un gran crecimiento, pero la tendencia va a continuar hasta 1914 e, inclusive, hasta 1917, en que el control de la empresa será asumido por la Morland Mortgage Company. Un ligero repliegue se verá, sin embargo, entre esta última fecha y 1922, cuando el capital social de la empresa pase de 480 000 a 300 000 libras peruanas, producto de su absorción por la Cerro de Pasco Copper Corporation.

Tomando como índice la evolución del capital social de la empresa, podemos seguir sus fases de ascenso y descenso, de crecimiento y crisis. Los datos se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 2

Evolución del capital social en Backus & Johnston, 1889-1922

Año	Monto de capital social (US$ oro)	(Lp)
1889	200 000	
1896	800 000	
1914	2 400 000	
1917	2 400 000	480 000
1922		300 000

Fuente: ALCMP. Escritura Pública del 24 de diciembre de 1896 ante el notario de Lima Juan Ignacio Bernizón; también Oficio Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, Lima 28 de marzo de 1974; Escritura Pública del 22 de junio de 1917 ante el notario de Lima Carlos Sotomayor; Constitución Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, expediente nº 45; Escritura Pública del 6 de abril de 1922 ante el notario de Lima J. Octavio Oyague; Junta General de Accionistas del 27 de noviembre de 1918 (acta).

En 1917, además, al cambiar la razón social, la Backus & Johnston Company traspasó sus bienes a la Sociedad Minera y con ella quedó solo un capital de 120 000 dólares oro que aquí no hemos mencionado. Tal vez, entonces, habría que agregar a los 2 400 000 dólares oro de 1917, los 120 000 que quedaron en poder de la empresa original. En este caso, para 1917 ambas representarían un capital de 2 520 000 dólares oro. Recuérdese que es por esos años, precisamente en 1919, en que se compra la hacienda Casapalca en 20 000 libras peruanas y que también ahí The Backus & Johnston Company, la empresa original, quedó con una parte pequeña de las tierras.

Así, el cuadro muestra la evolución de la empresa independientemente de estas transacciones financieras y legales. El crecimiento es cierto, entonces, entre 1889 y 1914-1917. Luego hay ciertos cambios, especulaciones financieras y una cierta baja, que escapan a un análisis puramente objetivo.

Veamos ahora estos cambios en términos del poder de los accionistas.

Sobre acciones, empresarios y accionistas: sanidad económica de la empresa, alta rentabilidad del capital

Si originalmente la empresa Backus & Johnston había sido fundada sobre la base de la asociación de John Howard Johnston y Jacob Backus «ciudadanos de los Estados Unidos, vecinos de la ciudad de Lima, casados y comerciantes propietarios e inteligentes en el idioma castellano», al primero de junio de 1896 la composición del capital accionario era la siguiente:

CUADRO 3

Capital aportado por los principales socios de Backus & Johnston al 1º de junio de 1896

Nombre	Soles de plata	Tasa de cambio	U.S. oro	Acciones*	%
John Howard Johnston	305 855,31	C 107	147 756,19	14 775	44,4
Jacob Backus	308 855,31	C 107	147 756,19	14 775	44,4
Henry Guyer	77 390,02	C 107	37 386,48	3 738	11,2

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetigs of the Boards of Directors. Libro de Actas B & J, Nº 1, p. 5.

* El valor de las acciones es de US$ oro 10 cada una. Los montos han sido mantenidos en el cambio corriente del Perú, es decir soles de plata. Se toma la tasa de 107% «premium on US Gold»que era la tasa de cambio que regía el 1º de junio de 1896.

Backus & Johnston continuaban siendo los dos socios principales y propietarios de la empresa, con 44,4% del capital social de la misma cada uno (88,8% en total). Pero ahora aparecía un nuevo personaje, Henry Guyer, quien con 37 386 48 dólares oro era el propietario del 11,2% de las acciones de la empresa.

Al final del mismo año, sin embargo, con la extraordinaria ampliación del capital social que ocurre entonces, y la inyección de 467 101, 14 dólares oro adicionales, la empresa tenía la siguiente composición de su accionariado:

CUADRO 4

Capital accionario de Backus & Johnston al 31 de diciembre de 1896

Nombre	Capital (US$ oro)	Acciones (US$10 oro acción)	%
John Howard Johnston	147 756 19	14 775	18,4
Jacob Backus	147 756.19	14 775	18,4
Henry Guyer	37 386.48	3 738	4,7
Mrs. Johnston	10 631.67	10 163	12,8
Mrs. Backus	63 670.16	6 367	7,9
La Compañía (acciones no nominales)	301 820 00	30 182	37,8
TOTAL	**800 020,69**	**80 000**	**100 0**

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Boards of Directors. Libro de Actas B & J, Nº 1, pp. 5, 6 y 10.

Mientras el cuadro 3 se refiere a la Backus & Johnston como Sociedad Colectiva, es decir a la empresa originalmente legalizada en 1889, el cuadro 4 se refiere a The Backus & Johnston Company, es decir a la empresa reorganizada y recreada en diciembre de 1896.

Como se ve, los porcentajes de John Howard Johnston y Jacob Backus como propietarios de la empresa han bajado a un 18,4% cada uno (36,8% en total). Pero esta baja es ficticia pues la respectiva participación de sus esposas[25] ha aumentado, con un mayor grado en el caso de Mrs. Johnston (12,7%). Y, finalmente, se ha puesto en el mercado de valores de Lima un 37,7% de acciones no nominales. Descubrir quién va a ser el propietario de estas acciones no nominales es el elemento principal para comprender el funcionamiento gerencial y administrativo de la Backus & Johnston Company.

La respuesta se encuentra en la escritura pública del 24 de diciembre de 1896, donde se menciona cómo la empresa pasa de ser una Sociedad Colectiva a una Sociedad Anónima y cómo el capital social aumenta de 200 000 dólares oro a 800 000

25 Mrs. Johnston y Mrs. Backus habían aportado capital a la empresa en la forma de créditos que se contabilizaban como deudas de la misma. Hasta el 31 de diciembre de 1896, los montos ascendían a 119 631, 67 dólares en oro en el caso de Mrs. Johnston y de 63 670,16 dólares oro en el caso de Mrs. Backus. La emisión de acciones y su asignación a ambas tenía también el fin, entonces, de saldar esas deudas. Cfr. ALCMP. Libro de Actas Backus & Johnston, N.° 1. Sesión del Directorio del 23 de diciembre de 1896.

dólares oro, divididos en 80 000 acciones de 10 000 dólares cada una.[26] La conformación del capital accionario, según esta fuente, sería la siguiente:

Nombre[27]	Acciones	%
Juan H. Johnston	31,998	40
Jacobo Backus	31,998	40
Enrique Guyer	15,999	20

Faltando cinco acciones que corresponderían a Moisés J. de Witt, quien en las actas del Minute Book aparece teniendo ya a comienzos de 1896 cinco acciones en representación, dos de John Howard Johnston, dos de Jacob Backus y una de Henry Guyer.

La Backus & Johnston, sería ahora una Sociedad Anónima y una Sociedad por acciones y no una Sociedad colectiva como había sido originalmente desde 1889. Este es un cambio significativo, en la medida de lo cual la empresa, aunque no deja de ser una propiedad familiar o parte de un patrimonio familiar, asume cada vez más la forma de una moderna sociedad comercial. La existencia misma del Minute Book que tiene en cuenta los Meetings of the Board of Directors lo demuestra. La realidad empresarial peruana con este ejemplo se aleja un poco, quizás tan solo un poco, del modelo empresarial de la hacienda, del latifundio terrateniente que, aparte de ser un patrimonio familiar y una unidad económica, era también un símbolo del prestigio señorial.[28] Nos encontramos entonces ahora frente a una compañía minera que comienza a funcionar como una moderna sociedad por acciones.

Las razones de esta modernización de la empresa son obvias: la actividad minera —este fatigante trabajo de extraer minerales de los socavones mineros, procesarlos en la fundición de Casapalca y exportarlos siguiendo las rutas del ferrocarril hasta el Callao— le ofrece a los propietarios de la compañía significativas ganancias anuales. Ya habíamos visto anteriormente que entre mayo de 1889 y junio de 1896 la tasa de crecimiento real de la empresa había sido de 11.0% anual, lo que significaba que en esta última fecha, además, la empresa tenía el valor de 332 898,86 dólares oro. En los años siguientes las utilidades seguirían sucediéndose. Así, si al primero de junio de 1896 el valor real de la empresa, expresado en acciones nominales, se conformaba de 33 288 acciones de diez dólares cada una, al 31 de diciembre estas serían 49 818 acciones que, por otro lado,

26 ALCMP. Escritura Pública del 24 de diciembre de 1896 otorgada en Lima ante el Notario Público don Juan Ignacio Bernizón, en Oficio Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. Lima, 28 de marzo de 1974.

27 Ibíd. El documento mismo ha castellanizado los nombres.

28 Al respecto puede verse Mörner 1975 y Glave y Remy 1983.

darían origen a 4 982 (el 10%) nuevas acciones, fruto del reparto de las utilidades anuales que eran el resultado de la gestión económica llevada a cabo en ese año. Para 1897, entonces, la empresa dispondría de 54 800 acciones nominales.

Veamos cuál es la evolución de estas acciones nominales entre 1889 y el 31 de diciembre de 1898:

CUADRO 5

Evolución de las acciones nominales, número de nuevas acciones como reparto de utilidades y tasa de crecimiento anual en Backus & Johnston, 1889-1898

Fecha	Acciones Nominales	Nuevas*	Tasa de crecimiento anual (%)
1889 mayo	20 000		
	>→ → → → →		11,07
1896 1º junio	33 288		
1896 31 diciembre	49 818	4 982	
	>→ → →		10 00
1897 31 diciembre	54 800	7 124	
1898 31 diciembre	61 924 >→ → →		13 00

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Boards of Directors. Libro de Actas B & J, Nº 1, pp. 5,6, 10 y 15.

La empresa ha crecido realmente, si aún no es más, a un ritmo mayor al 10% anual: 11.0% entre 1889 y 1896, 10% al 31 de diciembre de 1897 y 13% al 31 de diciembre de 1898. Esto, independientemente de la marcha financiera de la empresa, es decir de la evolución de sus acciones no nominales, las que, agregadas a las anteriores representarían el mismo total de 80 000 acciones al 31 de diciembre de 1896, según ya hemos visto; y al reparto de utilidades en dinero en efectivo. Todo lo que elevaría el nivel de los beneficios y la tasa de crecimiento por encima del 11,35% anual.

Justamente, en la sesión de ampliación de la Sociedad Backus & Johnston realizada el 31 de diciembre de 1896, actuando como presidente de la empresa John Howard Johnston, como vicepresidente de la misma, Henry Guyer[29] y como

[29] Por ese mismo documento sabemos que Henry Guyer era procedente de Newark, una de las ciudades importantes del Estado de New Jersey cercana a New York, en los Estados Unidos de Norteamérica; y que en ese mismo año se establecerá «la principal oficina de la Sociedad, es la ciudad de Newark en el Condado de Essex, de ese mismo Estado, en cuyo lugar serán dirigidos

secretario y tesorero Jacob Backus, se estipuló el fin que deberían tener las acciones no nominales.[30] Según dicho documento las acciones no nominales permanecen en poder de la compañía para «cancelar las hipotecas que gravan las propiedades de la sociedad [...] garantizar otros créditos que han entrado como capital primitivo, a favor del Banco de Londres, Méjico y Sudamérica y otros [...] (y) [...] realizar los trabajos que aún son necesidad en el establecimiento de Casapalca y demás propiedades de la sociedad». Así, «de las acciones reservadas no podrán disponer los socios referidos, sino en la proporción, y a medida que vayan cancelándose los créditos, y cumpliéndose los demás objetivos mencionados [...] (y cumplidos estos, se darán estas acciones) [...] en las épocas y según las liquidaciones correspondientes».[31]

La inyección de nuevo capital, la emisión masiva de estas nuevas acciones «no nominales», servían entonces para garantizar una de las bases sobre las cuales se había erigido esta empresa minera de finales del siglo XIX: el crédito o, con mayor precisión, el crédito productivo. Backus & Johnston habían hipotecado parte de sus propiedades mineras para disponer de un «capital primitivo» con el cual desarrollar sus actividades mineras. Sabemos también, por el mismo documento, que parte de estos créditos habían sido contraídos con el Banco de Londres, Méjico y Sudamérica; y, finalmente, que el crédito, es decir la emisión de estas nuevas acciones no nominales, iban a servir para mejorar el funcionamiento de la fundición de Casapalca, así como para prolongar el socavón minero y el trabajo de sus minas.

Habíamos hablado, creo que con justa razón, de crédito productivo. La historia del crédito en el Perú del siglo XIX está por escribirse. Algunos apuntes pueden percibirse en los trabajos de Camprubí (1957), Macera (1977:IV, II-307) y, últimamente, Alfonso Quiroz (1986 y 1993), pero, por lo demás, el tema permanece aún muy oscuro. Nuestro estudio de las empresas mineras en el Perú del siglo pasado permite, no obstante, tener algunas aproximaciones al respecto. Sabemos que las empresas mineras a comienzos del siglo XIX funcionaban casi sin crédito o con créditos usurarios, que privilegiaban más bien la reproducción y ampliación del capital mercantil, antes que el desarrollo paroductivo minero. La Negociación de los Fernandini en Cerro de Pas-

los negocios de la Compañía». ALCMP. Declaración de disolución y constitución de Sociedad J. Howard Johnston, como Presidente del Consejo Directivo de la Sociedad The Backus & Johnston Company, ff. 2v y 3r.

30 Resulta interesante destacar que son Backus y Johnston, el presidente y el secretario-tesorero de la empresa, mientras que Henry Guyer, el accionista minoritario, es tan solo el vicepresidente de la misma quien, como tal, tiene solo la tarea de reemplazar al presidente cuando este se ausente de sus funciones.

31 ALCMP.Ampliación de la Sociedad Backus & Johnston, contrato celebrado ante el Notario Público Juan Ignacio Bernizon, en Lima el 31 de diciembre de 1896, folios 3v, 4r, 5r y 6v.

co no es tampoco un caso de eficiencia en términos del uso del crédito como mecanismo de inversión en la producción minera. La Backus & Johnston en Casapalca en estos últimos años de la centuria pasada, por el contrario, sí lo es.

Hasta 1896 la empresa ha utilizado préstamos del Banco de Londres, Méjico y Sudamérica y otros, como mecanismo de inversión productiva e igual ha hecho con la hipoteca parcial de sus propiedades. En 1910 volvemos a ver a la empresa comprometerse con un crédito por 99 805 libras esterlinas catorce chelines y dos peniques con Duncan Fox Co., fruto de un saldo de cuenta que tenían con esta última desde tiempos anteriores y que eran «provenientes de los adelantos que nos han hecho para nuestros trabajos en las minas y fundición de Casapalca».[32]

La rentabilidad de la empresa y el uso productivo de estos créditos puede verse en la evolución de los dividendos por acción nominal entre los primeros meses del año 1899 y el mes de mayo de 1900, los que se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 6

Dividendos de la acciones nominales de la Backus & Johnston Company, 1899-1900

Fecha	Monto del dividendo (S/. oro x acción)
1899 antes de abril	1,20
Abril	2,73
Diciembre	2,88
1900 Abril	3,78
Mayo	4,28

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Boards of Directors. Libro de Actas B & J Nº 1, pp. 17, 23, 24 y 25.

Los dividendos de las acciones casi se han cuatriplicado entre marzo de 1899 y mayo de 1900, es decir en aproximadamente catorce meses, un resultado excelente. Para estos años, empero, el número total de acciones nominales continuaba siendo de 61 924 acciones, es decir el mismo del 31 de diciembre de 1898. Entre 1889 y 1898, el número de acciones nominales había crecido de 20 000 a 61 924 para luego, entre 1899 y 1900, mantenerse estable, aunque sí iban a crecer significativamente los dividendos por acción. En consecuencia, ambos elementos, sea

32 ALCMP. Contrato celebrado entre The Backus & Johnston Company y Duncan Fox Company del 6 de diciembre de 1910. Aprobado por Backus & Johnston en la Junta General de Accionistas del 18 de enero de 1911 celebrada en Newark, New Jersey.

el número de acciones o los dividendos por acción, de todos modos reflejan la sanidad económica y la gran rentabilidad de esta empresa minera de finales del siglo XIX.

El nuevo siglo, como repetidamente lo hemos manifestado, trajo una serie de cambios en la minería peruana, sobre todo en lo que se refiere a la importante presencia en el país de la Cerro de Pasco Copper Corporation. Estos cambios iban a afectar también las actividades de la Backus & Johnston Company.

El cerco de los nuevos accionistas: la sombra de la Cerro de Pasco Copper Corporation

Por lo pronto, la rentabilidad de la empresa y la riqueza acumulada iban a trastocar también las biografías de quienes habían sido sus promotores. En 1898 John Howard Johnston viajó a Europa[33] a establecerse en la *rivière* francesa, comprando una villa en Niza a la que denominaría Casapalca, «aprovechando del *loisir* que le facilitaron sus ganancias en el Perú» (Sánchez 1978:36). Backus asumiría la dirección de la empresa, pero poco después iba a fallecer, el 9 de julio de 1899, a los 56 años de edad. En 1902 la Cerro de Pasco Copper Corporation comenzaría sus operaciones en el Perú y desde Cerro de Pasco empezaría a comprar minas y propiedades mineras. Por esos mismos años se establece en Morococha, localidad minera vecina a Casapalca, donde crea la subisidiaria Morococha Mining Company. Se iniciaría, entonces, una compra masiva de acciones de la Backus & Johnston y una incursión en las actividades de esta ya asentada empresa minera de la región.

Parte de este proceso se explicaría por las deudas que se habían contraído con la Duncan Fox y por el hecho de que esta obligación financiera presionaba sobre el normal desenvolvimiento de la empresa, en momentos en que esta manifestaba una clara acefalia. En 1913, además, moriría John Howard Johnston.

En la sesión de los accionistas de la Backus & Johnston del 27 de setiembre de 1910 se discutió el crédito con la Duncan Fox Company y se recomendaba dar una primera hipoteca sobre las propiedades mineras como garantía de la suma debida. Las 99 805 14,2 libras esterlinas adeudadas «devengarán intereses a razón del 10% anual mientras el saldo de la cuenta exceda de 50 000 libras esterlinas. Cuando sea menor de esa suma los intereses se devengarán a razón del 8% anual, y cuando no pase el saldo de 25 000 libras esterlinas correrán a razón del 6%

33 En enero de 1898 John Howard Johnston salía en barco rumbo a New York, en agosto ya estaba en Suiza, en diciembre de 1899 en París. Recién en junio de 1909 regresaría a Lima, para morir el 8 de mayo de 1913. ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J, N.° 1.

anual».[34] Backus & Johnston se comprometía a cancelar semestralmente, desde el 31 de diciembre de 1911 hasta el 30 de junio de 1914, el crédito contraído, lo que se haría en letras giradas sobre Londres.

No es muy difícil percibir cómo en esta situación la empresa podía ser presa de nuevos inversionistas que iban ganando posiciones dentro del conjunto de accionistas de la compañía. Por lo pronto los intereses del crédito asumido con Duncan Fox se acercaban muy estrechamente a los índices de rentabilidad de la empresa, calculados por nosotros en un 11,35%. Por otro lado, ya hemos mencionado también la acefalía de la empresa para estos años: la ausencia y el viaje a Europa de John Howard Johnston, la muerte de Jacob Backus y la posterior muerte del mismo John H. Johnston en 1913, es decir justo cuando se sentía la presión financiera producto del crédito contraído con Duncan Fox.

Según el contrato de arreglo entre Bakus & Johnston y Duncan Fox de diciembre de 1910, los accionistas de la empresa minera se obligaban «a seguir consignando a los Sres. Duncan Fox Co. mientras no les hayamos cancelado íntegramente su acreencia de libras esterlinas 99 805 14,2 e intereses, todos los metales o matas que se obtengan en nuestra fundición de Casapalca, para su venta en Europa u otras partes, ya procedan de las minas que trabajamos, o de los minerales que compramos». Además, «sobre cada lote o partida de metales o matas y en vista de las papeletas del Ferrocarril Central (para entonces propiedad de la Peruvian Corporation, una empresa inglesa), Duncan Fox Co. abonará el valor aproximado tomando como base las últimas cotizaciones telegráficas recibidas por dichos señores de su casa en Liverpool». Finalmente, «Duncan Fox Co. cobrará en sus cuentas de venta una comisión de uno y medio por ciento, libre para ellos, sobre el producto bruto de las ventas de metales o matas y además los gastos de costumbre. The Backus & Johnston Co. no podrá vender sus metales o matas sino por conducto de Duncan Fox Co., ni celebrar sobre ellas contrato de ninguna clase. En caso de venta a otra persona, Duncan Fox Co. cobrará siempre la comisión pactada de uno y medio por ciento sobre el producto de la venta».[35] La empresa Backus & Johnston había provocado un cerco financiero alrededor de ella que finalmente iba a acabar cambiando la composición de su accionariado. Las consecuen-

---

34 ALCMP. Contrato celebrado entre The Backus & Johnston Company y Duncan Fox Company del 6 de diciembre de 1910. Aprobado por Backus & Johnston en la Junta General de Accionistas del 18 de enero de 1911 celebrada en Newark, New Jersey. Cláusula n.º 4. Puede verse el Acta de la Sesión del Directorio del 27 de setiembre de 1910.

35 Ibíd. ver cláusulas n.º 7, 8 y 9.

cias se ven en el carácter de sus accionistas en 1917, según se muestra más adelante.

Perdóneseme ahora una digresión nacionalista: Backus & Johnston, una empresa minera formada por dos inmigrantes de los Estados Unidos de Norteamérica, está trabajando las minas de Casapalca, extrayendo sus minerales, transformándolos en metales. Para 1896 esta empresa «peruana» se reestructura estableciendo su sede en Newark, ciudad del Estado de New Jersey en los Estados Unidos, se convierte entonces en una empresa americana que labora las minas peruanas. En 1898, uno de sus propietarios, John Howard Johnston, se establece en Niza (Francia) para vivir de los réditos que le brinda su compañía. En 1910, esta empresa contrata una gruesa deuda con Duncan Fox, una empresa inglesa operando en Lima, para reimpulsar su actividad minera. Los metales son exportados a Europa y se utiliza para ello el Ferrocarril Central, controlado por la Peruvian Corporation, una enorme empresa inglesa residente en el Perú. Duncan Fox cotiza los metales producidos por Backus & Johnston de acuerdo a los servicios telegráficos que le trasmite su casa matriz en Liverpool. Las letras de la deuda de Bakus & Johston son giradas sobre Londres a favor de Duncan Fox. Y, finalmente, todas estas decisiones son tomadas en una sesión de la Junta General de Accionistas de Backus & Johston del 18 de enero de 1911 en Newark, New Jersey. Me pregunto... ¿y los intereses del Perú, de la nación peruana, del pueblo peruano? ¿qué hay sobre ellos?

Para 1917 el cerco sobre Backus & Johston se ha cernido, la situación de la empresa es, con seguridad, otra. Veamos quiénes conformaban el accionariado de la empresa para mayo de ese año.

CUADRO 7

Accionistas y composición del capital de The *Backus & Johnston Company*, mayo 1917

Accionistas	Acciones*	Valor (US$ oro)	%
Morland Mortgage Co. **	120 891	1 208 910	50,37
A.J. Bennett	98 250	982 500	40,93
Morococha Mining Co.	4 490	44 900	1,88
Robert R. Sturrock	2 410	24 100	1,01
C.A. Drew	2 400	24 000	1,00
H.W. Ross	2 255	22 550	0,94
E.E. Marshall	1 875	18 750	0,78
A.S. Howie	1 500	15 000	0,62
Iva W. Hamilton	1 500	15 000	0,62
W.V. Murkland	1 011	10 110	0,43
N.B. Roper	600	6 000	0,25
Byron A. Simpson	480	4 800	0,20
J.F. Taylor	375	3 750	0,15
Ralph C. Mason	11	110	0,01
No definidas	1 952	19 520	0,81
TOTAL	**240 000**	**2 400 000**	**100.00**

Fuente: Constitución Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. 45. Escritura de constitución ante el Notario Carlos Sotomayor, en Lima el 22 de junio de 1917. Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917.
* El valor de cada acción, evidentemente, es de diez dólares oro.
** Company.

Morland Mortgage Company, la ahora principal accionista de Backus & Johnston, es una de las grandes compañías inmobiliarias de New York dedicada sobre todo al negocio de las hipotecas. De este modo, es posible suponer que los anteriores propietarios de nuestra empresa minera, que, como hemos visto, utilizaban para financiar sus inversiones muchas veces la hipoteca de sus propiedades, acabaron haciéndolo con sus pertenencias y riquezas mineras de Casapalca sobre una empresa de hipotecas de New York. Piénsese, además, que para entonces Backus & Johnston tenía su sede en Newark, una ciudad vecina al gran centro financiero americano.[36] Para mayo de 1917, en consecuencia, la Backus & Johns-

36 Una referencia suelta del *Minute Book* menciona que en 1913 se hipoteca la fundición de Casapalca para realizar inversiones en New Jersey. Este hecho sería de una gran importancia para explicar el por qué y cómo la Morland Mortgage Company acaba siendo la principal accionista de la Backus & Johnston. Y mostraría además concretamente cómo el capital surgido de la

ton, esta empresa minera a la que hemos seguido sus pasos desde sus orígenes en la región de Casapalca en la década de 1880, es ya, con seguridad, otra compañía.

Es justamente en esa fecha, mayo de 1917 o, tal vez junio de 1917, cuando se hace el primer reconocimiento legal ante Notario Público, que ocurre la tercera transformación jurídica de Backus & Johnston. Recuérdese que la primera se había producido en 1889, cuando precisamente estos dos inmigrantes estadounidenses venidos a trabajar en los ferrocarriles de la sierra central, John Howard Johnston y Jacob Backus, habían dado origen jurídico a la Sociedad Colectiva Backus & Johnston. La segunda había tenido lugar en 1896, cuando de ser una empresa «peruana» se había transformado en una empresa americana con sede en Newark, New Jersey. Finalmente, ahora en 1917, ocurría una tercera transformación volviendo la empresa a «nacionalizarse». Fue justamente por esta razón que se hizo notoria la conformación de los nuevos accionistas y del nuevo capital accionario de Backus & Johnston. La empresa se llamaría ahora Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. Pero en verdad, sus propietarios, sus accionistas y sus relaciones con una cierta casa matriz, siguieron siendo casi un 100% extranjeros. La empresa, sin embargo, iba ahora a constreñirse más fielmente a las leyes peruanas, basándose en las disposiciones que al respecto proponían los códigos comerciales y tributarios peruanos. Es de suponer que los nuevos propietarios de la empresa no habrían tomado esta decisión si la legislación peruana no se hubiera caracterizado en la época por su acentuado liberalismo y, por el contrario, la legislación americana le representara ciertos condicionamientos.[37]

Fue así, entonces, como el 22 de junio de 1917, Byron Addison Simpson, canadiense y representante de la Backus & Johnston Company, elevaba a escritura pública el acta de la Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917, la que se había celebrado «en la oficina principal de la Compañía en el número 15, Exchange Place en la ciudad de Jersey city en el Estado de New Jersey».[38] Para ello había recibido el poder suficiente de la Backus & Johnston Company. De igual modo hizo las gestiones al respecto Robert R. Sturrock, «natural de Inglaterra, secretario y tesorero de The Backus and Johnston Company, autorizado por el Directorio de dicha Compañía en junta del 20 de junio de 1917». La reunión del

producción minera peruana en Casapalca, así como una hipoteca sobre estas propiedades, serviría para financiar inversiones capitalistas en el marco de las actividades económicas internas de los Estados Unidos de Norteamérica. En este caso preciso la riqueza económica surgida en el Perú acaba financiando el desarrollo económico de los Estados Unidos de Norteamérica.

37 Sobre la legislación liberal peruana y el Estado oligárquico véase Burga y Flores-Galindo 1980; Bonilla 1980:71-105; Yepes 1972.

38 ALCMP. Backus & Johnston. Acta de la Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917.

Directorio de esa fecha estuvo integrada por D. C. Babbit, B. A. Simpson, T. P. Jones y R. R. Sturrock.[39]

Como se ve, las condiciones de existencia de la empresa que hemos llamado de manera general Backus & Johnston han cambiado. Aunque ya John Howard Johnston y Jacob Backus habían ubicado su sede administrativa en New Jersey, los nuevos accionistas que, según parece, tomaron el control de la empresa en 1914 con la nueva ampliación de su capital a 2 400 000 dólares oro, la habían trasladado de la ciudad de Newark a Jersey City. Sus directores, además eran diferentes: Byron Addison Simpson del Canadá, Robert R. Sturrock de Inglaterra, D.C. Babbitt, T. P. Jones. Simpson y Sturrock eran accionistas de la compañía con 0,20% y 1,01% del capital social respectivamente, pero Babbitt y Jones no lo eran, por lo que solo podían ser técnicos o administradores de la misma.

Las reuniones habían tenido lugar en diferentes lugares y momentos, todas en el mismo año de 1917. La primera había ocurrido en Jersey City el 14 de mayo, la siguiente el 5 de junio en Lima y la tercera, también en Lima, el 20 de junio. A la primera asistieron los accionistas de la empresa, que debían residir en los Estados Unidos, a la segunda y tercera sus directores, que debían vivir en Lima. Por ello, en Lima aparecen los nombres de Babbit y Jones que no son accionistas, sino tan solo directores. Simpson, por el contrario, era el representante de los accionistas con poderes legalmente constituidos y Sturrock el secretario-tesorero de la empresa, cargo que antes tuvo Jacob Backus.

Estamos ahora ante el caso, no cabe ninguna duda, de una empresa norteamericana operando en el Perú, en lo que se ha llamado la internacionalización del capital.[40] Morland Mortgage Company, una inmobilidaria neoyorkina, es la principal accionista, luego tenemos accionistas y directores canadienses, ingleses, americanos, sesiones del Directorio en Jersey City y en Lima, una casa matriz en los Estados Unidos de Norteamérica, una subsidiaria en el Perú; el socavón, las minas y la fundición de metales en las sierras de Lima, en Casapalca. Las reuniones de Directores y la Junta General de Accionistas tenían como fin, sin embargo, recomponer a la Backus & Johnston, esta compañía que en la década de 1880 había nacido como una empresa minera local. Escuchemos, una vez más, la voz de los documentos.

Según el acta de la reunión del Directorio del 5 de junio de 1917 los cambios ocurridos en la empresa en ese año habían tenido como fin la «constitución de una Compañía que debe organizarse bajo las leyes de la República del Perú, bajo el

---

39 ALCMP. Escritura de constitución de la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú ante el Notario Público Carlos Sotomayor, en Lima el 22 de junio de 1917.

40 Véase al respecto Sunkel 1972.

nombre de Sociedad Minera Backus y Johnston del Perú u otro nombre adecuado, con un capital autorizado de 480 000 libras peruanas oro, dividido en 480 acciones, con valor a la par de una libra peruana oro cada una».[41] Además, Byron Addisson Simpson debía hacer las gestiones para «la transferencia y entrega a la citada Compañía que debe organizarse bajo las leyes de la República del Perú, en pago completo de la suscripción por esta Compañía de 479 995 acciones del capital social de la citada Compañía. [...] incluyendo la forma y dinero efectivo, pero exceptuando los contratos mineros celebrados por la citada Backus and Johnston Company y la Sociedad Minera Alapampa, la Sociedad Minera de Santo Domingo de Huchuamachay, la Sociedad Minera Austria-Duvas, María Boghich viuda de Chisuda y María Falconí viuda de Bravo».[42] Hasta donde sabemos, estos eran contratos suscritos con empresas mineras de la región, por los cuales la Backus & Johnston transformaba su producción de minerales en metales refinados. The Backus & Johnston Company transfería a la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú todos sus bienes y acciones anteriores, salvo los mencionados contratos de compra de minerales y su transformación en metales.

Empero, por el acta de la Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917 nos enteramos de algunos aspectos adicionales más. Según dicha acta, la Junta «considera que resultaría en beneficio de la Compañía y sus accionistas en suscribirse a la totalidad o parte de las acciones del capital social de dicha Sociedad Minera Backus y Johnston del Perú y en pago total de esa suscripción aportar y traspasar a dicha Sociedad Minera Backus y Johnston del Perú, propiedad y haberes de esta Compañía por la cantidad y valor y en los términos y condiciones que los accionistas consideren convenientes».[43] Para agregar que también «se acordó, que es conveniente reducir el capital social de la Corporación de dos millones cuatrocientos mil dólares, valor nominal, dividido en doscientas cuarenta mil acciones del valor nominal de diez dólares cada una, de modo que el capital social de la Corporación así reducido sea el de ciento veinte mil dólares valor nominal, dividido en 240 000 acciones del valor nominal de cincuenta centavos de dólar cada una y que tal reducción se verifique rebajando el valor nominal de las acciones del capital social de la corporación de diez dólares a cincuenta centavos cada una según se ha dicho».[44] La nueva empresa, sin embargo, la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú sería sujeto de la suscripción de las

41 ALCMP. Backus & Johnston. Acta de la reunión del Directorio del 5 de junio de 1917, Lima.
42 Ibíd.
43 ALCMP. Backus & Johnston. Acta de la Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917, Jersey City (traducción española).
44 Ibíd.

antiguas acciones y a ella también se le traspasaría «propiedad y haberes de esta Compañía». Así entonces, en 1917, The Backus & Johnston Company sigue existiendo como una pequeña empresa de 120 000 dólares oro, mientras que la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú nace con un capital de 2 400 000 dólares oro, lo que es lo mismo, 480 000 libras peruanas. En conjunto, el capital de las dos empresas sería de 2 520 000 dólares oro, observación que ya habíamos hecho anteriormente cuando nos referimos a la evolución de su capital social en el tiempo, entre 1889 y 1922.

¿Es que los accionistas son los mismos en The Backus & Johnston Company y en la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú?, ¿es que no hay cambios? ¿Qué fue, además, de los familiares de Jacob Backus y John Howard Johnston, de sus esposas, de Henry Guyer y Moisés J. de Witt? ¿Quiénes son, por último, y de dónde vienen todos estos personajes que conformaban ahora el Directorio y la Junta General de Accionistas de Backus & Johnston? Para comenzar a contestar estas preguntas, observemos el cuadro siguiente:

CUADRO 8

Composición del accionariado de la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, agosto 1917

Accionistas	Acciones	%
Morland Mortgage Co.	241 798	50,37
Cía. Peruana de Inversiones	197 250	41,09
Morococha Mining Company	8 980	1,87
E. E. Marshall	6 000	1,25
R. R. Sturrock	4 836	1,01
C. A. Drew	4 800	1,00
H. W. Ross	4 500	0,94
Anita E. Backus	3 900	0,81
Iva Wright Hamilton	3 000	0,63
W. V. Murkland	2 022	0,42
N. B. Roper	1 200	0,25
B. A. Simpson	960	0,20
J. J. Taylor	750	0,16
D. C. Babbitt	2	0 00
T. P. Jones	2	0 00
TOTAL	**480 000**	**100 00**

Fuente: ALCMP. Libro Stock Certificate Register. Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, ff. 2r, 2v.

Aunque en términos generales la composición del accionariado de la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú tenga ciertas similitudes con la de The Backus & Johnston Company, es posible percibir también algunas importantes diferencias. Por lo pronto, la más llamativa es la aparición de una denominada Compañía Peruana de Inversiones que va a controlar el 41,09% de las acciones, un porcentaje similar al que A. J. Bennett tenía en The Backus & Johnston Company.

Por otro lado, entre los accionistas de la nueva empresa se menciona a Anita E. Backus, con seguridad miembro de la familia de Jacob Backus, quien controlaba 3 900 acciones, es decir el 0,81% del total.

La Compañía Peruana de Inversiones era una empresa financiera que, como es de suponer, esconde detrás a Albert J. Bennett. Bennett, además, es el yerno de Jacob Backus y muy bien podría ser el marido de Anita E. Backus, hija del anteriormente nombrado. Detrás de ellos, entonces, se percibe aún la presencia de las familias de los originarios fundadores de Backus & Johnston. No sabemos con toda certeza si también se percibe la influencia de la familia de Johnston, quien al fallecer el 8 de mayo de 1913 dejó dos hijos naturales varones y una hija mujer que aún vivía en 1973.[45] César Johnston Ibarra, nieto de John Howard Johnston, era hacia 1973 un ingeniero mecánico electricista también ligado a la minería peruana.

Si comparamos el cuadro de los accionistas de la Backus & Johnston de agosto de 1917, con el de mayo, veremos que la Compañía Peruana de Inversiones o, en otras palabras, Albert J. Bennett, ha ganado un 0,16% en el control de la empresa, lo que representa unas 768 acciones. Anita Backus, que no aparecía en el registro de accionistas de mayo, ahora está consignada con 3 900 acciones, lo que representa el 0,81% de la propiedad de la empresa. Y E. E. Marshall que también va a representar los intereses familiares, ha ganado un 0,47% con respecto al registro de mayo, es decir unas 2 256 acciones más. Ralph C. Mason y A. S. Howie, por el contrario, que estaban presentes en la Junta de mayo con 0,62% y 0,01% de las acciones respectivamente, dejan de aparecer ahora en agosto. Y, finalmente, en este nuevo accionariado de la Sociedad Minera Backus & Johston del Perú, creada apenas hace unos meses, se mencionan los nombres de D. C. Babbitt y T. P. Jones, como accionistas de la empresa, aunque con apenas dos acciones cada uno. En todo caso, Babbitt y Jones que hasta junio de 1917 solo eran directores o técnicos de la empresa, ahora también lo son pero al asignárseles dos acciones a cada uno, se les ofrece además el derecho de participar en la Junta General de la misma.

---

45 ALCMP. Oficio de César Johnston Ibarra al Dr. Luis Gonzáles Posada. Lima, 1° de octubre de 1973.

Lo que está detrás de todo este juego de intereses, de compra y venta de acciones, de lucha de fuerzas, es la presencia de dos grupos de presión dentro de la empresa: el de las familias originarias liderado por Albert J. Bennett y el de la Morland Mortgage Company, ese monstruo empresarial de la ciudad financiera de New York que poco a poco ha ido ganando posiciones dentro de la Backus & Johnston.

En la Junta de Accionistas de mayo, por ejemplo, la Morland Mortgage tenía el 50,37% de las acciones, frente al 40,93% de Albert J. Bennett. En la composición del accionariado de la recién creada Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú en agosto, la Morland Mortgage Company sigue conservando el 50,37% de las acciones, es decir la mayoría mínima de las mismas, pero el grupo de Bennett, si sumamos la Compañía Peruana de Inversiones, las de Anita Backus y las de E. E. Marshall alcanzarían el 43,15%. La presencia de dos grupos financieros, entonces, de dos lobbies, parece bastante clara. Como en muchos casos de la historia empresarial mundial, la lucha se establece en torno a conseguir poseer el 50,01% de las acciones, lo que les permite tener el control de la empresa en su conjunto.

Hasta 1896 la hegemonía de los Backus y Johnston era indudable. Desde diciembre de ese mismo año comienzan a aparecer Henry Guyer, Moisés J. de Witt y ya en 1899, Robert R. Sturrock, este ubicuo personaje nacido en algún lugar de Gran Bretaña. El año de 1899 es en el que muere Jacob Backus y poco antes había partido a Europa John Howard Johnston. En diciembre de 1899 Robert R. Sturrock era nombrado secretario-tesorero de la empresa, cargo en el que, como hemos visto anteriormente, volvía a aparecer en 1917, mientras Henry Guyer continuaba siendo el vicepresidente. En todas las sesiones del Directorio de 1900 esta es la conformación de la empresa.[46] Luego llega la Cerro de Pasco Copper Corporation y su principal agente James B. Haggin: se comienza a comprar minas en Cerro de Pasco y Morococha, se construye el ferrocarril de La Oroya a Cerro de Pasco. El gran imperio minero de la Backus & Johnston no podía quedar muy ajeno a esta efervescencia empresarial. La misma empresa había, además, contratado riesgosos préstamos con la Duncan Fox Company, con la W. R. Grace,[47] con la Morland Mortgage Company. Para la década de 1910, entonces, iba a ocurrir el gran cambio en la composición del capital accionario de la Backus & Johnston.

De acuerdo con el Libro *Stock Certificate Register de la Backus & Johnston del Perú*, en donde se registra a los accionistas de la empresa desde 1917, los

46 ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N.° 1, ff. 22 y siguientes.

47 Sería otra hipoteca por valor de 100 000 libras peruanas. Véase ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N.° 1, ff. 22 y siguientes.

quince accionistas que conformaban la totalidad de los propietarios de la compañía en agosto de ese año, tenían las siguientes referencias:

CUADRO 9

Referencia de los accionistas de la Backus & Johnston del Perú, agosto de 1917

Accionistas	Número de acciones	Referencia	Lugar de referencia
Morland Mortgage Co.	241 798	Cerro de Pasco Mining Co.	New York
Morococha Mining Co.	8 980	Cerro de Pasco Mining Co.	New York
C.V. Drew	4 800	Cerro de Pasco Mining Co.	New York
Mrs. Iva Wright Hamilton	3 000	Cerro de Pasco Mining Co.	New York
W.V. Murkland	2 022	Cerro de Pasco Mining Co.	Lima
D.C. Babbit	2	Cerro de Pasco Mining Co.	Lima
J.P. Jones	2	Cerro de Pasco Mining Co.	Lima
Subtotal	**260 604 (54,79%)**		
Compañía Peruana de Inversiones	197 250	Calle Plateros	Lima
E.E. Marshall	6 000	Calle Plateros	Lima
Robert R. Sturrock	4 836	Calle Plateros	Lima
Mrs. Anita E. Backus	3 900	Calle Plateros	Lima
N.B. Roper	1 200	Calle Plateros	Lima
Byron A. Simpson	960	Calle Plateros	Lima
J.J. Taylor	750	Calle Plateros	Lima
Subtotal	**214 896 (45,20%)**		
H.W. Ross	4 500	Oakland	California
Subtotal	**4 500 (00,01%)**		
TOTAL GENERAL	**480 000 (100,00%)**		

Fuente: ALCMP. Libro Stock Certificate Register. Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, pp. 2-23.

La Calle Plateros hace referencia a la sede central de la Backus & Johnston. De este modo, por un lado tenemos a un grupo de accionistas que manifiesta claramente su ligazón con la Cerro de Pasco Mining Company y, por el otro, a un grupo diferente que reivindica su autonomía. Un tercer personaje, totalmente aislado, es este señor H.W. Ross, quien da una referencia completamente ajena a la de los dos grupos en disputa, la ciudad de Oakland en California, tambien en los Estados Unidos de Norteamérica.

Para agosto de 1917, 54,79% de los accionistas de la Backus & Johnston del Perú eran compañías (como en el caso de la Morland Mortgage Company o de la Morococha Mining Company) que estaban asociadas a la Cerro de Pasco, o indivi-

duos que, igualmente, formaban parte del staff de la gran corporación transnacional norteamericana. Tres accionistas, los principales además, aquellos que controlaban el 53,24% de la propiedad de la empresa, daban como referencia a la ciudad de New York, la que, en consecuencia, sería la nueva sede central de la compañía recién constituida. Los otros cuatro que también dependerían de la Cerro de Pasco Mining Company solo dan como referencia la ciudad de Lima, por lo que simplemente formaban parte del personal y del grupo de accionistas locales de la empresa. Entre estos están mencionados los ya citados D.C. Babbit y T.P. Jones, administradores y, luego, accionistas de la compañía, con apenas dos acciones de la empresa cada uno.

Los sucesores de John Howard Johnston y de Jacob Backus no habían desaparecido totalmente, pero su control dentro de la empresa ya era minoritario, aunque en la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú habían ganado unas cuantas acciones adicionales contra las que poseían en The Backus & Johnston Company (digamos que se pasa del 43,76% del total de acciones de la empresa, al 45,20%). No hay que pensar, sin embargo, que esto suponía un conflicto permanente o una oposición entre capitalistas nacionales contra capitalistas extranjeros. Si bien los dos grupos competían por el control de la empresa, era una leal oposición dentro del agitado mundo de los negocios financieros. No de otra forma nos explicamos como en la Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917 realizada en New Jersey, fuese Albert J. Bennett el Presidente y que Robert R. Sturrock apareciera como el secretario-tesorero de la compañía.[48] Este grupo, además, como ya lo hemos mencionado, no tenía un comportamiento nacional o nacionalista, pues ya desde 1896 había rediseñado a la empresa, teniendo su centro en New Jersey. El mismo Albert J. Bennett, finalmente, residía más en los Estados Unidos que en el Perú. Por esto la rivalidad o la oposición no era sino una honorable competencia entre dos grupos que tenían, apenas, diferentes matices en lo que a la conducción de la empresa se refiere.

Solo podríamos agregar que, al dar este grupo como su referencia la sede misma de la Backus & Johnston y la ciudad de Lima, hay detrás de ello la intención de mantener una cierta independencia de la Cerro de Pasco Mining Company y de resaltar al centro administrativo de Lima como la sede de la empresa minera de Casapalca. Constituía, pues, un grupo más local o, si se quiere, más localista, con mayores vinculaciones regionales o nacionales, incluyendo en esto mismo el hecho de haber residido en el Perú, de haber establecido una familia y amistades peruanas.

Respecto de H. W. Ross, el accionista de Oakland, en California, solo podemos decir que la compra de sus acciones ha debido ser sobre New Jersey o New York. Es decir, sería el típico caso de un financista americano que al querer repro-

48 ALCMP. Acta de la Junta General de Accionistas del 14 de mayo de 1917 y Escritura de constitución de la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú ante el Notario Carlos Sotomayor del 22 de junio de 1917.

ducir su capital invierte en una compañía minera sudamericana sin conocerla, ni tener mayores vinculaciones al respecto. No descartamos la posibilidad de que esta operación financiera se haya dado a través de, o con relación a, la Morland Mortgage Company. H.W. Ross es, de todos modos, un accionista independiente que no se ubica en ninguno de los grandes grupos en pugna.

En julio de 1917, algunos de los accionistas originales, como Byron Addison Simpson, del grupo de Backus & Johnston, junto con otros directores no accionistas peruanos y extranjeros, como Andrew Sheddon Howie, Andrew Holliday, Ernesto Silva Rodríguez, Luis Tirado y Cáceres y Charley Henry Murphy «declararon constituida una sociedad anónima denominada:«Sociedad Minera Backus y Johnston del Perú», con las bases principales siguientes: Razón social: la expresada, objeto: dedicarse a la adquisición, desarrollo i explotación de minas, el comercio en sus productos y en general en todos los ramos de la minería».[49]

En esta inscripción nacional de la Backus & Johnston, 479 995 acciones serían suscritas por «The Backus & Johnston Company, de New Jersey i una por cada uno de los otorgantes mencionados anteriormente, cuya responsabilidad quedó limitada a los fondos o valores aportados en pago de sus acciones».[50] Ya hemos visto lo que ocurría dentro de The Backus & Johnston Company de New Jersey, por lo que esta solo era la acción formal y jurídica necesaria para el reinicio de las actividades de la Backus & Johnston en Casapalca, contando para ello con los nuevos directores y accionistas peruanos: Ernesto Silva Rodríguez y Luis Tirado i Cáceres.

En los años siguientes, no obstante, la empresa sería totalmente absorbida por la Morland Mortgage Company. Entre el 6 de marzo de 1918 y el 29 de noviembre de 1923, la Morland Mortgage Company continuó comprando acciones hasta casi absorber a la Compañía Peruana de Inversiones y, a través de ella, a la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú. De otro lado, en solo dos meses, la Morland Mortgage Company le compró a la Compañía Peruana de Inversiones las siguientes acciones de la Backus & Johnston :

el 6 de marzo de 1918	30 000 acciones
el 27 de abril de 1918	78 160 acciones
la misma fecha	5 112 acciones
el 4 de mayo de 1918	83 977 acciones
Total	197 249 acciones[51]

49 ALCMP. Registro Mercantil de Lima. Partida 27, folio 169, tomo 9. Sociedades del Registro Mercantil, acta del 21 de julio de 1917.

50 Ibíd. También véase la Escritura Pública del 22 de julio de 1917 otorgada ante el Notario de Lima don Carlos Sotomayor.

51 ALCMP. Libro Stock Certificate Register. Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, pp. 23 y siguientes.

Con lo que Albert J. Bennett solo se quedaría con una única y exclusiva acción.

El 16 de abril de 1918 la Morland Mortgage Company compró, además, 4 790 acciones a C.V. Drew, 3 000 a Iva Wright Hamilton, 750 a J. J. Taylor y 2 022 a W.V. Murkland. El 4 de mayo, 6 000 a E.E. Marshall, 3 900 a Anita Backus, 1 200 a N.B. Roper, 960 a Byron A. Simpson y la que le quedaba a Albert J. Bennett. El 10 de mayo 4 836 a Robert R. Sturrock y finalmente el 27 de mayo 4 500 al californiano H.W. Ross.[52] En total adquirió 229 208 acciones, las que agregadas a las 241 798 acciones que ya poseía, resultaba un total de 471 006: el 98,12% del total de acciones de la empresa.

Para 1929, la Morland Mortgage Company era propietaria de 291 006 acciones del total de 300 000 que componían el nuevo capital social de la empresa, lo que suponía el 97% de las mismas.[53] En 1938, las transfiere a la Cerro de Pasco Corporation y, en esa misma fecha, exactamente el 8 de noviembre, igual procedimiento realiza la Morococha Mining Company con las 8 980 acciones que aún poseía. En 1952, el acto se consuma, «la Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú se disolvió por ser la Cerro de Pasco Corporation la única propietaria de sus 300 000 acciones, asumiendo esta su activo y pasivo».[54]

El desarrollo de la producción minera

Hasta aquí hemos desarrollado la historia sobre todo financiera y accionaria de la Backus & Johnston Company, la historia desde el punto de vista de los empresarios. Veámosla ahora desde el punto de vista de la producción, de la marcha cotidiana y fatigante de la producción y el trabajo minero a finales del siglo XIX peruano.

Partamos de una fecha básica, 1889, año en que la empresa se inscribe legalmente por primera vez en los libros notariales peruanos. Por ese tiempo un reportaje del periódico *El Perú Ilustrado* describía la empresa de Backus & Johnston en Casapalca:

> Ensanchando más la esfera de su actividad, y dando un creciente impulso a las industrias nacionales, los señores Backus y Johnston establecieron, en el lugar llamado «Casapalca», una oficina de fundición y concentración de metales, la cual cuenta con las maquinarias de última invención para el acarreo de metales. Dicho fundo cuenta además con un ferrocarril de gravedad o plano inclinado, que sirve para la conducción de los metales que acarrea más de cien toneladas diarias. La máquina de concen-

52 Ibíd.

53 La Morococha Mining Company poseía el 8 980 de acciones restantes, además, de Harold Kingsmill 8, D.C. Babbit 2, T.P. Jones una, H.S. Hunter una, C.A. Wiesse una y Alberto García Irigoyen, una. Cfr. ALCMP. Libro Stock Certificate Register. Sociedad Minera Backus & Johnston del Perú, notas sueltas. Lima, 21 de junio de 1929.

54 ALCMP. Escritura Pública del 19 de julio de 1952 otorgada ante el Notario de Lima, doctor Elías Mujica y Álvarez Calderón.

> tración consiste en quebradores, estampidos, cribes Frue Vanners y mesas metálicas y de fundición en sólidos aparatos de moler provistos de cilindros del sistema Brokne, los cuales se emplean en la elaboración del plomo argentífero y la otra en la del matto cobre. Las oficinas de recibo y el laboratorio son lo más completo que pueda desearse. [...] La empresa está formando un socavón que, partiendo del establecimiento, atraviesa la riquísima veta del referido cerro, siendo su extensión de 800 a 1 000 metros, de los cuales están ya perforados 300 metros.[55]

El reportaje hace sobre todo referencia al excelente estado de la fundición de Casapalca, «la cual cuenta con las maquinarias de última invención». Y es verdad que la empresa va a basar su extraordinaria rentabilidad económica en el procesamiento y transformación de los minerales que se produzcan en Casapalca y sus alrededores, en metales de cobre, plata, plomo, etc.; los que serán transportados al puerto del Callao utilizando «la línea férrea que se está construyendo actualmente [...] (y que) atraviesa el asiento minero en toda su extensión».[56] Pero, como también se ve, la empresa cuenta con un conjunto de minas que se extienden entre Casapalca y Aguas Calientes, líneas de ferrocarril internas que comunican las minas con la planta de fundición y concentración de metales, reservorios de agua, tanques, talleres, laboratorios y la mercantil y la capilla. Es decir, un verdadero centro minero que reunía una serie de elementos de la producción minera moderna.

Respecto de los trabajadores, un futuro ingeniero mencionaba en 1894 que estos eran más o menos 150 hombres que, «en su mayor parte son del valle de Jauja» y que unos «se encargan de los trabajos de preparación: estos son los barreteros; otros cargan el mineral del frontón de producción a los carros que los trasladan al exterior, estos son los apires y por fin los carreros, en su mayor parte ancianos y que mueven los carros».[57] Por lo demás, la mayoría de estos trabajadores laboraban en el socavón de penetración a la veta, como hemos visto de unos 300 metros de extensión hacia 1890, y en la mina Rayo, la principal de la empresa. En la fundición, la gran cantidad de maquinaria moderna presente, hacía poco necesario el uso de mano de obra, empleándose apenas a unos cuantos trabajadores calificados.

Podemos acreditar, entonces, que nos encontramos frente a una empresa minera que combina el uso de una serie de elementos técnicos sumamente novedosos, como la planta de fundición, las líneas de ferrocarril, con una serie de aspectos que se arrastran del pasado y que conciernen sobre todo a la naturaleza de los trabajadores mineros, en su mayor parte «enganchados por hombres especiales llamados enganchadores mediante una remuneración anticipada para obligarles a mover».[58] El acon-

---

55 *El Perú Ilustrado*. Lima 21 de junio de 1890, pp. 2 y 3, citado en Sánchez 1978: 114-115.
56 Ibíd.
57 AUNI. Marrou, Santiago: «Excursión a la provincia de Huarochirí». Tesis. n.° 48, año 1894.
58 Ibíd.

dicionamiento de la mano de obra es una de las limitaciones serias para el desarrollo económico de la empresa, pero frente a esta restricción Backus & Johnston optó por centrar la actividad de la empresa en la transformación de los minerales en metales en una verdadera planta industrial y en superar las limitaciones sociales que ofrecía la oferta de fuerza de trabajo con una mayor inversión de capital.

Recuérdese que en 1889 la empresa tenía un capital social de unos 200 000 dólares oro o, lo que es lo mismo, 414 000 soles peruanos. Y habíamos dicho también que este capital social ascendía a 800 000 dólares oro en 1896. Veamos ahora lo que ocurre con la evolución real de la actividad minera de la empresa y la división que se hace de los diferentes rubros económicos en la misma.

En el año económico que empezaba el primero de junio de 1896 y terminaba el 31 de mayo de 1897, este fue el balance que presentó la empresa de todas sus actividades económicas, incluyendo las de las minas y las de la fundición:

CUADRO 10

Balance económico de las operaciones de la Backus & Johnston, junio 1896-mayo 1897 (soles corrientes)(%)

Gastos de producción		Ingresos	
Rubro	**Monto**	**Rubro**	**Monto**
Costos		**Ingresos netos**	
de los minerales	563 934,54 (50,52)	por las matas de cobre	1 042 372,34 (93,38)
de los combustibles, fluidos, pruebas de análisis, aceites, etc.	172 717,27 (15,47)	por los metales de plomo	40 982,41 (3,67)
Gastos generales y reparaciones	39 516,04 (3,54)	por los concentrados	22 491,52 (2,10)
Gastos de administración	72 948,29 (6,54)	por las barras de plata	10 463,68 (0,94)
Salarios	54 056,07 (4,84)		
Intereses en los préstamos de capital	36 410,08 (3,26)		
Utilidades del año	176 727,66		
TOTAL	**1 116 309,95 (100 000)**		**1 116 309,95 (100, 00)**

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Boards of Directors. Libro de Actas B & J, N. 1. Report of the President, year ending may 31'1897, p. 11.

La mayor parte de los gastos de la empresa se han centrado en aquello que ha sido llamado «costos de los minerales» y que se refiere a todos los gastos hechos para la extracción de los minerales, así como para su procesamiento y transformación. Buena parte, además, han sido comprados, pues como ya vimos anteriormente, Backus & Johnston tenía contratos de compra de mineral con otras empresas de la región, tales como Alapampa, Austria-Duvas, etc. La compra de insumos tiene una posición secundaria, ya que en la forma de «costos de los combustibles», etc., solo alcanza el 15.47% de los gastos totales de la empresa. Una proporción mayor, empero, que los «gastos generales y reparaciones»y los «gastos de administración» que, sumados, alcanzan el 10,08% del total.

Pero lo que resulta sumamente llamativo es la poca importancia que tienen los salarios y los intereses en los préstamos de capital, en la conformación del gasto total de la empresa. Los salarios apenas representan el 4,8% de los gastos totales de la empresa, lo que puede ser una buena muestra del alto grado de mecanización del trabajo minero, la mayor importancia de la fundición, concentración y procesamiento de los minerales, antes que de su extracción, y el cómo la empresa ha podido librarse del acondicionamiento que suponía la naturaleza de la fuerza de trabajo existente en la región. Backus & Johnston es un sinónimo de la planta de fundición de Casapalca, antes que de sus minas. Planta de fundición que, por otro lado, antecede en unos treinta años a la que después la Cerro de Pasco Copper Corporatin instalaría en La Oroya. Volvamos a remarcarlo: el peso de los salarios sobre el gasto total de la empresa no es muy relevante.

De todos modos si dividimos la cifra absoluta gastada por Backus & Johnston en salarios entre el número de trabajadores de la empresa, que era más o menos de 150 hombres, encontramos que el resultado que se obtiene es de 360 soles anuales, más de un sol diario si descontamos los días no laborables, lo que aun representa un salario bastante alto para la época y para la región. Es decir, aunque el peso de los salarios sea muy poco importante dentro de la estructura general de gastos de la empresa, el salario minero en sí que pagaba Backus & Johnston resultaba elevado comparado con los otros salarios de la zona. Otro índice más de modernidad de la empresa y de sus significativas dimensiones.

De la misma forma no es muy relevante el pago de los intereses en los préstamos de capital. Estos apenas alcanzan el 3,26% de los gastos totales de la empresa. Este indicador consecuentemente nos estaría señalando que la inversión de capital en Backus & Johnston sería bastante autónoma, por lo menos hasta los años aquí considerados. Los gastos que supone pagar intereses de los préstamos de fuera no llegan ni a los 40 000 soles anuales.

Las utilidades, en cambio, sí son altamente significativas. Mejor aún que los rendimientos calculados anteriormente sobre la base de la evolución real del capital

social de la empresa entre 1889 y 1896 (11,07% anual) o a la creación de nuevas acciones como reparto de utilidades entre 1896 y 1898 (10% y 13% anual). En este caso, siguiendo el Balance de la empresa, las utilidades alcanzan el 15,83 % de los gastos totales de la misma o, si se desea, del movimiento de capital total de la compañía (chiffre d'affaires), es decir unos 176 000 soles anuales. Un porcentaje cercano al 16% es una alta tasa de beneficios para cualquier empresa económica peruana de finales del siglo XIX. Pero, si además de esa cifra vemos que un 10% se ha invertido en la creación de nuevas acciones como reparto de utilidades (véase el cuadro 5), tenemos que la tasa de reinversión autónoma de Backus & Johnston, por lo menos en este año, es bastante alta. Así, solo cerca de un 6% de los gastos totales de la empresa quedan para ser repartidos como utilidades líquidas. Como decía el mismo Presidente del Directorio, John Howard Johnston, en su Informe Anual, era mejor que los dividendos se dividieran «672 54,30 soles en efectivo a ser entregados a los accionistas nominales y 107 113 soles que se transformarían en 49 820 dólares oro (al cambio del primero de junio de 1897, es decir 107 113 soles de plata = 49 820 dólares oro) que a su vez formarían 4 982 nuevas acciones que se añadirían a las anteriores».[59] Estas 4 982 nuevas acciones serían nominales y se repartirían entre los accionistas de la empresa de una manera proporcional.

Respecto a los ingresos, el cuadro anterior nos muestra que la mayor parte de los mismos, casi el 94% provenía de la producción y venta de matas de cobre. Proporción enormemente superior a las obtenidas por plomo (3,67%), plata (0,94%) o concentrados (2,01%). Backus & Johnston es una empresa del cobre o, mejor, para 1896-1897 es la empresa del cobre, la más grande empresa minero-industrial que transforma minerales brutos en matas de cobre utilizando una moderna tecnología de refinación y procesamiento (ya mencionamos los «quebradores, estampidos, cribes Frue Vanners, las mesas metálicas y de fundición en sólidos aparatos de moler provistos de cilindros del sistema Brokne») y las líneas del ferrocarril entre sus minas y la planta de fundición de Casapalca, además del Ferocarril Central para transportarlas hasta el puerto del Callao. La Backus & Johnston constituye el primer caso de aprovechamiento intensivo de los abundantes minerales de cobre que poblaban las regiones mineras del Perú y que casi no se beneficiaban por la preeminencia casi absoluta de la plata. En este contexto, utilizar intensivamente estos minerales casi de desecho y a bajo precio, para extraer el cobre y transformarlo en metal de cobre (en matas de cobre) es el gran descubrimiento y la nueva vía de producción minero-metalúrgica que despliega la Backus & Johnston a finales del siglo XIX.

---

[59] ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N.° 1. Report of the Presidente, year ending may 31' 1897, p. 11.

Comparemos estos rendimientos y esta estructura productiva con la que se sucede dos años más tarde, entre el primero de junio de 1898 y el 31 de mayo de 1899. Los datos se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 11

Balance económico de las operaciones de la Backus & Johnston junio 1898 - mayo 1899 (soles corrientes) (%)

Gastos de producción		Ingresos	
Rubro	**Monto**	**Rubro**	**Monto**
Costos		**Ingresos netos**	
de los minerales	963 367,27 (54,04)	por las matas de cobre	1 663 728,93 (93,31)
combustibles, fluidos, pruebas de análisis, materiales, aceites, etc.	198 739,50 (11,15)	por los metales de plomo	12 110,00 (0,68)
Gastos			
generales y reparaciones	43 483,40 (2,39)	por los concentrados	90 047,64 (5,05)
de administración	61 302,36 (3,45)	Préstamo adelantado del año anterior	9 349,63 (0,52)
Salarios	56 564,84 (3,18)	Beneficios por las ventas de la tienda de depósitos, dinamita, etc.	7 761,99 (0,44)
Intereses en los préstamos de capital	10 231,10 (0,58)		
Utilidades del año	449 309,72 (25,21)		
Total	**1 782 998,19 (100,00)**		**1 782 998,19 (100,00)**

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Compnay. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N.º 1, sesión del 5 de diciembre de 1899, pp. 19 y 20.

En solo dos años el Balance de la empresa ha crecido en más de 600 000 soles, pasando de 1 116 309 en 1896-1897 a 1 782 998 en 1898-1899, lo que significa un aumento verdaderamente fantástico, de 29,86% anual. Crece la producción, pero también crecen los beneficios. La Backus & Johnston no es solo una empresa altamente productiva, sino también sumamente rentable. Habría que preguntarse en este sentido por la causa de este enorme incremento. La respuesta es simple: aumento de la producción y de la transformación del cobre.

Obsérvese, justamente, el rubro de ingresos del cuadro anterior: el 93,31% de ellos está representado por los «ingresos netos por las matas de cobre». Estos han aumentado, además, en más de 600 000 soles en lo que respecta al Balance anterior, es decir en 59,6% o, lo que es lo mismo, un 29,8% anual. Como decíamos anteriormente, la Backus & Johnston era una máquina de producir cobre, una empresa que basaba su gran éxito económico en fundir y procesar los minerales de cobre.

Nótese, a su vez, que con relación a los años de 1896-1897, la empresa ya no registra «ingresos netos por las barras de plata»; mientras, por el contrario, la producción de concentrados ha aumentado de 22 491 soles a 90 047 soles, pasando de ser el 2,01% de los ingresos de la compañía a ser ahora el 5,05%, doblando su importancia dentro de los ingresos. Por otro lado, finalmente, los ingresos «por los metales de plomo» han disminuido de 40 982 soles a 12 110 soles o del 3,67% al 0,68% del gasto total, lo que muestra una mayor especialización de la empresa en las matas de cobre y en los concentrados minerales. Así, la actividad tradicional de la minería peruana (la producción de la plata) es abandonada completamente por Backus & Johnston y las actividades de transformación, de producción de concentrados, basándose sobre todo en metales de cobre, es estimulada en sus más amplias dimensiones.

El correlato de esto, a nivel del gasto, es el mismo. Lo más importante en la estructura de gastos de la empresa son los costos y el procesamiento de los minerales, que representan el 54,04% del total o 963 367 soles (400 433 soles más que el Balance anterior), lo que significa una tasa de crecimiento del 35,41% anual. Indicadores muy por encima de los «costos de los combustibles, fluidos, etc.», es decir, de manera general, de los insumos, que bajan del 15,47% al 11,15%, del total de los «gastos generales y reparaciones» que también descienden del 3,54% al 2,39% del total, de los «gastos de administración» que disminuyen del 6,54% al 3,45% del total e, inclusive, de los salarios, que pasan de ser el 4,84% de los costos totales en el año económico 1896-1897 al 3,18% en el año económico 1898-1899. Todo lo que no puede sino representar un aumento de la productividad de la empresa y de su eficiencia.

Los gastos burocráticos, los gastos en insumos, inclusive los salarios de los trabajadores, disminuyen, mientras aumentan los costos productivos de la empresa, sus ingresos por matas de cobre, su dimensión global y sus beneficios económicos. La conclusión es bastante obvia: estamos frente a una verdadera empresa minera moderna, que ya no entiende más la minería como una actividad artesanal o manufacturera. Quedan atrás sistemas productivos como los existentes en el Perú antes de 1860 o los de la familia Fernandini a finales del siglo XIX (Deustua 1989). Backus & Johnston es una expresión más bien de la minería industrial, de la minería moderna del siglo XX por venir.

Otro indicador más de esta creciente productividad y modernidad de la empresa que estamos estudiando es el rubro «intereses en los préstamos de capital». Para el período que va de junio de 1896 a mayo de 1897, este costo significó 36 410 soles anuales y el 3,26 % del gasto total. Los intereses de los préstamos de capital, en consecuencia, no afectan casi los gastos (y la marcha productiva) de la empresa. Son poco relevantes. Los intereses de los créditos no presionan sobre el desenvolvimiento de esta unidad económica, lo que solo puede explicarse por un gran autofinanciamiento de la empresa, una gran reinversión, que aleja la presencia del crédito externo de la dimensión económica de la compañía, por lo menos hasta los años aquí considerados (1895-1899).

Un último y nuevo elemento que aparece en el cuadro anterior a nivel de los ingresos de la empresa, es el rubro «beneficios por las ventas de la tienda de depósitos, dinamita, etc.». Desde la época colonial la tienda de abastos, el depósito de las empresas mineras, había servido para hacer beneficios adicionales, vendiendo insumos mineros o bienes de consumo a los trabajadores o habitantes de los centros mineros a precios elevados. En el caso aquí presente, la tienda todavía permite conseguir algunos beneficios adicionales para Backus & Johnston, del orden de los 7 000 soles anuales, pero estos apenas representan el 0,44% de los ingresos totales de la empresa. Es evidente que para 1898-1899 la tienda de la mina, la venta de bienes dentro de la propia empresa minera, ya no es un aspecto tan importante en la organización de la unidad productiva. Lo verdaderamente fundamental ahora, según se ve en el cuadro anterior, es la transformación industrial de minerales en metales (en la planta de fundición de Casapalca) o, si se quiere, para decirlo más simplemente, la producción del metal de cobre, el que, como matas de cobre, componía el 93,31% del ingreso total de la empresa, unos 1,663 728 soles en el año económico que transcurrió entre el 1° de junio de 1898 y el 31 de mayo de 1899. La tienda de minas ha podido seguir siendo importante solo en su relación con el salario y los mecanismos de subsistencia de los trabajadores, no en el contexto global de la empresa.

Para hacer más llamativa esta modernidad de la Backus & Johnston, comparémosla con la Negociación Minera de los Fernandini para un período similar de nuestra historia económica minera, aunque en una región diferente: Cerro de Pasco frente a Casapalca, en la sierra de Lima. La conclusión más evidente que se desprende de la comparación es que, mientras la Negociación Minera de los Fernandini basa su actividad económica en la extracción de minerales de plata dentro de minas organizadas laboralmente de una forma primitiva, que utiliza un sistema de endeudamiento, de control de operarios mineros, o migrantes campesinos, bajo jefes de cuadrilla; la Backus & Johnston va a centrar el eje de su actividad económica en el procesamiento y transformación de minerales en metales de cobre en

una planta de fundición organizada sobre la base del uso de la más moderna tecnología y maquinaria industrial. La extracción de los minerales de las profundidades de la tierra en el caso de Backus & Johnston no es el centro de sus actividades económicas; por el contrario, es asumida secundariamente, comprándolos de otras empresas en el caso de que no logre abastecer su planta industrial. No significa esto, de todos modos, que se abandone la extracción minera: se trabajan varias minas y hasta se construye un socavón de penetración, justamente para acceder más profundamente a las vetas de minerales. El hecho es que Backus & Johnston no anda en la búsqueda del exótico y precioso mineral de plata, sino que su interés se centra en una masiva refinada producción de cobre, de donde su mayor abundancia y generalización hace más simple y más extensa las labores de extracción mineral. Los minerales de cobre, además, tienen poco valor y entonces lo más importante en ello consiste en su concentración y transformación en metales de mayor pureza. La información cualitativa que hemos hallado —y no solo la cuantitativa que utilizamos anteriormente—, puede ilustrarnos más claramente sobre el tipo de organización productiva y el avance que suponía la Backus & Johnston frente a la Negociación Fernandini.

Los costos de la empresa: ahorro y mayor eficiencia productiva

Entre el 31 de mayo de 1896 y el 31 de mayo de 1897, es decir en el mismo año económico al que corresponde el primer Balance que hemos analizado en esta parte de nuestro estudio, los costos de excavación del túnel de Casapalca, del llamado «Socavón aventurero de Casapalca», fueron de 25 156.67 soles, es decir apenas el 2,25% de los gastos totales y el 4,46% de los costos de los minerales. Al año anterior, sin embargo, es decir entre el 31 de mayo de 1895 y el 31 de mayo de 1896, los costos *of roasting, smelting and refining ores* (de tostado, fundición y refinado de los minerales, todas actividades de la planta de fundición) fueron de 277 656 21 soles, es decir el 24,87% de los gastos totales y el 49,23% de los costos minerales del año siguiente.[60]

Los costos de tostado, fundición y refinado son once veces más grandes que los costos de excavación del socavón de Casapalca. Esto nos da una idea de lo mucho más importante que es para Backus & Johnston la transformación de los minerales antes que su extracción, teniendo en cuenta que la construcción del socavón de Casapalca ha debido ser una obra de ingeniería mucho más grande que la simple extracción de minerales de una mina de la región. Recuérdese, en este

60 Las cifras provienen de ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J n.° 1, pp. 12-13. Para obtener los porcentajes hemos dividido estas cifras con las del *Balance* del 1° de junio de 1896 al 31 de mayo de 1897.

sentido, que hacia 1890 el socavón tenía 300 metros de profundidad y que todavía debía alcanzar los 800 o 1 000 metros, profundidades verdaderamente extraordinarias frente a las de una mina normal, que podía tener desde ocho a diez metros de profundidad en adelante.

Los 277 656 21 soles que representaron los costos of roasting, smelting and refining ore habían sido el resultado de procesar 7 299 11 toneladas de mineral, lo que daba lugar a un costo de 38,03 soles por tonelada. Los costos de procesamiento por tonelada de mineral anual (38,03 soles) representarían apenas 3,16 soles mensuales o 0,1 soles diarios, es decir diez veces menos que el salario diario de un operario minero de la región. Esto nos da una idea: a) de la magnitud económica, de la gran economía de escala que representa la Backus & Johnston para haber conseguido que el procesamiento industrial diario que se hace de 1 000 kilos de mineral (una tonelada) cueste diez veces menos que el salario de un trabajador de minas; b) de la magnitud de la inversión de capital que se ha debido hacer, especialmente en la planta de fundición (construcción de la planta, compra e instalación de la maquinaria, uso de energía eléctrica), para hacer realidad estos costos corrientes; es decir para hacer realidad que procesar 1 000 kilos de mineral por año solo cueste diez centavos diarios.

Pero todavía al año siguiente, es decir entre el 31 de mayo de 1896 y el 31 de mayo de 1897, el Board of Directors anunció que se habían trabajado 13 075 541 toneladas de mineral al costo de 353 329,18 soles, lo que resultaba un costo de 27,02 soles por tonelada.[61] Los costos totales de procesamiento (353 329,18 soles) representaban el 31,65% de los gastos totales del Balance establecido en ese mismo año y el 62,65% de los costos de los minerales. Como se ve, los porcentajes han aumentado del 24,87% al 31,65% con respecto a los gastos totales, del 49,23% al 62,65% con respecto a los costos minerales. Con toda seguridad podemos decir, entonces, que los costos de tostado, fundición y refinado, son los costos básicos de la empresa minera Backus & Johnston en estos años de su gestión económica. Son las actividades de fundición, en consecuencia, las que definen el centro de las operaciones de Backus & Johnston en esta época de su historia, es decir en los años finales del siglo pasado.

La baja en los costos de fundición por tonelada de mineral procesado (de 38,03 soles por tonelada a 27, 02 soles por tonelada), nos está señalando claramente un aumento en la productividad de la empresa, un aumento (insisto de nuevo sobre este hecho) en su eficiencia. La empresa cada vez funciona mejor, dando una muestra de su alta rentabilidad económica. La aplicación del principio de las economías de escala se adapta claramente a este caso. Las enormes

61 Ibíd.

dimensiones de la empresa (800 000 dólares oro de capital social en 1896, 1,116 309 soles de movimiento de capital en 1896-1897 y 1'782,998 soles en 1898-1899), la modernidad de su planta de fundición, permiten que cada unidad de producto que procesen (digamos las matas de cobre) sea cada vez más barata; y mientras más grande sea la cantidad de material producido, más barata será una unidad de producto resultante (lo que indica que los beneficios por unidad de producto deben aumentar).

Veamos la evolución de estos fenómenos para un mayor número de años. Hemos podido reconstruir, leyendo atentamente el Minute Book, la evolución de la cantidad de mineral procesado por Backus & Johnston entre 1895 y 1898 de una manera continua y, para 1910, de una manera aislada. Los datos se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 12

Cantidad de mineral procesado por Backus & Johnston entre 1895 y 1910

Año*	Mineral procesado (toneladas métricas)	Incremento anual %
1895	7 299 110	
1896	13 075 541	79,13
1897	16 357 820	25,10
1898	16 842 650	2,96
1910	46 688 000	14,76

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J Nº 1, pp. 12, 13 y 21.

* Lo que aquí contabilizamos como el año 1895, en verdad, para la contabilidad de la empresa es el año económico que va desde el 31 de mayo de 1895 hasta el 31 de mayo de 1896. Igual criterio se usa en los otros años. Es decir, traducimos arbitrariamente a años cronológicos lo que para la empresa son años contables con cinco meses de diferencia (de enero a mayo). No ocurre así en 1910, cuyas cifras van desde el 1º de enero de 1910 hasta el 31 de diciembre de 1910.

Por lo pronto habría que decir que estos volúmenes de producción representan cantidades de mineral en bruto, que bien pueden contener cobre, plomo, plata, zinc o elaborar sobre la base de él concentrados de minerales. De acuerdo a los Balances de 1896-1897 y 1898-1899, los porcentajes de ingreso fueron de 93% por cobre, 4% por concentrados, 2% por plomo y menos de 1% por plata, existiendo algunos puntos decimales para otros metales como el zinc o, tal vez, el estaño.

El cuadro anterior muestra el constante crecimiento en el procesamiento de minerales que realiza la Backus & Johnston Company. Se pasa de 7 000 toneladas en 1895 a 16 000 en 1897 y 1898 y 46 000 en 1910. El crecimiento es constante aunque con ritmos diferentes: entre 1895 y 1897, los años sobre los que hemos

hecho nuestras anteriores reflexiones, hay una dinámica de crecimiento sumamente positiva con tasas del 79% y del 25% anual; hacia 1898, sin embargo, hay una cierta desaceleración (creciendo solo al ritmo de casi el 3% anual); para que, finalmente, hacia 1910 se vuelva a tener una dinámica fluida de crecimiento con un ritmo del 14,76% anual, menor de todos modos a la de los años 1895-1897. Todas las cifras son, sin embargo, positivas; en ningún momento se nota un estancamiento o un retroceso productivo.

Pero este crecimiento no solo es el resultado del aumento en los volúmenes del procesamiento de los minerales, sino también de las mejoras en la productividad de la empresa. Como se ve en el cuadro siguiente, mientras los volúmenes de mineral aumentan entre 1895 y 1898, sus costos de procesamiento no crecen excesivamente (disminuyendo aun en 1897 y 1898 con relación a 1896), bajando definitivamente, a lo largo de esos cuatro años, los costos por unidad de producto.

CUADRO 13

Costos del tostado, fundición y refinado de los minerales de la Backus & Johnston, 1895-1898

Años*	Volumen de mineral procesado(toneladas métricas)	Costo del tostado, fundición y refinado (soles)	Costo por unidad de producto (soles por tonelada)
1895	7 299 110	277 656,21	38,03
1896	13 075 541	353 329,18	27,02
1897	16 357 820	345 477,15	21,12
1898	16 842,650	347 969,14	20,66

Fuente: ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J Nº 1, pp. 12, 13 y 21.
* Al igual que en el cuadro anterior hemos convertido a años cronológicos los años contables de la empresa, con el fin de facilitar su lectura. En el documento original los costos del tostado, fundición y refinado aparecen en inglés con el nombre de cost of roasting, smelting and refining.

Entre el 31 de mayo de 1898 y la misma fecha de 1899, el costo de procesar una tonelada de mineral representaba casi la mitad de lo que suponía en 1895. Si en este último año, es decir en 1895, el valor diario de procesar una tonelada de mineral anualmente era diez veces menor que el salario diario de un obrero, en 1898, ese valor era de veinte veces menos el jornal de un operario de minas. Las mejoras en la productividad de la empresa, sobre todo en la planta de fundición, fueron en esta última década del siglo XIX, realmente extraordinarias. Las cifras resultan sorprendentes.

Podemos todavía acercarnos con más detalle al análisis de los rendimientos y la productividad de Backus & Johnston en el proceso de transformación de los

minerales en metales útiles y comercialmente aprovechables. Disponemos de algunas cifras a este respecto para los años 1897, 1898 y 1910. Un tercio del mineral que ingresa a la planta de fundición, ya sea extraído de las minas de Backus & Johnston o adquirido de otras empresas mineras, es destinado al proceso de concentración. Entre 1897 y 1898 este porcentaje aumentó ligeramente del 35,5% (de 5 814 toneladas a 6 042 toneladas) del mineral total de la planta, lo que indica un crecimiento del 0,84% anual. Si, como ya hemos dicho repetidas veces, la base de la producción de Backus & Johnston es el cobre, tenemos que, de acuerdo a los datos anteriores, aproximadamente el 35% del mineral que se dispone ingresa al proceso de concentración del cobre, quedando el 65% restante como material de desecho (ganga) o como mineral a ser utilizado en otro proceso de producción. Un 35%, entonces, adquiere las características de mineral útil y mayormente rentable, un 65% no tan inmediatamente útil, ni aprovechable. Del 35.8% que ingresa al proceso de concentración, un 47,7% va a resultar concentrado, de acuerdo a las cifras de 1898. El otro 52.3%, al igual que en la etapa anterior, quedará como material de desecho o como insumo para otro proceso de producción. En el caso del cobre, como se puede ver en los manuales de metalurgia o mineralogía moderna (cfr. por ejemplo Samamé Boggio, 1981), sus minerales más comunes, en especial en la corteza terrestre peruana, contienen azufre (son minerales de cobre sulfurados), desprendiéndose de él entonces, con el proceso de tostado, sus componentes de agua y azufre, pero también de arsénico y antimonio. El azufre, el arsénico y el antimonio pueden ser recuperados en un segundo proceso de producción.

De este modo, siguiendo con las cifras del año 1898, solo el 17,1% de todo el mineral procesado resulta concentrado. Hay un aprovechamiento, entonces, una rentabilidad de 17% en lo que corresponde a la relación mineral extraído / concentrados de cobre.

El año de 1898 no es, sin embargo, un año muy bueno.Para 1910, siguiendo con las cifras, el 11,3% de todo el mineral que entra en el proceso de producción resulta refinado. La cifra de 11,3% se acerca a la de 17,1% del proceso de concentración de 1898. Si los resultados de la refinación se aproximan a los de la concentración, esto supone, una vez más, un aumento de la eficiencia de Backus & Johnston. Así, en el lapso transcurrido entre 1898 y 1910, podemos continuar pensando que la rentabilidad de la empresa, su mejoramiento constante, su mayor eficiencia, han debido seguir desarrollándose.

Tenemos, finalmente, algunas referencias más sobre los diferentes procesos de producción de Backus & Johnston y su creciente eficiencia. En el mencionado año de 1898, pese a nuestras observaciones anteriores, vemos que los costos por tonelada de mineral en los procesos de molienda y concentrado fueron de

3,09 soles, frente a 5,44 soles del año anterior.[62] Los procesos de molienda y concentrado forman parte del proceso general de fundición, al que nos hemos referido anteriormente en sus fases de tostado, fundición y refinado (roasting, smelting and refining) (véase cuadro 13). Si en 1897 y 1898 los costos por tonelada en el proceso de roasting, smelting and refining fueron de 21,12 soles y 20,66 soles respectivamente; ahora tenemos que los costos de molienda y concentrado han sido de 5,44 y 3,09 soles respectivamente. Así, entre 1897 y 1898 ha habido una reducción en estos costos del 43,19 %, lo que hace que si en 1897, los costos de molienda y concentración han sido el 25,75 % de los de tostados, fundición y refinado, en 1898 esta cifra se reduce aun al 14,95 %. Backus & Johnston, pese a que en 1898, en comparación con 1897, como hemos visto, tiene una ligera disminución en los volúmenes de mineral que entran al proceso de concentración, en términos de la reducción de sus costos de molienda y concentración mismas tiene un ahorro notable. Pongamos, de nuevo, las cifras en orden: a) aumento de los volúmenes de mineral procesado, 2,96%; b) b) aumento de los volúmenes de mineral en proceso de concentración, 0,84% (lo que es un índice inferior respecto del anterior y, por lo tanto, la constatación de una pérdida, en términos de la presencia de un mayor mineral de desecho en el proceso de fundición general); c) reducción de los costos monetarios en los procesos de molienda y concentrado por tonelada de mineral procesado, del orden del 43,19%. Esta reducción del 43,19% compensa de sobremanera las posibles pérdidas que han ocurrido con el mineral concentrado, lo que, además, ha podido ser un problema de orden natural, debido a la existencia y extracción de un mineral con menor composición de cobre, por ejemplo.

Con el alivio de estos costos, en los procesos de molienda y concentración, pese a los otros índices no tan positivos (en los volúmenes totales y en los volúmenes de concentración), el año de 1898 reafirma la eficiencia de la Backus & Johnston Company. La empresa ahorra costos donde sea posible hacerlo.

La baja entre 1897 y 1898 de los costos de molienda y concentración (de 5,44 soles por tonelada a 3,09 soles por tonelada), del orden del 43,19%, es mucho mayor todavía que la baja en los costos por unidad de producto del tostado, fundición y refinado (de 21,12 soles por tonelada a 20,66 soles por tonelada) del orden de solo 2,17%. Es, entonces, en esta rama específica (la molienda y concentración) donde se ha registrado una mayor eficiencia y un ahorro extraordinario de costos. Todo esto nos permite regresar sobre las ganancias.

---

62 ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N° 1, p. 21.

Utilidades y dividendos en Backus & Johnston: reinversión y capital productivo

En el año contable que transcurre entre el 31 de mayo de 1897 y el 31 de mayo de 1898, las utilidades de Backus & Johnston representaron la suma de 271 673,27 soles, a los que se le agregaron 2 360,36 soles sobrantes del año anterior, lo que daba un total de 274 033,63 soles peruanos.[63] Los beneficios superaban en casi 100 000 soles los obtenidos en el año anterior. Las ganancias en Backus & Johnston, como ya lo habíamos mencionado, eran enormes (15,83 % y 25,21% del movimiento de capital de la empresa en 1896 y 1898 respectivamente), pero una de las características que va a definir la naturaleza dinámica y productiva de la empresa era el destino y uso que se iba a hacer de estas enormes utilidades.

Nótese, por lo pronto, que en 1898, aunque casi no sube el volumen total de mineral por concentrar, las ganancias son mayores, con respecto al movimiento de capital de la empresa, que, por ejemplo, en 1896. Tal vez fruto, como acabamos de decirlo, de la reducción en los costos de molienda y concentración.

De acuerdo con los testimonios de la Mesa de Directores de la empresa entre los años 1896-1898, el monto de las utilidades obtenidas se destinaba generalmente, en una primera medida, a reproducir el capital productivo, después a pagar los créditos contraídos de antemano y, finalmente, el resto se repartiría como ganancias líquidas, sea en la forma de dinero efectivo, de premios a las acciones poseídas o de creación de nuevas acciones. Los montos de las utilidades en esos mismos años fueron los siguientes:

CUADRO 14

Utilidades de Backus & Johnston, 1896-1898*
(soles corrientes)

Año	Monto de las utilidades	Incremento porcentual anual	Sobrante del año anterior	TOTAL
1896	176 727,66			**176 727,66**
1897	271 673,27	53,22	2 360,36	**274 033,63**
1898	439 966,09	61,94	9 349,63	**449 309,72**

Fuente: ALCMP. The Backus / Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Boards of Directors. Libro de Actas B & J Nº. 1. Sesiones del Directorio del 16 de abril de 1899 y del 5 de diciembre de 1899, pp. 15, 16, 19 y 20.
* Al igual que en los cuadros anteriores estamos convirtiendo a años cronológicos los años contables de la empresa con la diferencia de 5 meses, de enero a mayo.

63 ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N° 1, pp. 15-16.

Como se ve, son sumas enormes de capital para la época y, además, cantidades que tienen un dinamismo y una tasa de crecimiento sumamente alta. Entre 1896 y 1897 las ganancias objetivas han aumentado en 53,72 % y entre este último año y 1898, en 61,94 % ocho puntos más que el extraordinario crecimiento del año anterior.

En 1898, respecto de las utilidades de 1897, la Mesa de Directores de la empresa acordó dar un dólar de premio por cada acción, lo que suponía un gasto de 54 800 dólares oro o, lo que era lo mismo, al cambio del 1° de junio de 1898, 115 080 soles peruanos; quedando todavía 158 953,63 soles o 75 692,20 dólares de utilidad. Estos 158,953 soles se transformarían en 7,124 nuevas acciones, las que serían be disposed of buy sale at par, the present sharelholders having preference, pro rata as to the purchased of same, the proceeds to be applied to a further dividend (puestas a disposición para compra y venta a la par, teniendo los presentes accionistas la preferencia, pro rata como se han beneficiado las mismas, el procedimiento es aplicado para un posterior dividendo).[64] Es decir, parte de las utilidades se destinarían a una operación financiera por la cual se emitirían nuevas acciones que se pondrían en venta, lo que generaría ingresos adicionales para el capital de la empresa.

El 42% de los beneficios totales se reparte como utilidades líquidas, es decir constituiría dinero efectivo que va al bolsillo de los accionistas. Pero el 58% restante se emplea en una medida financiera que, por un lado, robustece el capital constitutivo de la empresa, además de generar tal vez beneficios adicionales.

Es interesante destacar también cómo los accionistas de la empresa limitan sus beneficios líquidos a solo el 10% anual el premio por acción, con lo que les queda un porcentaje adicional para efectivizar la medida anteriormente referida. Son capitalistas, entonces, con la idea de ahorro, de reinversión, de capital productivo. Veamos ahora lo que ocurre con las utilidades de 1898, que fueron todavía mayores.

El 16 de abril de 1899 fue aprobado que el 1° de mayo de ese año se otorgara un dividendo extra de un sol 53 centavos por acción, lo que sumado a los diez centavos/plata de dividendos mensuales daba un total de 2,73 soles por acción. Esta suma representaba el 13% del valor de la acción, lo que, además, suponía un desembolso total de 169,052,52 soles.[65] Es decir, de los 449 309,72 soles de utilidades totales en 1898, el 37,62 % (169 052,52 soles) se repartía como ingresos líquidos, pero el otro 62,38 % (280 257,20 soles) se iba a emplear para pagar las deudas contraídas con el London Bank of México and South América, cubrir los

64 Ibíd. La traducción es nuestra.

65 ALCMP. The Backus / Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B/J n.° 1, Sesión del Directorio del 16 de abril de 1899, p. 17.

gastos de capital necesarios para la empresa y «asegurar la tranquilidad financiera durante las problemáticas elecciones».[66] Salvo este último gasto, en parte político, en parte también reproductivo, los otros dos estaban completamente destinados a reproducir mayormente el capital productivo de la empresa.

Destinar parte de las ganancias a cubrir los gastos de capital necesarios de la empresa es, evidentemente, una inversión reproductiva. Los beneficios no se dispendian inútilmente, regresan a la empresa como capital.

En el caso del destino de las ganancias hacia el Banco de Londres, México y Sudamérica, estas están sirviendo para pagar créditos solicitados también de manera productiva. Las ganancias amortizan los créditos, pagan la parte del capital, pues, como ya vimos anteriormente, los intereses se cancelan regularmente como parte de los gastos corrientes de la empresa. Así, lo que solicitó una vez como crédito, se cancela ahora con parte de los beneficios de la compañía, los que, entonces, asumirían las características de una inversión productiva.

Llegamos, en consecuencia, a la conclusión final: buena parte de las ganancias de Backus & Johnston son reinvertidas en la empresa como capital productivo. Esto explica los buenos rendimientos de la compañía, sus aumentos en la eficiencia y el hecho de que se obtengan luego mayores ganancias. Nos encontramos, una vez más, frente al caso de una empresa minera que actúa con una racionalidad completamente moderna.

El siglo XX

Disponemos de algunos datos más que, de manera comparativa, nos pueden ilustrar sobre los cambios que ha sufrido la empresa en el siglo XX, especialmente en lo que se refiere al año 1910.

Al 31 de diciembre de ese año, el Directorio de la empresa elaboró una cuenta de capitales. Según ella, durante el transcurso del mismo se había gastado:

	S/.
en la extensión de las propiedades de la empresa	172 058,02
en la reconstrucción de la planta de fundición y la instalación de una nueva planta	128 791,65
en el desarrollo de las minas	232 794,48
Todo lo que representa un total de	533 644,15[67]

66 ALCMP. The Backus / Johnston Company. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B&J n.° 1, Sesión del Direcotio del 5 de diciembre de 1899, pp. 19-20.

67 ALCMP. The Backus & Johnston Company. Minute Book. Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B & J N° 1.*Expenditure on Capital Account during 1910* (Gastos en la Cuenta de Capital durante 1910) del 1° de enero de 1910 al 31 de diciembre de 1910, p. 35.

Como se ve, la empresa había continuado invirtiendo fuertes sumas de capital en el desarrollo de la producción minera y de su transformación metalúrgica. Se seguían extendiendo sus propiedades, se continuaba invirtiendo en la planta y se gastaba una suma aún mayor en los mine developments. Pareciese que hubiera ahora una mayor insistencia que antes en el trabajo de las minas, en la extracción de mineral. Tal vez debido a que para entonces, 1910, se habían establecido en la región plantas de fundición de otras empresas: Tamboraque, de la Sociedad Minera Alapampa, de Lizandro Proaño, Smelter, de la Cerro de Pasco Copper Corporation.[68] La Backus & Johnston no tenía ya el cuasi monopolio de la producción y de la explotación metalúrgica del cobre.

Los beneficios, empero seguían existiendo, representando un 27,57% del movimiento de capital total anual. Para 1910 las utilidades brutas fueron de 452 572,79 soles, de lo que habría que descontar:

S/.	
163 148,64	de pago de las cargas por los intereses
12 690,57	para ser deducidos, al ser el 10% de los costos de reconstrucción de la planta de fundición y de la instalación de la nueva planta
5 000,00	del pago de la Testamentaría de Don A. Bentín a la firma del contrato de arrendamiento de la hacienda Casapalca por quince años más
180 839,21	Total deducciones
271 733,58	Utilidad neta

Pero a esta habría que deducirle el monto deficitario del año anterior, que era de: 245 453,76

Por lo que el total final resultaba de: 26 279,82

Lo que los directores «recomendaron deberían ser llevados al año siguiente».[69]

La solidez de Backus & Johnston era cada vez menos clara. Había todavía grandes inversiones en el desarrollo de la producción minero-metalúrgica, pero se notaban también crecientes debilidades: a) había que reconstruir la vieja planta de fundición; b) los intereses pesaban fuertemente sobre las utilidades y el balance de la empresa (recuérdese el préstamo de Duncan Fox ya mencionado); c) en 1909 habían ocurrido graves pérdidas; d) los beneficios finales de 1910 resultaban escasos y era preferible destinarlos al futuro, que no se veía tan prometedor.

[68] Sobre la Sociedad Minera Alapampa de Lizandro Proaño, puede verse ALCMP. Libro de Actas de las Juntas Generales de Accionistas. Sociedad Minera Alapampa. Sobre la Fundición de la Cerro de Pasco Copper Corporation de Wind 1977, Caballero 1981a; también Flores-Galindo 1974, en especial p. 30 y Kruijt y Velinga 1983: pp. 49-52.

[69] ALCMP. The Backus & Hohnson Company. Minute Book Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B&J n.° 1, pp. 34-35.

El año de 1910 representaba ya duros retos para la marcha de la producción minera, que ahora adquiría una forma más consolidada, existiendo simultáneamente diversas empresas con alto grado de composición de capital en su estructura productiva, lo que establecía una situación de aguda competencia con la Backus & Johnston del Perú.

Este problema se plantea nítidamente en lo que concierne a la fase de producción metalúrgica, donde se transforman los minerales extraídos en metales refinados. Backus & Johnston enfrentaba el problema de la obsolescencia de su planta de fundición; lo que agravaba su depreciación y la necesaria nueva y mayor inversión de capital constante. Es una fase de renovación de las tecnologías mineras, de competencia intensa en este aspecto de la marcha productiva nacional e internacional. Así, Backus & Johnston se ve obligada a comenzar la instalación de una nueva planta de fundición, como más tarde también lo hará la Cerro de Pasco Copper Corporation instalando la moderna planta de fundición de La Oroya. En 1909 Backus & Johnston sufre 245 000 soles de pérdida, en 1910 no se reparten utilidades. Clara muestra del cambio en el signo de los tiempos.

Para febrero de 1914 la producción de metal de cobre en barras fue de 567 toneladas y en junio, de 689 toneladas, todo lo que nos da un total anual estimado de 7 536 toneladas con un valor aproximado de 7 941 600 soles. Los beneficios, en ese entonces, fueron calculados en 1 444 538,42 o el 18,18 % del valor de la producción anterior. Para esa misma época, sin embargo, la deuda con W. R. Grace evolucionaba de la siguiente manera: 420 000 soles en diciembre de 1913, 301 000 soles en febrero de 1914 y 245 000 soles en diciembre del mismo año.[70] Nuevamente registramos buenos resultados productivos y una tasa alta de beneficios, pero, a su vez, la presencia de una persistente deuda. Backus & Johnston para el siglo XX ya no es más la joven empresa de la década de 1880, su rentabilidad y su marcha productiva continuaban (1914 parece ser además un año excelente), pero ya no es más uno de los primeros ejemplos del cambio productivo que ha sobrevenido en la minería peruana del siglo XIX. Para el nuevo siglo se va a consolidar un nuevo tipo de estructura productiva, liderada por la Cerro de Pasco Copper Corporation, que la Backus & Johnston había anunciado ya desde los años anteriores.

---

70 ALCMP. The Backus & Hohnson Company. Minute Book Meetings of the Board of Directors. Libro de Actas B&J n.° 1, pp. 90-120.

Referencia bibliográfica

Basadre, Jorge. *Historia de la República del Perú, 1822-1933.* Lima: Editorial Universitaria, 17 vols., 1968-1970.

——— *Conversaciones con Pablo Macera.* Lima: Mosca Azul Editores, 1976.

Bonilla, Heraclio. *El Minero de los Andes. Una Aproximación a su Estudio.* Lima: Instituto de Estudios peruanos, 1974.

——— *Un Siglo a la Deriva. Ensayos sobre el Perú, Bolivia y la Guerra.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1980.

Bravo Bresani, Jorge. «Gran empresa y pequeña nación». En Matos Mar, José (ed.). *Perú Problema. Cinco Ensayos.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1968.

Burga, Manuel y Flores-Galindo, Alberto. *Apogeo y Crisis de la República Aristocrática.* Lima: Ediciones Rikchay Perú, 1980.

Caballero Martín, Víctor. *Imperialismo y Campesinado en la Sierra Central.* Huancayo: Instituto de Estudios Andinos, 1981.

Camprubí, Carlos. *Historia de los Bancos en el Perú (1860-1879).* Lima: Talleres Gráficos de la Editorial Lumen, 1957.

Deustua, José. «Mines, Monnaie et Hommes dans les Andes. Une Histoire Économique et Sociale du Pérou et le XXème Siècle». Thèse de Doctorat, París: École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1989.

De Wind, André. «Peasants Become Miners. The Evolution of Industrial Mining Systems in Peru». Ph.D. Thesis. Nueva York: Columbia University,1977.

Dore, Elizabeth. «Accumulation and Crisis in Peruvian Mining: 1900-1970». Ph.D. Thesis, Nueva York: Columbia University, 1980.

Flores-Galindo, Alberto. *Los Mineros de la Cerro de Pasco, 1900-1930.* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1974.

Glave, Luis Miguel y Remy, María Isabel. *Estructura Agraria y Vida Rural en una Región Andina. Ollantaytambo entre los siglos XVI y XIX.* Cuzco: Centro «Bartolomé de las Casas», 1983.

Hobson, John A. *Imperialism. A Study.* Londres: The Macmillan Company (edición revisada), 1938 (1902).

KRUIJT, Dirk y MENNO Velinga. *Estado, Clase Obrera y Empresa Transnacional. El Caso de la Minería Peruana, 1900-1980.* México: Siglo XXI, 1983.

LENIN, Vladimir Ilich Uljano. *Imperialism. The Highest Stage of Capitalism.* Nueva York: International Publishers, 1989 (1916).

MACERA, Pablo. *Trabajos de Historia.* Lima: Instituto Nacional de Cultura, 4 vols., 1977.

MANRIQUE, Nelson. *Campesinado y Nación. Las Guerrillas Indígenas en la Guerra con Chile.* Lima: Centro de Investigación y Capacitación, 1981.

MARX, Karl. *Le Capital. Critique de l'Économie Politique.* Paris: Editions Sociales, 3 vols., 1969-1971.

MC ARVER, Charles. «Mining and Diplomacy. United States Interests at Cerro de Pasco, 1876-1930». Chapel Hill, Carolina del Norte: The University of North Carolina. Ph.D. Thesis, 1977.

MÖRNER, Magnus. «La hacienda latinoamericana: examen de las investigaciones y debate reciente». En Florescano, Enrique (ed.). Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina. México: Siglo XXI, 1975.

PAZ SOLDÁN, Mariano Felipe. *Diccionario Geográfico-Estadístico del Perú.* Lima: Imprenta del Estado, 1877.

QUIROZ, Alfonso. «Financial Institutions in Peruvian Export Economy and Society, 1884-1930». Ph.D. Thesis, Nueva York: Columbia University, 1986.

——— *Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1850-1950. Financing Visions of Development.* Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1993.

ROCHABRÚN, Guillermo. «Apuntes para la comprensión del capitalismo en el Perú». En *Análisis.* Cuadernos de Investigación, Lima, vol.1, 1977, pp. 3-24.

SAMAMÉ BOGGIO, Mario. *El Perú Minero.* Lima: Instituto Geológico Minero y Metalúrgico, 1981.

SÁNCHEZ, Luis Alberto. «Historia de una Industria Peruana. Cervecería Backus & Johnston S.A.». Lima: Editorial Científica, 1978.

STEWART, Watt. «Enrique Meiggs en Chile». En *Revista Chilena de Historia y Geografía.* Santiago, vol. LXXXIV, 1938, pp.47-77.

——— *Henry Meiggs, Yankee Pizarro.* Durham, Carolina del Norte: Duke University Press, 1946.

SUNKEL, Osvaldo. *Capitalismo Transnacional y Desintegración Nacional en América Latina.* Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión, 1972.

TAURO DEL PINO, Alberto. *Diccionario Enciclopédico del Perú.* Lima: Editorial Juan Mejia Baca, 4 vols., 1966.

VARGAS UGARTE, Rubén. *Historia General del Perú.* Lima: Editorial Carlos Milla Batres, 10 vols., 1966-1971.

WINKS, Robin W. (ed.). *British Imperialism. Gold, God, Glory.* Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, 1963.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto. *Perú 1820-1920. Un Siglo de Desarrollo Capitalista.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1972.

YANACONAJE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LAS HACIENDAS ALGODONERAS EN EL PERÚ EN EL INICIO DEL SIGLO XX

VINCENT PELOSO[1]

AL COMENZAR el siglo XX el Perú estaba liderado por una burguesía no bien definida.[2] Esta se componía de grupos bancarios, industriales, comerciales y agrarios; conectados entre sí, pero también tirando hacia distintas direcciones. A su vez, los fines de cada dirección eran en general malentendidos, aunque todos tenían claro que querían ser ricos y poderosos. Igual que las nuevas burguesías en cualquier parte del mundo, la peruana mantenía ciertas características de la aristocracia que había reemplazado, pero también poseía nuevos sellos, inherentes a sus orígenes propiamente burgueses. Sin embargo, a pesar de su posición novedosa, y por lo mismo aún inestable e inconsistente y acompañada de un comportamiento similar, no enfrentaba *ninguna oposición clasista.*

---

1 Nota del editor: Este texto es un resumen de la ponencia presentada por el autor, y fue preparado por él mismo para su presentación oral en el Seminario. Por ello no figuran notas ni bibliografía. Sí transcribimos en cambio la primera nota de la ponencia, donde se da cuenta de las fuentes.

2 *Nota sobre las fuentes*: Casi toda la documentación proviene de los archivos del antiguo Archivo del Fuero Agrario del Perú, específicamente los Libros de cuentas y correspondencia de dos grandes latifundios, propiedad de la familia Aspíllaga. Uno de ellos era la hacienda Cayaltí, en el norteño valle de Chicama. Habiendo sido un fundo algodonero, se convirtió rápidamente a la producción de azúcar. El otro se encontraba en el valle de Pisco, en la costa sur (conocida como la región del Sur Chico) y se llamaba Hacienda San Francisco de Palto, o simplemente Palto. Inicialmente fue un viñedo, pero en el siglo XIX Domingo Elías la convirtió en un fundo dedicado al cultivo del algodón.

Dentro de ella, no obstante, ocurrieron tensiones entre grupos o facciones, pierolistas contra caceristas, por ejemplo. Pero estas luchas fratricidas no estimularon una gran resistencia entre los sectores populares. De modo que podemos proponer la hipótesis que la burguesía peruana dominaba de una manera hegemónica. Esto significaría que gobernaba con el *consentimiento* de las otras clases —los sectores populares—en general, a pesar del evidente crecimiento de la diferencia entre la vida de la burguesía y la vida de las gentes populares.

Quizás esa diferencia haya sido más evidente en el sector agrario. Precisamente es en él donde encontramos evidencia de una cierta resistencia al dominio burgués, una resistencia promovida por la política agraria de esa época. Para entender la trayectoria social del Perú es importante entender tanto la hegemonía, como la resistencia que esta provocaba.

Remontémonos a los años finales del siglo XIX, en la época de la posguerra del conflicto del Pacífico, cuando la economía agraria estaba en ruinas y había una aguda escasez de mano de obra para trabajar en las plantaciones de los valles. A pesar de que los hacendados de Pisco querían competir en el mercado, sus inversiones avanzaban con mucha cautela. Este cuidado venía en parte de una escasez de capitales, y en otra parte de una notoria escasez de mano de obra, además de la falta de confianza que tenían los hacendados en aquella que pudieran conseguir. La fuerza laboral se componía de chinos libres (libres de contratos) y de descendientes de esclavos que se mantenían en la zona. Ninguno de los dos grupos tenía acceso a la tierra legalmente; subsistían, por un lado, del trabajo en las cosechas del valle, y por otro, de trozos de tierra que cultivaban en los márgenes de las haciendas. Sin embargo, durante los siguientes veinte años desaparecerían las tierras marginales, ya que las haciendas ampliaron los campos dedicados a los productos comerciales. Durante la misma época los hacendados usaban el enganche para tratar de sujetar la escasa mano de obra que existía, pero con muy poco éxito. No se lograba controlar ni a los chinos ni a los llamados «hijos del país»; básicamente porque los terratenientes no tenían manera de intervenir en las posibilidades que tenían los campesinos (podemos llamar así a toda esta población rural) para evadirse del dominio del terrateniente. Por ejemplo, cuando los campesinos entraron en las haciendas bajo contratos de arriendo de la tierra sumamente desventajosos, no tuvieron problemas en huir si es que no podían cumplir el contrato. No había una buena policía dedicada a controlar a la población. De este modo, las reglas del enganche no se hicieron efectivas. Además, los propietarios no se hallaban aún motivados para actuar con más energía, ya que el mercado del algodón todavía se hallaba deprimido.

Entre 1890-1895 se produjo un cambio importante en toda esta situación, de modo que debemos mirar con más detalle este momento. Fue el comienzo de una

larga época en que las dos partes, hacendados y campesinos, entraron en una negociación difícil. Era así porque parece que ambos lados sabían que estaban metidos en una lucha muy importante, en la que la hegemonía estaba en juego. Según el resultado de esta lucha, los hacendados podrían perder el control de la tierra, la resistencia campesina triunfaría y el crecimiento económico quedaría bajo la dirección de los campesinos.

Con el marco de hegemonía y resistencia se puede entonces entender mejor los compromisos y negociaciones que componían la historia de los campesinos de los valles algodoneros de la costa, y en particular, la de los campesinos del valle de Cóndor (la parte baja de la cuenca del río Pisco) y cómo aquellos se inscribieron en la historia de la cultura peruana.

Esa negociación ocurrió durante tres épocas de los años iniciales del siglo XX: los períodos 1895-1907; 1908-1920 y el último, 1921-1931. Esas tres épocas coinciden con una larga tendencia de expansión de la producción algodonera en esas haciendas, un proceso de tránsito desde una situación de escasez de brazos hasta otra de un número excesivo de ellos y un cambio de relaciones entre los propietarios y los campesinos, que se ve representado por alteraciones en la estructura de la sociedad campesina: de campesinos enganchados a yanaconas.

Primera época: 1895-1907

En estos años subió la demanda mundial del algodón. Al instante las plantaciones costeñas incrementaron sus esfuerzos para ampliar su fuerza de trabajo. Pero debido a la escasez y en consecuencia fuerte competencia por la misma, tenían que alquilar tierra, algo que desde hacía varios años no querían hacer, a fin de poder atraer a los campesinos para el trabajo. Es posible entender esta estrategia rápidamente, si recordamos que en el Perú la posesión de la tierra tradicionalmente estaba vinculada a la propiedad y el poder. Se alquilaba la tierra a los campesinos por tres o más años, a cambio de una renta fija o de una renta compuesta por un porcentaje de la cosecha. Cuál de esos dos contratos convenía más al campesino dependía de lo que este llevara consigo al campo. Si iba premunido de animales y una familia extensa, tomaba renta fija; si no, renta variable.

Los «arrendatarios» (como eran llamados los de renta fija) tenían que pagar además una renta en productos, dejando el primer retazo de la cosecha a los propietarios pero a cambio tenían muchos derechos: a regadío, a pastos, permiso para subarriendos, derecho a tener animales y uso del almacén. Toda su fuerza de trabajo estaba a disposición del hacendado si es que no se encontraba ya ocupada. El éxito del arrendatario dependía de su acceso a dos cosas: crédito y trabajo.

El primer conflicto entre las dos partes comenzaba con una queja de los campesinos de que sus campos estaban llenos de lodo, de modo que querían otros.

Ofrecían pagar mayores arriendos y trabajar por una vez en el drenaje, si es que se les daba un año de gracia (o sea sin pagar arriendo) y «habilitación» (crédito). Los hacendados concedían todo, aunque no la habilitación, pero los campesinos insistían. La cosecha estaba a punto de morir cuando los hacendados cedían a los reclamos. Evidentemente sabían que sin trabajadores la cosecha de algodón no valdría nada. No hablamos solo del trabajo de los arrendatarios, sino de todo el que ellos podían asegurar. De modo que los arrendatarios venían a reemplazar a los enganchadores de años atrás. Esta situación no se convirtió en una trampa para los campesinos; al contrario, desde entonces ellos tenían el derecho de habilitación y, más aun, el derecho de escoger a su habilitador o sea que fueron clientes del mercado y podían escoger o la habilitación de los hacendados, o la del mercado, la que fuese más barata.

Había algunos pequeños negociantes en Pisco que ofrecían préstamos de dinero, con intereses a veces más bajos que los de los hacendados. El mercado era entonces tan pujante que se desarrollaba una competencia entre negociantes, hacendados e incluso los administradores de las haciendas, quienes con la aprobación de los dueños ofrecían habilitaciones separadamente. Estos competían para controlar, no la renta de los campesinos, sino su trabajo o su excedente de algodón. Los campesinos, por otro lado, escapaban de la condición de deudores por dos vías: 1): Echar dos cosechas simultáneamente a la tierra —una de algodón y otra de verdura—y 2): Ingresar a la competencia por una habilitación más barata, a fin de poder cancelar los intereses de la habilitación.

Los arrendatarios, a pesar de que en el valle eran un grupo de tamaño más o menos igual al de los «compañeros», dominaban el 80 por ciento de la tierra arrendada en el valle. Los compañeros tenían una situación muy diferente: no tenían acceso al mercado de habilitaciones, tomándolas solamente del administrador, quien, con respecto a ellos, tenía el monopolio de este llamado «servicio». Además, enfrentaban otra restricción importante: no controlaban el pago de sus trabajadores, puesto que estos percibían un sueldo directamente del administrador. Algo muy importante para los arrendatarios era en cambio el acceso al crédito, así como el hecho que controlaran el subarriendo de sus campos. Un arrendatario podía contar con varios «compañeros» y era claro que era él la parte fuerte en los acuerdos.

De este modo, los arrendatarios tenían varios medios de sobrevivencia en los tiempos malos. Con sus abundantes grupos de animales podían evitar deudas que los obligasen a venderlos todos. Así se mantenían independientes de los administradores, mientras que al mismo tiempo eran residentes dentro de las haciendas. Así lo aprobaban los hacendados. Pero esta situación significaba choques inevitables entre los arrendatarios y los administradores de las haciendas, a fin de controlar el poder sobre el trabajo de la tierra.

Segunda época: 1908-1921

En el año 1908 hubo en la hacienda Palto un ejemplo clave de esa lucha por el poder. El río Pisco inundó la hacienda por primera vez desde 1868. El desborde del río cortó una parte grande de la hacienda, separando cuarenta hectáreas del resto y dejando ese terreno como una isla en medio del río (el río se desbordaría cuatro veces más en las décadas siguientes, la última de ellas en 1925, cuando la isla quedó cortada en tres pedazos, dejando solo diez hectáreas útiles). El administrador echó la culpa a los arrendatarios, quejándose de que no cumplían con limpiar los canales de drenaje. Fue la primera posibilidad que tuvo el administrador para atacar a los arrendatarios, y la aprovechó enérgicamente.

Los arrendatarios lanzaron dos contraataques. El primero fue un reclamo por los derechos de contrato. El administrador pidió en esa época espacios en los pastos de algunos de los arrendatarios para poder alojar a algunos animales de la hacienda, recibiendo como respuesta de un grupo importante de ellos un rotundo «no». El administrador, desde luego, informó a los propietarios de esta negativa. Los arrendatarios lanzaron entonces su segundo contraataque: escribieron una carta a los propietarios, firmada por todos ellos, en que acusaron al administrador de tratarlos como algo menos que seres humanos, de impedirles conseguir crédito en el mercado y de subir el arriendo sin previo aviso, como era costumbre. Esta carta buscaba insertar una cuña entre los propietarios y sus administradores. La situación era muy difícil para los propietarios, que apenas podían hacer nada; mientras tanto los arrendatarios consiguieron de esta manera ganar tiempo.

Movimiento hacia la «compañía» (o yanaconaje)

La tendencia a adoptar la fórmula de la «compañía» fue dominada en las haciendas algodoneras por dos temas: el asunto de las habilitaciones y el encierro de los pastos de los arrendatarios. Entre 1910 y 1917 el ataque contra las habilitaciones provino del administrador, quien argüía que esta práctica constituía un desperdicio de los capitales de los propietarios, ya que permitía un endeudamiento permanente de algunos campesinos y obstaculizaba el pago de los arriendos. Por entonces la competencia para adelantar préstamos a los campesinos decaía poco a poco, hasta que después de 1914 estos ya no pudieron conseguir habilitaciones en el mercado. Desde ese momento se vieron limitados a dos fuentes de habilitación: los propietarios y los administradores. La situación conllevaba el peligro del abandono de los campos, por lo que los propietarios, a fin de estimular la continuidad del cultivo del algodón, permitían a los arrendatarios escoger la manera en que pagaban sus arriendos: o en plata o en productos. Pero solo los arrendatarios ricos lograron cultivar algodón, recurriendo para ello a mano de obra auxiliar. Los otros, menos afortunados, se resignaron a sembrar los campos con pallar.

El otro asunto clave fue el encierro de los pastos. Como consecuencia del tumulto de 1908, hubo un resultado interesante. Los arrendatarios, amenazados en este punto, guardaron desde ese momento de manera más fuerte sus derechos a los pastos en las plantaciones. Expandieron prácticas que consiguieron mantener sus ingresos: alquilaban pastos a sus hermanos arrendatarios, o en casos extremos, los alquilaban a arrendatarios de otras haciendas. Más aún: vendían los cultivos de los pastos (alfalfa o forraje). Esta práctica, no contemplada en los contratos, fue inaceptable para los propietarios. En la hacienda Palto los propietarios anunciaron la decisión de hacer ingresar los animales de la hacienda a los pastos de cualquier parte de la hacienda. Inmediatamente los arrendatarios dejaron de cultivar forraje y al año siguiente los propietarios de Palto al visitar la hacienda encontraron los antiguos pastos convertidos en bosques.

Mientras tanto los arrendatarios, evidentemente, estaban en total decadencia. Debido al descuido en la limpieza de los canales de desagüe, los campos yacían bastante sucios. El administrador de Palto había tomado muchos animales de los arrendatarios a cambio de deudas impagas, pero la escasez de pastos continuaba. En cambio el mercado del algodón, interrumpido por el comienzo de la primera guerra mundial, se recuperó. Los propietarios quisieron entonces ampliar el volumen de algodón producido en la hacienda, igual que los terratenientes de las haciendas vecinas. Los choques constantes en torno a la habilitación y los pastos llevaron a los hacendados a tratar de reducir la independencia de los arrendatarios y tomaron los pasos apropiados para ello: 1) permitían las nuevas habilitaciones, después de 1915, solamente a los «compañeros»; 2) imponían nuevas condiciones en los contratos de entrega de los campos a los arrendatarios, dirigidas a asegurar su cumplimiento y finalmente, 3) con la nueva ola de demanda de algodón en el mercado desde 1917, echaron a algunos de los arrendatarios de sus campos y anunciaron que desde entonces ya no se establecerían más contratos de arriendo. Se harían solamente contratos de compañía.

Después de 1919 no se encuentra más la palabra «compañero». Todo «compañero» en las haciendas algodoneras es ahora «yanacón» y así se le llama. Este pequeño cambio de lenguaje envolvía algo más importante: la difusión y profundización del yanaconaje y el amplio reconocimiento general de esta condición social.

Los nuevos contratos del valle en esa época indican fuertes cambios en las reglas del uso de la tierra y de las habilitaciones. Desde entonces no se permitió más el arreglo de habilitaciones con casas de crédito de fuera de la hacienda, y no se permitió más el arriendo de extensiones superiores a dos fanegadas de tierra. También apareció algo nuevo: lazos entre el arriendo y la habilitación. Desde ese momento los cobros por la habilitación serían deducidos por el administrador

directa y automáticamente del algodón entregado por el arrendatario como pago del arriendo, y a una valorización de 20% por debajo del precio de mercado. Además, se cobraría un cargo de diez centavos por quintal de algodón por concepto de transporte de la plusvalía a la desmotadora en Pisco (antes se había desmotado en la misma hacienda).

De este modo, en 1917 lo que se encuentra en la hacienda Palto dentro de las 281 hectáreas de tierra es un número reducido de arrendatarios: de treinta y uno en 1898, se redujeron a once en 1908, para luego subir otra vez a treinta y uno en 1913. Pero en este último año la cantidad de tierra en manos de los arrendatarios fue casi igual a la de los compañeros, y después de 1913 el reclutamiento de arrendatarios se detuvo casi completamente, mientras el número total de los compañeros se incrementaba notablemente. Cuando los yanaconas en 1917 reclamaban en el pueblo de Pisco, tierras y derechos, recibieron la adhesión de algunos arrendatarios.

Tercera época: yanaconaje, mecanización y migrantes, 1920-1931

Durante este último período la dominación de los yanaconas por los hacendados se vio consolidada. Los yanaconas tenían pocas alternativas a trabajar para pagar la renta y perdían casi todos sus animales. Contemplaron la introducción a las haciendas de alguna tecnología inevitable: tractores, cambios tecnológicos como teléfonos, radios, etc., fertilizantes, aumento de la vigilancia en los campos y un rol más amplio del tambo en su vida económica.

Venían también los «nómades». Esta es la palabra que se usaba en las haciendas cuando se referían a los trabajadores eventuales que bajaban de la sierra. Venían en oleadas cada vez más fuertes y tenían como resultado reducir aún más la independencia de los yanaconas. La llegada de la «gente de afuera» (otro nombre usado para los serranos) significaba una menor necesidad de animales para los yanaconas y un espacio más pequeño para sus huertas. Pero la hacienda les pagaba buenos precios por sus verduras, porque las necesitaba para dar de comer a los nómades. Con la doble plantación de algodón y verduras, los yanaconas podían ahora ganar más plata y concurrir al tambo, donde compraban herramientas y hasta cosas de comer.

También en esa época ocurrieron otros cambios en las haciendas. La entrada de nómades estimuló a los propietarios a poner más seguridad en ellas. Ampliaban la estructura de la administración, por ejemplo, con más mayordomos de campo. En Palto estos se multiplicaron por tres en los años veinte. Con la Ley Vial del gobierno central en Lima y el incremento de la guardia rural nacional, los hacendados pudieron disminuir sus gastos en seguridad.

En otros dos temas muy importantes para los algodoneros la hacienda ganaba aún más después del año 1925. Me refiero a los tambos y a la habilitación . En cuanto a lo primero, era evidente ahora que los yanaconas habían caído casi completamente bajo el régimen del tambo. Después de 1925 los hacendados insistían en que los yanaconas trabajaran en el drenaje del río. Decía el nuevo contrato que el yanacón tenía que enviar mano de obra «para la defensa del río», además de atender las labores de la cosecha. También demandaban los hacendados la mitad de la cosecha de algodón de los yanaconas y la tercera parte de sus verduras, como parte de la renta. La plusvalía del algodón quedaba también a disposición del hacendado, quien tenía el derecho a comprarla a un precio bajo (*spot*).

Respecto a la habilitación, en los años veinte se acortó el lapso del crédito. En tiempos anteriores habían sido prestadas por el período de la cosecha y eran canceladas en el momento de la entrega; ahora debían ser devueltas en una semana. El yanacón no tenía entonces más alternativa que usar el fondo de la habilitación para pagar a sus trabajadores de campo. Parece imposible pero esta práctica le dejaba una pequeña ventaja. Ahora pudo calcular más exactamente si le convenía contratar más trabajadores para sus campos, o si debía detener sus esfuerzos y alquilar él mismo su mano de obra. En esta situación a veces dejaba a la familia a cargo de los campos y buscaba trabajo, ya fuese en la misma hacienda, o en alguna otra. La otra posibilidad era robar y hubo un incremento de robos de algodón, herramientas y hasta animales, en esa época.

Al finalizar la década de 1920, el yanaconaje recuperó hasta cierto punto sus derechos y su primacía en la producción del algodón. La razón más importante en la explicación de este cambio fue la decisión de los hacendados de pasar completamente el costo del trabajo en el campo a los yanaconas residentes. Por esos años el jornal bajaba, por la fuerte competencia entre trabajadores, y esa tendencia resultaba en un incremento de la producción del algodón, sin que paralelamente subiesen los costos del trabajo. Esta situación continuó por algunos años y llevó a la Sociedad Nacional de Agricultura de entonces a proclamar en su propaganda internacional «un siglo de oro» del algodón en el Perú.

Conclusiones

Quizás podamos, con este caso del valle de Pisco en el umbral del siglo XX, entender mejor lo que significa el marco de la hegemonía y la resistencia como los polos primarios de una sociedad civil. Vemos aquí algunas tensiones sociales dentro de las haciendas, bajo las presiones del mercado, que las impulsaban hacia el crecimiento: la demanda, el alza de los precios, las oportunidades que todo ello representaba para los hacendados. Por el otro lado, vemos las posibilidades para los campesinos: el acceso a buenas tierras y a fuentes de dinero para contratar

trabajadores, la posibilidad de contar con un grupo cada vez más grande de animales. Todo esto, en una sociedad bajo reglas del mercado, nos lleva a poner énfasis en la primera hipótesis: parece que la burguesía hacia 1900 no vivió con un completo acuerdo con las clases bajas. Al contrario, si la historia de las haciendas algodoneras indica algo, es que los campesinos desafiaban constantemente el dominio de los hacendados, aunque lo hicieron bajo formas que finalmente se conformaban con los intereses económicos y sociales de estos. Los sentimientos y necesidades comunitarias a que tienden ordinariamente los campesinos, no eran suyos. Ellos funcionaban en un orden social en que regía la importancia del individuo, expresada por el lugar central del *contrato*. Todos los contratos, pues, eran hechos individualmente y no corporativamente. En medio de la hegemonía creció entonces una sociedad de resistencia. Que lanzaba desafíos constantes contra el dominio completo de los hacendados. Era una formación social que vino a ser fundamental en la cultura peruana.

Los campesinos y la conscripción vial: aproximaciones al estudio de las relaciones Estado-indígenas y las relaciones de mercado en Ayacucho (1919-1930)

Nelson E. Pereyra Chávez

Introducción

En la última década del siglo que acaba de terminar los peruanos fuimos gobernados por un mandatario empeñado en transformar la estructura del Estado y en ejecutar reformas que afianzaran el liderazgo del mercado como propulsor del desarrollo económico. El último gobernante del siglo XX igualmente ejecutó programas de desarrollo social y obras de infraestructura básica en las zonas urbano-marginales y en las áreas rurales del país, recibiendo entonces el respaldo de los grupos sociales beneficiados con estas.[1]

La administración gubernamental de Alberto Fujimori fue comparada con la segunda gestión de Augusto B. Leguía, quien gobernó el país entre 1919 y 1930 en el período comúnmente conocido como «el Oncenio».[2] Leguía, en esta etapa,

---

1 El presente trabajo es una versión de una investigación histórica sobre las relaciones entre el Gobierno de Leguía y los pobladores indígenas del departamento de Ayacucho. Agradezco los interesantes comentarios de Jefrey Gamarra, de Iván Caro, de Iván Millones y de Ponciano del Pino. Igualmente, la valiosa colaboración de José Vázquez en la recopilación de la información empírica.

2 Véase Planas, Pedro. 1994: 87-91. Manuel Burga ha criticado las comparaciones que se hacen entre los gobiernos de Fujimori (1990-2000) y de Leguía (1919-1930), revísese Burga 1997: 17-21.

desarrolló todo un proyecto de modernización que contemplaba la reforma del Estado y la ejecución de obras públicas con la intención de ampliar el capitalismo (el «desarrollo» esgrimido por los colaboradores del presidente), industrializar el Perú y crear nuevos mercados.[3] Igualmente, emprendió un ambicioso plan de construcción de carreteras mediante la Conscripción Vial, un sistema que establecía en toda la República el servicio obligatorio de todos los varones entre los dieciocho y sesenta años de edad, en la edificación y reparación de carreteras y caminos. Lo que pretendieron Leguía y sus asesores provenientes de los sectores medios fue introducir, en el interior del país, productos elaborados por las industrias costeñas y extranjeras,[4] además de expandir el aparato gubernamental y consolidar la presencia del Estado en espacios en los que en los años precedentes era prácticamente inexistente.

También fue interés del gobierno de Leguía, establecer vínculos con los pobladores indígenas mediante un indigenismo oficial que enunciaba a la vez la regeneración del indio y la utilización de su mano de obra en la construcción de las obras públicas. Para muchos, este indigenismo no pasó de la simple demagogia; sin embargo, cabe preguntarse por los vínculos que la administración gubernamental tejió con los indígenas. ¿Acaso fueron estos similares a los que la administración fujimorista usó para conectarse con los campesinos?

La Conscripción Vial movilizó mano de obra indígena para las labores en las carreteras. Se ha señalado que el servicio vial establecido por el Gobierno de Leguía fue un mecanismo utilizado por las autoridades para la captación compulsiva de fuerza de trabajo en beneficio de los capitalistas internacionales, del Estado y de los terratenientes, en perjuicio de las comunidades andinas y de sus habitantes.[5] Sin descartar estos enunciados, creemos que la Conscripción Vial, al crear un incipiente «mercado de trabajo» y al establecer una demanda para los productos importados, modificó también las vinculaciones entre el Estado y los indios y replanteó la función de intermediación que estaba siendo ejercida por los terratenientes y gamonales especialmente en las zonas del interior del país, como el departamento de Ayacucho, por ejemplo. ¿Cómo se dio esta modificación? ¿Estuvo ligada al planteamiento de novedosas demandas por parte de los indígenas? ¿Acaso estos pretendían insertarse al mercado buscando tal vez una nueva alianza con el Estado?

Con el presente trabajo pretendemos reflexionar sobre el impacto de la modernización de Leguía en la economía y sociedad rurales del departamento de Ayacu-

3 Kristal 1991: 180-184.

4 Piel 1986:331-334.

5 Véase Kapsoli 1982; Araújo 1991.

cho. Por ahora, nos interesa plantear nuevas hipótesis que nos permitan ingresar al estudio del tema del Estado, el mercado y el campesinado y comprender el Oncenio desde un espacio del interior del país. Creemos que el tema aún es interesante en la coyuntura actual, puesto que todavía se discute el papel intervencionista del Estado en el desarrollo nacional.

Para aproximarnos a la cuestión pretendemos usar la propuesta teórica de Mintz para el análisis de los mercados como formas de articulación social. El mencionado autor señala que los mercados no son solamente mecanismos para facilitar el intercambio de mercancías y servicios, sino igualmente son los *loci* donde se articulan o relacionan diferentes segmentos de una sociedad. Mintz distingue los mercados *libres* de los *no libres*; estos últimos son aquellos que están limitados en sus funciones de articulación social por las normas y prácticas institucionales que prescriben la conducta de los miembros de un grupo social. Agrega que:

> [...]los monopolios reales, los precios normados, los intercambios profundamente ritualizados, los círculos separados internos y foráneos y mercados diferentes para la realeza y los plebeyos son algunas de las características diagnosticadas en los sistemas de mercados *no libres*. Liberar un sistema de mercados de sus trabas tradicionales y rituales puede implicar la potencialidad de un conflicto entre grupos sociales. Pero en cualquier caso, cualquiera de las articulaciones nuevas que en un sistema de mercado interno puedan servir, no pueden surgir hasta que el mercado se encuentre por lo menos parcialmente libre de las restricciones sociales, religiosas, etc. [6]

El presente trabajo restringe su área de análisis a la zona norte del departamento de Ayacucho; es decir, a aquel espacio ubicado al Norte del río Pampas (especie de delimitante natural del departamento), comprendido por las provincias de Huanta, La Mar, Huamanga y Cangallo y desvinculado del Sur de Ayacucho desde fines del siglo XIX. Esta área comprende (en dirección SO-NE) tres franjas ecológicas con sus respectivas formas topográficas: la *puna* (3 500-5 000 metros de altitud) propicia para el cultivo de tubérculos y la crianza de ganado; la zona *quechua* (1 500-3 500 metros de altitud) apropiada para la producción de maíz y cereales; y la *yunga* (1 500-800 metros de altitud) apta para el cultivo de la coca, el cacao, el café y los frutales. Además, según los datos demográficos de 1913, esa zona albergaba a 170 370 habitantes, de los cuales 136 230 (80%) vivía en la zona rural. Para fines del siglo XIX la población indígena representaba el 74% de la población total de las 4 provincias mencionadas.[7]

6 Mintz 1974: 52.
7 Rivera 1971.

Los indígenas, el estado y la conscripción vial

La ejecución de las obras viales mediante el sistema de la Conscripción Vial significaba la materialización de una de las principales aspiraciones de la sociedad ayacuchana de principios del siglo XX. Por ejemplo, la carretera era concebida por los intelectuales como el medio que remediaría el aislamiento de la localidad y que solucionaría los álgidos problemas del departamento —la languidez de las industrias, el atraso, la pobreza, la ausencia de educación— encaminándolo hacia una nueva era de verdadero progreso y engrandecimiento.[8] La realización de este ideal se lograría mediante el empeño del Estado en una coyuntura altamente favorable para el departamento: la celebración del centenario de la batalla de Ayacucho (1924). Ignoramos si esta imagen idílica del futuro que se lograría con la construcción de las carreteras era compartida por los otros grupos sociales de la localidad como los indígenas. ¿Significaban las vías, para la población nativa del departamento, un desarrollo material y espiritual? Tal vez sí, ya que muchos de estos contribuyeron en sus aperturas:

> La vecina provincia de Andahuaylas, que desde hace mucho tiempo viene bregando ansiosamente por la realización de su más preciado ideal, cual es el de conseguir unirse a la capital mediante el empalme de una carretera de aquella ciudad a la que existe en ésta [Ayacucho] y Mejorada, teniendo la oportunidad propicia de la construcción del tramo de la carretera que se viene haciendo entre el río Pampas y Ayacucho debido al entusiasmo de los señores Parodi y la concurrencia de Cangallo con sus braceros, ha creído y llegado el momento de actuar a favor de la realización de ese ideal, construyendo la sección entre Andahuaylas y el río Pampas con sus propios esfuerzos y dentro de sus posibilidades máximas.[9]

Los indígenas de Ayacucho brindaron su mano de obra para la materialización del sueño de los intelectuales locales, siendo movilizados en muchas ocasiones hasta zonas lejanas al lugar de su residencia por las autoridades para la construcción de las carreteras. La movilización de mano de obra indígena no solo liberó al indígena del control de los terratenientes —ya que aquellos, vinculados a las ha-

8 Véase por ejemplo Medina, Pío Max 1924:174.

9 Archivo Departamental de Ayacucho (en adelante ADA), Municipalidad, Leg. 34, año 1926. Cabe señalar que esta comunicación fue redactada por los hacendados y bien no podría manifestar el testimonio de los indígenas; sin embargo, es válida ya que nos muestra la participación de estos en las obras viales y la iniciativa de las sociedades provincianas para la edificación de las carreteras.

ciendas en los años precedentes y aún en el período del Oncenio carecían de libertad de desplazamiento— sino que creó un vinculo mercantil entre el Estado y los indios en una zona de escaso desarrollo capitalista y poblada por campesinos adheridos a las haciendas.[10] En efecto, el trabajo indígena en las carreteras fue recompensado con un jornal cotidiano (una especie de salario mínimo) fijado por la Junta Departamental Vial en 50 centavos de sol (S/. 0,50)[11] acorde al monto que los candidatos a la redención del servicio vial depositaban al momento del trámite de su solicitud de excepción.[12]

Vale preguntarse por la forma como reaccionó el indígena al pago del jornal cotidiano. El siguiente documento nos brinda pistas al respecto:

> Conforme a la circular que antecede, cáveme dar el informe siguiente: *Por costumbre establecida desde años atrás y que ahora rige el jornal diario* en las lavores (sic) agrícolas treinta centavos. Por una yunta de aradores al día, veinte centavos y por acémila lo máximo tres leguas de distancia veinte centavos, siendo convencional para mayor distancia. No creo demás manifestar —señala el informante —que al peón se le da almuerzo i coca y al ganado pasto.[13]

En el citado informe, el emisor comenta que los indígenas estaban habituados a recibir una retribución por su trabajo «desde años atrás»; obviamente que se refiere a la Ley 2285 de 1916 que introdujo la renumeración monetaria, pero que en Ayacucho, en la mayoría de los casos, era incumplida, hasta su regularización y ampliación hacia los otros sectores económicos (la producción de las haciendas según el testimonio del documento) durante el Oncenio de Leguía. Al mismo tiempo, ilustra la presencia en el medio de una forma andina de retribución hacia el trabajador indígena (la entrega de coca y comida) asociada al pago monetario ahora institucionalizado por el Gobierno.

---

10 Esta movilización, sin embargo, no fue voluntaria; respondió al deseo del Estado de contar con mano de obra abundante para la ejecución de sus obras viales.

11 En ocasiones este jornal cotidiano fue elevado hasta S/. 1, 30 o hasta S/. 0,80. Cabe agregar que el jornal retributivo al trabajo indígena fue introducido en los tiempos precedentes a Leguía; nos referimos a la Ley 2285 de 1916 que mandaba pagar al indio por su trabajo en las haciendas.

12 No olvidemos que, según la Ley Vial, algún trabajador obligado a prestar el servicio podía exceptuarse de este si abonaba en efectivo el valor de un jornal diario. Este fue el caso de Oscar Escarcena Lagos, quien se redimió del servicio vial tras abonar los respectivos 50 centavos. (Testimonio del citado, de edad de más de 80 años, de oficio comerciante).

13 ADA, Municipalidad, Leg. 35, año 1923, informe del Alcalde del distrito de Socos Vinchos, elaborado ante los requerimientos del Alcalde provincial de Huamanga. La autoridad del distrito debía ser, pues, veraz en su testimonio. El énfasis es agregado.

En determinadas ocasiones el pago del jornal era incumplido por la parte demandante del trabajo indígena:

> [...]Debo manifestar a usted Señor Subprefecto que de los barrios de mi jurisdicción no se puede [a los indios] obligarlos forzosamente, pues á las personas que se les ha proporcionado al capataz de la carretera Mejorada-Ayacucho César Jáuregui se han quejado de que los 50 centavos diarios no reciben puntualmente y luego dicen trabajar sin alcanzar recurso alguno que puedan alimentarse durante la semana.[14]

Para los indígenas el pago del jornal —siendo aun muy insignificante— era algo importante; no querían trabajar en la carretera de manera gratuita, como se notará a continuación: «También hago de su conocimiento que esta semana no ha sido posible mandar [indios] a ese trabajo por la razón indicada, *pues los indígenas tienen desconfianza de que se les obligue a trabajar gratuitamente*».[15]

Los indígenas demandaban el jornal porque era una retribución justa a su trabajo y, además, simbolizaba el nuevo tipo de nexo que instauraron con la institución estatal, más mercantil y menos tradicional, desde el momento en que fueron introducidos en la Conscripción Vial.

Los indígenas, los comerciantes y el consumo

El jornal descrito en las líneas precedentes sin lugar a dudas, permitió a los indios acceder a determinados productos no elaborados en las economías andinas y a la vez articularse mercantilmente con los comerciantes instalados en Ayacucho que, en la época de Leguía, ya se habían convertido en un sector dinámico y preponderante en la localidad. Antes de explorar ese proceso, vale la pena referirse a estos.

Hacia inicios del siglo XX, el comercio era uno de los sectores más importantes de la economía local, especialmente en la ciudad de Ayacucho, puesto que crecía continuamente, congregaba a una mayor cantidad de agentes y manejaba un envidiable capital, según el Padrón de Contribuyentes elaborado por la Municipalidad de Huamanga.[16]

---

14 ADA, Prefectura, Leg. 7, año 1928.

15 ADA, Prefectura, Leg. 7, año 1926. Oficio del Subprefecto de Huamanga al Prefecto de Ayacucho. Énfasis agregado. Frente a esta situación, los funcionarios estatales tenían que acceder a las demandas de los indígenas, pues de lo contrario las obras viales se detenían.

16 ADA, Municipalidad, Legajos 113 y 197, años 1906-1910 y 1925, respectivamente.

CUADRO Nº 1

Cantidad y renta anual de comerciantes de Ayacucho

Año	Cantidad	Renta Anual Total
1910	36	S/. 15 020
1925	81	S/. 39 580

Si en 1910 el Padrón reportaba treinta y seis comerciantes, en 1925 consignaba 81 negociantes; es decir, entre ambas fechas este sector creció a un ritmo de 3,8 comerciantes por año. También, el comercio ocupaba el primer lugar en capital, ya que, según el Padrón citado, los comerciantes en 1925 declaraban una renta anual y total de 39 580 soles (el 40.5% del total del capital de todas las actividades económicas inscritas en el documento indicado) y esta se había duplicado (2.6% de incremento) en comparación a los beneficios colectivos de 1910, en un lapso de quince años. Era, pues, un sector que concitaba el interés de los inversionistas por la existencia de demanda interna al momento de su crecimiento (favorecida por la gratificación monetaria en la Conscripción Vial, como veremos más adelante), por la apertura de las carreteras durante el Oncenio y por el incremento de las importaciones. Sin embargo, cabe señalar que no todos los comerciantes fueron iguales o, mejor dicho, no todos manejaron similar capital; sus *fortunas personales*, declaradas en las Matrículas de 1906-1910 y 1925 y consignadas en el cuadro N.º 2 nos ayudan a rastrear el diverso capital que manejaban, considerando las limitaciones y los defectos que ofrecen dichos documentos.

CUADRO Nº 2

Clasificación de los comerciantes según renta declarada

Grupo	Intervalos*	1910	1925
Primer	[6 000-1 200>	2**	9
Segundo	<600-300>	14	20
Tercer	<200>	21	18
Cuarto	<100>	—	11
Quinto	<menos de 100]	—	23
TOTAL		**37**	**81**

Fuente: Matrícula de Contribuyentes Comerciantes del Cercado. ADA, Municipalidad, Leg 113, años 1906-1910 y Padrón de Contribuyentes de Ayacucho, Carmen Alto y San Juan Bautista, Leg. 197, año 1925.

* Expresados en soles.

** Incluye a la firma comercial «Sociedad Anónima».

Según los intervalos del cuadro consignado, si en 1910 el *techo* era de 1 600 soles (renta registrada por la firma «Sociedad Anónima»), en 1925 este se incrementó a 6 000 soles (renta anotada por César Llamellini y Cía.) Los comerciantes ubicados en los dos primeros grupos, obtuvieron los mayores ingresos ya que fueron mayoristas importadores y colocadores de mercadería entre los negociantes de los grupos inferiores. Algunos fueron inmigrantes y la mayoría, propietarios de tiendas ubicadas en la zona central de la ciudad. Declaraban rentas anuales superiores de los 200 soles y menores a los 1 500 soles. Los comerciantes ubicados en los grupos 3, 4 y 5 fueron los minoristas, en su mayoría mediadores entre los negociantes superiores y los consumidores, con tiendas localizadas en las calles lindantes al centro de la ciudad de Ayacucho y con rentas inferiores a los 200 soles anuales.

Igualmente, en la década de 1920 (durante el Gobierno de Leguía) se instalaron en Ayacucho un promedio de treinta y cuatro comerciantes inmigrantes (treinta varones y cuatro mujeres) de los cuales veintiún eran asiáticos y trece de procedencia europea, ambos grupos llegados al país huyendo de las terribles consecuencias de la primera guerra mundial. Solo uno era contador.[17]

La presencia masiva de comerciantes no solo se justificaba mediante la existencia de demanda interna, sino también a través de la presencia de una oferta de productos provenientes de la Costa y de la Sierra Central del país.

El cuadro registra la procedencia de los productos de consumo cotidiano en la ciudad de Ayacucho en los primeros treinta años del siglo XX. En dicha lista, de un total de veintisiete productos, tres (arroz, añil y mercería) eran traídos exclusivamente de Lima, del Norte del país y del extranjero y nueve eran importados (de Huancayo principalmente) y a la vez producidos en Ayacucho.

Dentro del grupo de demandantes de los comerciantes y consumidores de los bienes figuraban los indígenas, tal como lo revela la siguiente solicitud cursada por los negociantes de la ciudad de Ayacucho al alcalde de la Municipalidad de Huamanga:

> Hallándose decretado que desde el 15 del actual empieza la redención de los boletos de la CONSCRIPCIÓN VIAL y estando próxima la fiesta de TODOS SANTOS que es la única época en que el comercio de esta ciudad tiene algún movimiento debido a la gente que de afuera afluye para efectuar sus compras durante toda esta quincena, creemos equitativo que esta exigencia se limite por lo pronto únicamente á los del lugar no indígena, pues si esta presión se ejercita con éstos, tendríamos que lamentar una situación que de suyo viene siendo ya

[17] Véase ADA, Prefectura, Leg. 7, año 1926.

angustiosa para el comercio [...]. POR LO TANTO suplicamos que la exigencia de redención de los boletos de CONSCRIPCIÓN VIAL a la gente indígena se postergue hasta después del 3 del entrante[...].[18]

CUADRO Nº 3

Productos ofertados en la plaza de abastos de Ayacucho
Años 1900-1930

Productos	*Procedencia*
Carne	San Juan Bautista, Andahuaylas
Sombreros y Bayetas	Barrios de Huamanga, Huancayo
Mercería	Lima
Cacao	Valle del río Apurímac
Arroz	Norte del Perú, China
Panes	Huamanga
Maíz	Zona rural de Ayacucho
Papa	Zona rural de Ayacucho
Cebolla	Zona rural de Ayacucho
Jora y Molle	Zona rural de Ayacucho
Remedios de Jora	Huamanga
Col y Legumbres	Zona rural de Ayacucho
Medicamentos caseros	Zona rural de Huamanga
Ponchos, bufandas y frazadas	Huamanga, Ancash, Huancayo
Zapatos y Suelas	Huamanga
Añil	Lima y extranjero
Frutas	Valle del río Apurímac
Alfalfa	Huatatas
Manteca	Huamanga, Huancayo

Fuente: Lázaro 1987: 93.

La comunicación revela importante información sobre la articulación entre los comerciantes y los indígenas que laboran en las carreteras. Aquellos solicitan la postergación de la redención de los naturales a la Conscripción Vial para que puedan adquirir los productos ofrecidos con el dinero que utilizarán en el trámite de excepción. Los indios se muestran en la comunicación como *interlocutores*

[18] ADA, Municipalidad, Leg. 34, año 1926. Igualmente, los comuneros del distrito de Socos, provincia de Huamanga, demandaron la apertura de una plaza de abastos dominical que convoque a comerciantes y facilite la adquisición de mercancías (véase ADA, Municipalidad, Leg. 39, año 1921).

ausentes que manejan (y que están habituados al uso del) dinero, puesto que pueden abonar un monto determinado para licenciarse del servicio vial, demandar mercancías y viabilizar la *supervivencia* de los negociantes y del comercio local. Asimismo, se muestra que son las fiestas del calendario católico (en este caso, Todos Santos) las oportunidades propicias para la vinculación entre negociantes y naturales.[19] Sin embargo, cabe aclarar que las fiestas no fueron las únicas ocasiones para el contacto mercantil; los indígenas acudían en cualquier día del año a los bazares, las tiendas y las bodegas que los comerciantes habían instalado especialmente en las capitales de las provincias para adquirir los bienes —nacionales e importados— que necesitaban. Tal conclusión la obtenemos luego del estudio de las actividades mercantiles del comerciante Esper Chahud.

Esper Chahud nació en Siria a fines del siglo XIX y llegó al Perú durante los años de la primera guerra mundial acompañado de sus primos. Los Chahud instalaron en la ciudad de Ayacucho una tienda proveedora de telas y objetos de mercería. Posteriormente, Esper regresó a su tierra natal y en los años del Oncenio volvió nuevamente a Perú, instalándose definitivamente en Ayacucho con su esposa Lidia hasta su muerte, acaecida en esta ciudad a mediados de siglo. La sede de su negocio estaba ubicada en el Portal Constitución, al costado de los ambientes del aristocrático club 9 de diciembre, en la Plaza Mayor de Ayacucho. La tienda, según versión de su hija, era muy concurrida y entre sus compradores se reconocía a vecinos de la ciudad (terratenientes, profesionales) y a indígenas. Si bien estos no adquirían bienes de calidad ni mercaderías en demasía, en cambio demandaban telas de Lima y cancelaban con dinero. A la par, Esper Chahud consiguió colocar sus productos entre los indios posiblemente gracias a su vinculación con la cultura y tradición de sus compradores: él era católico, mantenía buenas relaciones con los naturales y hablaba a la perfección el quechua.[20]

La renumeración y la adquisición de bienes ocasionaron la diferenciación entre los indios. Ocho años después de la caída de Leguía, la escritora ayacuchana Rosa Escarcena clasificó al indígena de la localidad en tres grupos distintos (*indio rústico, indio semicivilizado e indio civilizado*) según su zona de residencia, su

---

19 La importancia de las fiestas religiosas como lugar adecuado para las transacciones comerciales ¿explicaría el interés de las autoridades del departamento de establecer ferias en las fechas de dichas celebraciones? Tal es el caso de la Feria Comercial de Mainay, establecida en Huanta en 1937 para el día de la festividad de la Exaltación de la Cruz, el 14 de septiembre.

20 Testimonio de su hija Victoria Chahud Nader, de profesión profesora jubilada, de más de 80 años de edad. Según la citada informante, Chahud prosperó en su negocio, ya que invirtió su fortuna en la explotación de unas minas en Huancavelica. Sin embargo, según el antropólogo Juan Camborda, Chahud fue un mal negociante, ya que su renta a duras penas le permitió mantener a una familia de nueve hijos (Comunicación personal de Juan Camborda).

modo de vida y su labor cotidiana. Para la mencionada autora, los indios de la tercera categoría estaban acostumbrados a trabajar como albañiles, peones, picapedreros o arrieros. Agrega que estos, conjuntamente con los indígenas *semicivilizados* de las haciendas y comunidades, habían evolucionado más que los *purun runas* o *sullca runas* primitivos de las punas.[21]

Mercado, terratenientes e indígenas

Hacia inicios del siglo XX, una gran masa de indígenas estaba vinculada a las haciendas que, en la misma época, atravesaban por una situación muy difícil, caracterizada por la fragmentación de la propiedad única terrateniente, por la producción menguada con la importación de productos y por la ausencia de mano de obra ahora dirigida hacia la construcción de las carreteras. ¿Cómo reaccionaron los dueños de las haciendas ante la captación de indígenas por parte del Estado mediante la Conscripción Vial?

En un primer momento los terratenientes mostraron interés hacia la Conscripción Vial y hasta apoyaron los trabajos en las carreteras enviando contingentes de indígenas de sus haciendas u obsequiando herramientas y explosivos para la apertura de las vías; pero, posteriormente, se volvieron reticentes, especialmente en lo referido al envío de mano de obra indígena de sus propiedades, puesto que el desplazamiento de los naturales afectaba la producción de las haciendas. La siguiente cita es elocuente al respecto:

> Se ha puesto en mi conocimiento de que usted ha pedido 20 individuos viales para el trabajo de la carretera, que ellos se constituyan en Toccto, lugar donde deben trabajar. Siento mucho el no poderlo complacer por ahora remitiendo el número de braceros que pide usted, pues estoy sometido a las labores de la siembra de trigo i no es posible que se distraigan en un trabajo distinto un solo operario de los pocos con que cuento. Un poco más tarde será.[22]

De la cita precedente podemos deducir la actitud casi generalizada de los terratenientes locales para con el trabajo de los indígenas en las carreteras. Fueron varias las ocasiones en las que los hacendados no permitieron la participación de

[21] Escarcena 1938. Urrutia, Joyo y Araujo agregan que luego del proceso de ampliación del mercado las comunidades campesinas de Ayacucho sufrieron transformaciones produciéndose entonces la demanda de bienes manufacturados, el aumento de los conflictos entre las comunidades, el pedido de reconocimiento legal de estas y las demandas de educación en el área rural (Véase Urrutia, Joyo y Araujo 1988).

[22] ADA, Prefectura, Leg. 7, año 1929. Comunicación enviada por el hacendado Julio Trisolini al Gobernador del distrito de Chiara, provincia de Huamanga.

sus naturales en la Conscripción Vial. En casos extremos recurrieron a la redención de los indios del servicio, cancelando los montos respectivos para así retener la mano de obra de los indígenas y no perjudicar la producción de sus propiedades. Tal es el caso de la señora Angela S, viuda de Fernández, quien solicitó ante la Junta de Conscripción Vial de Ayacucho la dispensa del servicio vial por el período de un mes para los braceros de su hacienda Urpay.[23]

Con su actitud los hacendados paralizaban las labores en las vías, produciéndose entonces un acaparamiento de la mano de obra nativa y una disputa entre estos y los funcionarios estatales encargados del reclutamiento de los indios para la Conscripción Vial. Esto se observa en las comunicaciones de los Gobernadores de algunos distritos de la provincia de Huamanga, quienes indican que los trabajadores de los distritos de Quinua, Acos Vinchos y Socos Vinchos «[...] se encuentran en la finca Vista Hermosa propiedad de don Ángel Jerí, ubicada en la provincia de La Mar; el [Gobernador] de Quinua dice no encontrarse ninguno, lo mismo en Socos Vinchos».[24] De igual modo, el Gobernador de Chiara protestó ante sus superiores por la retención de indígenas por los hacendados y solicitó la intervención del Estado (a través de la Gendarmería) para persuadir a los terratenientes y revertir la situación a su favor.

> Respecto de su respetable mandato en su segunda parte, debo manifestarle de una manera franca que los de acá (Chiara), en especial los hacendados, son completamente omisos en mandar los braceros á la carretera de Toccto [...] Como mi autoridad es completamente inútil sin el apoyo de usted, ruego a usted se digne mandarme dos gendarmes para no dejar ilusorias sus disposiciones en cumplimiento de la Ley.[25]

23 Véase ADA, Municipalidad, Leg. 195, año 1927.

24 ADA, Prefectura, Leg. 6, año 1920.

25 ADA, Prefectura, Leg. 7, año 1929. Oficio del Gobernador de Chiara al Subprefecto de Ayacucho. La modernización de Leguía decepcionó a la elite local, tal como se aprecia en la siguiente descripción de la situación de la localidad escrita por un intelectual de Ayacucho luego de la caída del Oncenio: «[...] estas arterias viales han encontrado a Ayacucho sin sangre, en plena crisis de miseria y pobreza colectiva, con sus pequeñas industrias y comercio en decadencia, su agricultura y ganadería en el mayor atraso, por lo que han contribuido a desequilibrar su balanza económica la importación del comercio de mercaderías[...]». (Pozo, Manuel J. «La decadencia de Huamanga y su resurgimient»[en Revista *Huamanga,* IV: 33] tomado de Gamarra 1992: 105). La merma productiva de las haciendas locales durante la década de 1920, ¿Explicaría la filiación aprista de los terratenientes de Ayacucho en el siguiente decenio?

Es comprensible la preocupación de los funcionarios estatales, ya que estos debían cumplir con una gran responsabilidad, la de proveer mano de obra a las carreteras; en caso de falta simplemente las obras se paralizaban y aquellos recibían las sanciones correspondientes.

Por otra parte, en la época de Leguía existía en Ayacucho una marcada diferencia social y étnica que se expresaba en el desprecio de los miembros de la elite local hacia los «cambios» que los indígenas habían comenzado a experimentar con la modernización impuesta por Leguía. Su participación en el mercado fue condenada por los hacendados con un dicho muy popular en esos tiempos: «[...]indio de jerga, buen indio; indio de tocuyo, mal indio; indio de casimir, Dios me libre».[26]

¿Cómo reaccionó la masa indígena ante este proceso? Si bien por ahora es muy difícil conseguir información sobre la percepción nativa de la elite, es posible rastrear la actitud de los indígenas en la documentación existente, con el riesgo de cometer errores ya que gran parte de los testimonios fueron elaborados por los funcionarios estatales, por los mestizos o por los profesionales insertados en las comunidades andinas.

Los indígenas aprovecharon su vinculación mercantil con el Estado para enunciar un conjunto de demandas y reclamos, puesto que percibieron a la institución estatal (y por ende, al Gobierno de Leguía) como una instancia capaz de escuchar sus quejas. Con esta lógica, indígenas de Pampacoris (Huanta) solicitaron al Estado la construcción de dos escuelas en su comunidad[27] y de igual manera, habitantes de Quinua (Huamanga) demandaron la apertura de nuevas escuelas y la ejecución de obras públicas en su pueblo.[28] Igualmente, los naturales, tras asimilar el interés proteccionista del Estado consignado en las instituciones proteccionistas creadas por la administración de Leguía (Patronato de la Raza Indígena, Sección de Asuntos Indígenas del Ministerio de Fomento) y encargado a los funcionarios estatales de las provincias, solicitaron *garantías* al aparato gubernamental para que se les protegiesen de la intermediación y de las extralimitaciones de los hacendados, en algunos casos mediante la reposición en sus cargos de todas aquellas autoridades que se identificaban con los naturales. Al respecto, el siguiente testimonio es locuaz:

---

26 Testimonio de un hacendado de Ayacucho citado en Gamarra 1992:105.

27 ADA, Prefectura, Leg. 65, año 1922.

28 ADA, Municipalidad, Leg. 17, año 1919.

> Los suscritos vecinos de Huambalpa en comisión popular decimos: reclamar mediante la Prefectura del Departamento para que se mantenga en el cargo de Gobernador a don Manuel Morales porque protege a las comunidades. Ahora sabedores del Gobernador está cambiando con don Jerónimo Lara, este Lara es una persona despótica, además hace trabajar en su hacienda Cañaveral a los pobres indígenas sin renumeración alguna con el pretexto del trabajo vial. Por esto pedimos al señor Prefecto vuelva a nombrar a don Manuel Morales Gobernador de este distrito.[29]

El documento precedente, presumiblemente elaborado por los indígenas de Huambalpa (provincia de Cangallo), pide la reposición de un Gobernador distinguido —según las voces indias— por proteger a las comunidades. El petitorio culmina con la enumeración de los excesos del hacendado Lara, lamentablemente convertido en funcionario de la citada comunidad.

La actitud de los indígenas hacia el Estado y los terratenientes fue más visible en las revueltas que protagonizaron entre 1921 y 1924. Por ejemplo, en 1922 habitantes indígenas de los barrios periféricos de la ciudad de Ayacucho realizaron un motín exigiendo la supresión del cobro de arbitrios decretado autoritariamente por el Municipio. Los protestantes, durante su desplazamiento por las calles de la ciudad, apedrearon la casa del alcalde Artemio Añaños (hijo del hacendado de Patibamba) y la propiedad del gobernador del cercado Antonio Flores.[30] De igual forma, los indígenas participantes de la insurrección que estalló en la provincia de La Mar en 1923 atacaron la hacienda Patibamba del diputado Albino Añaños, padre del anterior. Ambas conductas delatan un cuestionamiento —cuando no una conducta hostil— hacia dos hacendados y funcionarios estatales. Y es que, los Añaños eran percibidos por los indios como los responsables de las iniquidades, de las desmedidas imposiciones tributarias, de las extralimitaciones de los funcionarios vinculados a ellos y de las respuestas violentas de sus congéneres, tal como lo sugiere el siguiente pronunciamiento que los indígenas de La Mar mandaron publicar —y tal vez redactar— en el transcurso de su sublevación:

> Aunque estamos calificados de bandoleros y no comunidades que reclamamos nuestros derechos asaltando, saqueando, asesinando, incendiando, devastando propiedades particulares, que es completamente falso como más tarde se aclara, no lo hemos hecho con estas intenciones porque nosotros jamás lo hemos pensado tal cosa, sino que el caso fue éste: que acampado en el puesto de Retama más de 500 montoneros amotinados contra Albino Añaños, que desde tiempos ha venido formando enemistad con toda la gente indígena por las explotaciones

29 ADA, Prefectura, Leg. 19, año 1923.
30 ADA, Prefectura, Leg. 16, Lib. 78, F. 419, año 1922.

> ocultas que ha hecho a su favor con que se ha enriquecido y después siendo diputado ha agravado con fuerza todos los impuestos de la Nación; es decir, ha influido en ello en perjuicio de toda la gente indígena, etcétera, etcétera que ya sería largo enumerar[...].[31]

En el conflicto, los indígenas consintieron la intervención de las autoridades estatales (por ejemplo el Prefecto) en la solución de sus reclamos puesto que no solo armonizaban con el Estado, sino que invocaban la legitimidad de la institución oficial como seguridad para la atención de sus demandas y como un garante aparentemente desvinculado de los terratenientes, a los que había que condenar.

En último lugar, siguiendo la lógica de Mintz, podemos argumentar que en las revueltas que estallaron en Ayacucho en la época del Oncenio se revelaba un conflicto entre dos grupos sociales ocasionado indirectamente por el Gobierno, puesto que pretendía ampliar el mercado liberándolo a la vez de una traba tradicional o de un limitante social que impedía la proximidad de los pobladores indígenas: los terratenientes locales.

Conclusiones preliminares

El Estado estimuló la aproximación de los indígenas al mercado al capturarlos para la Conscripción Vial y ofrecerles una escasa recompensa monetaria que, pese al poco valor que poseía, le servía al indio para la adquisición de limitados productos. La vinculación se manifestó como menos paternalista y más mercantil, pero lamentablemente basada en la coerción y en la movilización obligatoria de mano de obra para las obras públicas.

Sin embargo, los indígenas, al recibir el pago monetario desarrollaron otras novedosas demandas como la eliminación de los intermediarios terratenientes que, pensando en sus intereses, impidieron la articulación entre aquellos, la institución estatal y el mercado. Los hacendados locales constituyeron lo que Mintz llama *limitantes sociales de las funciones articuladoras del mercado.*

De otro lado, la actitud de los terratenientes locales para con la Conscripción Vial descarta la imagen equívoca que los historiadores han estado manejando, que perfila a un hacendado a favor del servicio vial puesto que podía aprovechar la mano de obra de las carreteras en su favor. Aquellos se opusieron a la Conscripción Vial no porque estuvieran impregnados de indigenismo o de *amor al indio*, sino porque el trabajo de los naturales en las carreteras perjudicaba sus intereses.

---

31 Documento citado en Vila, 1974: 82-83. Según Gamarra, los indios protestaban contra toda forma de tributación ya que afectaba sus demandas de ciudadanía; es decir, ser indio era sinónimo de ser tributario (Gamarra 1992:112).

En el último decenio el Estado pretendió vincularse nuevamente con el campesinado, realizando obras de infraestructura básica y ejecutando programas de desarrollo social en el campo, para ampliar su base de electores, entre otros objetivos. ¿Es nuevamente lo material lo más importante para conseguir el respaldo de los campesinos? O, ¿es que detrás de los proyectos y las obras se esconden nuevas formas de articulación entre la institución estatal y los pobladores de la zona rural? En este caso, el estudio del pasado puede arrojar luces para la comprensión de un presente todavía existente.

Referencia bibliográfica

Aliaga, Alejandro y Cevallos, Wilfredo. «Ayacucho 1900-1950: Desarrollo Económico y Social». Tesis. Ayacucho, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, 1977.

Araújo, Adriano. «La Conscripción Vial en Huamanga». Tesis. Ayacucho, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, 1991.

Basadre, Jorge. *Historia de la República del Perú.* Lima: Editorial Universitaria, 7ª. edición, vol. IX, 1983.

Burga, Manuel. «Leguía y Fujimori: épocas diferentes, hombres distintos y un final peligroso». En *Quehacer*, vol. 107, (Lima), DESCO, 1997, pp. 17-21.

Caballero, José María. *Economía Agraria de la Sierra Peruana.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1981.

Cotlear, Daniel. «La economía campesina en las regiones modernas y tradicionales de la sierra». En *Allpanchis,* s. XX, vol. 31 (Cuzco), Instituto de Pastoral Andina, 1988, pp. 217-248.

Escarcena, Rosa. «El Indio Ayacuchano». En *Huamanga, vol.*IV, Revista del Centro Cultural Ayacucho, 1938, pp. 15-16.

Gamarra, Jefrey. «Estado, modernidad y sociedad regional. Ayacucho 1920-1940». En *Apuntes*, vol.31 (Lima), Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, 1992, pp. 103-113.

Kapsoli, Wilfredo. *Los Movimientos Campesinos en el Perú.* Lima: Editorial Atusparia, 2ª. edición, 1982.

KRISTAL, Efraín. *Una Visión Urbana de los Andes. Génesis y Desarrollo del Indigenismo en el Perú: 1848-1930.* Lima: Instituto de Apoyo Agrario, 1991.

LÁZARO, Carlos. «Producción y Comercio en Ayacucho (1900-1930)». Tesis, Ayacucho, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, 1987.

MEDINA, Pío Max. «Monografía del Departamento de Ayacucho». Ayacucho, 1924.

MINTZ, Sydney. «Sistemas de mercado interno como mecanismos de articulación social». En Mayer y otros. *Los Campesinos y el Mercado.* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1974.

PIEL, Jean. «Las articulaciones de la reserva andina al Estado y al mercado desde 1820 hasta1950». En Deler, J. P. e Y. Saint-Geours (comp.). *Estados y Naciones en los Andes. Hacia una historia comparativa: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos e Instituto Francés de Estudios Andinos, 1986.

PLANAS, Pedro. *La República Autocrática.* Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1994.

RIVERA, Jaime. *Geografía Regional de Ayacucho.* Ayacucho, 1971.

TAMAYO, José. *Historia del Cuzco Republicano.* Lima: Editorial Universo, 2ª. edición, 1981.

THORP, Rosemary y BERTRAM, Geoffrey. *Perú: 1890-1977. Crecimiento y Políticas en una Economía Abierta.* Lima: Mosca Azul editores, U. del Pacífico y Fundación Friedrich Ebert, 1985.

URRUTIA, Jaime; JOTO, Hayde y ARAUJO, Adriano. «Las comunidades en la región de Huamanga». En *Perú, el problema agrario en debate: SEPIA I.* Seminario Permanente de Investigación Agraria, Lima y Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho, 1988, pp. 429-467.

VILA, Flavio. «Movimiento Campesino en la Provincia de La Mar: 1922-1923». Tesis, Ayacucho. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, 1974.

Los actores y la problemática de la pesca industrial peruana 1955-1997

Antonio Zapata

Introducción

Este ensayo trata sobre los actores y la problemática de la pesca industrial peruana. Al presentar a los actores se enfatiza en su relación estructural y el foco se ha puesto sobre nuestros días, retrocediendo lo necesario para atender la problemática presente. A continuación se presentará la problemática y se vuelve sobre los personajes, pero en esta ocasión enfatizando sobre su evolución histórica. Se analizará en orden sucesivo al Estado, los empresarios y trabajadores. Como veremos, las dos últimas nociones corresponden a clases sociales, mientras que la primera es una entidad política y por consiguiente pertenece a otra categoría. El Estado carece de intereses tan definidos como los que animan a los actores sociales. Al final, el Estado ejecuta la política del grupo que lo controle. En este sentido, el Estado es dependiente del posicionamiento de las fuerzas sociales. Pero, el Estado, al menos en el Perú, es mucho más fuerte que la sociedad y en este otro sentido, la domina y le impone un curso determinado. Por ello, la relación entre estos términos es ambigua y no está fijada de antemano. Ninguno de los dos domina plenamente y el balance se inclina a cualquiera de los polos, dependiendo de la época que se analiza.

Por otro lado, la parte histórica parte de la idea de que los cambios de la política del Estado permiten periodizar las etapas principales. En efecto, veremos

cómo las transformaciones significativas de la actividad pesquera industrial peruana han sido consecuencia de cambios de la política estatal. Tendremos al frente tres períodos bien definidos: la primera etapa empresarial, seguida por la estatización y terminando en la vuelta al régimen privado empresarial. Así, este ensayo pretende analizar a los personajes y ubicarlos en el tiempo.

Adicionalmente, este ensayo trabaja los problemas que encuentran estos actores para desarrollar la pesquería peruana y aprovechar al máximo un recurso natural del cual estamos ampliamente dotados. Esta segunda parte del ensayo se pregunta por los temas y revisa las opciones adoptadas por los actores. En esta segunda parte del ensayo el énfasis estará puesto en la cuestión del desarrollo y las posibilidades del país para salir adelante usando de la manera más racional de este recurso natural.[1]

Además de ello, se ha planteado la pregunta por la naturaleza de la pesca y su relación con la organización de la producción. La pesca es una actividad extractiva y en este sentido se halla muy cerca de la minería. Pero, el recurso está en movimiento y entonces se trata de seguirlo para proceder a capturarlo. Este hecho tan simple impone reglas precisas a la organización de la producción e incluso tiene efectos sobre la política y el Estado. Así, el ensayo enfoca la relación entre la pesca industrial y la biología marítima en tanto sujeto de la escena política peruana.[2]

Por otro lado tenemos el tema del tema del Niño y su influencia en el ciclo de la naturaleza en el Perú. El calentamiento del mar conduce a una gran modificación de las especies marinas. Durante la fase caliente se desplaza el principal producto del Perú, la anchoveta, y luego su vuelta nunca es segura, tardando algunos años. La magnitud de la pérdida depende también del esfuerzo pesquero anterior al Niño. A mayor pesca previa, menor número de juveniles para asegurar la especie después de la vuelta de las aguas frías. El hecho es que el Niño constituye la gran alteración, cuyos efectos siempre han sido grandes y diferentes. No hay un Niño semejante a otro, lo que no es registrado por las ciencias físicas y mucho menos por las sociales. De lo que sí estamos seguros es que en el pasado ha sido causa de profundos cambios de la actividad pesquera peruana y que en la actualidad recién estamos en el comienzo del movimiento.

---

1 Quisiera agradecer a Luz García por su valioso aporte, que no se ha limitado a la simple asistencia sino que ha colaborado con valiosas ideas y agudos comentarios. Igualmente, agradecer a un conjunto de amigos que me han permitido acercarme a una temática que me era desconocida. Entre ellos debo mencionar especialmente a Juan Carlos Sueiro, quien es un eficiente guía en este tema, al que él ha dedicado muchos años de estudios.

2 Sobre este tema existe un artículo muy sofisticado que se debe a Csirke, Jorge y Gumy, Ángel. «Análisis bioeconómico de la pesquería pelágica peruana dedicada a la producción de harina y aceite de pescado». *Boletín de IMARPE,* Callao, vol. 15, agosto 1996, pp.7-68. A través de esta sección entablaremos un diálogo con sus principales conclusiones.

La naturaleza del mar peruano

Hay una enorme literatura sobre el mar según los estudios producidos por las ciencias naturales. Aquí solo se trata de utilizar estos conocimientos para brindar un imprescindible contexto natural del estudio específico de ciencias sociales que presentamos. Por ello, presentaré un breve resumen de sus afirmaciones y de algunas de las controversias que suscitan.

Los vientos de la región son los alisios del sur y soplan en dirección Sur, Sur-Este, corriendo paralelos o chocando levemente con la costa. Por su lado, el movimiento gravitacional de la tierra es en dirección Este. El efecto combinado de ambas variables produce que frente al Perú el viento empuje las aguas superficiales hacia el Oeste. Somos exportadores netos de aguas superficiales que cruzan el Pacífico en dirección a las Filipinas. Además es preciso entender que al estar situados en la costa oriental del océano somos el punto de partida de este movimiento transpacífico.

Por su lado ocurre que las aguas superficiales son calientes. Quien las calienta es el sol, que constituye la fuente de energía más influyente en el planeta. El estudio de la física oceánica establece que las aguas del mar se hallan agrupadas en capas de temperaturas distintas. El principio es que siempre la de arriba es más caliente que la de abajo y los científicos observan la distancia que media entre la una y la otra. A esta distancia la llaman termoclina y constituye un concepto clave según el cual el mar del Pacífico sudoriental, el peruano, tiene una termoclina muy baja ya que permanentemente está exportando aguas superficiales calientes.

Ahora bien, sabemos que las aguas en toda vasija tienden a mantener el mismo nivel. Si pensamos al Pacífico como una gigantesca vasija esto significa que, si el Perú expulsa aguas superficiales calientes, entonces atrae aguas subacuáticas frías. La naturaleza del mar peruano es que registra grandes zonas de afloramiento de aguas subacuáticas. El mar del Pacífico sudoriental es frío no solamente por la corriente de Humboldt que arrastra aguas superficiales provenientes del sur provocando un enfriamiento superior al que corresponde por latitud. Además, y sobre todo, el mar peruano es frío porque goza de grandes afloramientos de aguas subacuáticas.

Estos afloramientos atraen deshechos del fondo del mar compuestos por nutrientes minerales, con los cuales se alimenta el plancton. Este, como se sabe, está integrado por fitoplancton y zooplancton que dan origen a las dos variedades principales de vida natural: el orden de las plantas y el de los animales. A su vez, ese plancton es el alimento de la anchoveta, la que constituye el alimento básico de una serie de especies marinas depredadoras que conforman el mar peruano.

Esa es, en esencia, la cadena biológica del mar peruano. La anchoveta es un pez pelágico, pertenece a la orden de aquellos peces que se desplazan alrededor

de las grandes zonas de afloramiento. Aparte de este tipo de peces, hay los que viven pegados al suelo marítimo (la merluza por ejemplo) y los costeros (la corvina y el pejerrey por ejemplo).

Por otra parte, la cadena biológica es mucho más compleja y la primera gran variación deriva de la sardina. Esta es la segunda especie en abundancia, siendo también un pez pelágico. En años normales su relación es de seis a uno. En años normales también la anchoveta está situada directamente en las zonas de afloramiento mientras que sardina tiene una ubicación más marginal.

Pero, las series históricas registran muchos años diferentes al patrón cuando la biomasa de sardina equilibra y hasta sobrepasa a la población de anchovetas. Normalmente estos años son los que siguen a los Niños cuando la población de anchoveta está muy disminuida porque resiste peor al calentamiento. Así en este sentido, la sardina ocupa el nicho ecológico de la anchoveta. Curiosamente se registra el mismo ciclo expansivo de la sardina en toda la cuenca del Pacífico, habiendo estudios que incluyen a California y al Japón.

Por su lado, la anchoveta presenta dificultades reales para una industrialización sofisticada. Este pez es demasiado pequeño y muy grasoso, por lo que se hace difícil su tratamiento para consumo humano directo. Pero su inmensa abundancia hace muy sencilla su captura. La anchoveta vive agrupada en grandes cardúmenes alrededor de las zonas de afloramiento costero. Por lo tanto se halla cerca y reunida. No hay mejor situación concebible para un pescador. Entonces la captura peruana es en grandes volúmenes y se transforma en harina de pescado para servir como alimento para animales. La transformación es muy sencilla. Básicamente se cuece el pescado y se lo prensa, ofreciendo un producto abundante en proteínas y muy barato. Su competidor en el mercado mundial es la soya.

Por ello, la flota peruana presenta tanto un gran número de embarcaciones con escasa sofisticación tecnológica unitaria. La pesca en los puertos peruanos normalmente se realiza en un solo día y se regresa al anochecer con el pescado fresco. Por ello, pocos propietarios invierten en embarcaciones dispuestas de bodegas refrigeradas. El mar además es frío contribuyendo a la simpleza de la bolichera, como es llamada la embarcación típica. Por su lado, el alto nivel de agrupamiento de los peces, la operación misma de captura tampoco es muy compleja. Se extiende la red de cierta manera y se levanta. Ello también favorece la simpleza de la bolichera.

Por otra parte, no hay muchas posibilidades para la industrialización de la anchoveta. El Perú podría transformar la anchoveta en una harina de pescado de mejor calidad llamada harina prime, que obtiene mejores precios gracias a una mayor especialización del proceso. La harina prime se utiliza para la acuicultura y en la primera fase del crecimiento de los animales de granja.

Desde un punto de vista industrial, la sardina es una especie más interesante que la anchoveta. En el Perú, ella se usa abundantemente para producir harina, pero a la vez se la puede usar como producto de consumo humano directo, tanto bajo la forma de enlatado como de congelado. De hecho, estas dos modalidades también se implementan en el Perú, pero lamentablemente en una escala muy inferior. Por su lado, estas dos modalidades son ciertamente más sofisticadas porque concentran mayor valor agregado y en consecuencia obtienen mejores precios en el mercado mundial. En el Perú, ocurre que se desperdician las mayores oportunidades que tiene la sardina al transformarla como si fuera simple anchoveta.

En lo que se refiere a oportunidades desperdiciadas, se debe considerar también al jurel y a la caballa. Ambas son especies pelágicas de mayor tamaño aunque de menor calidad que la sardina. Ocurre además que están a mayor distancia de la costa y exigen una flota especializada, dotada de cámara refrigerada y compuesta por embarcaciones de mayor tonelaje capaces de pescar durante varios días. Es decir, estas especies requieren de mayor inversión en flota y por ello se les explota por debajo de las posibilidades. Además, cada vez que hay abundancia de anchoveta la supuesta flota especializada de jurel y caballa solicita concesiones extraordinarias para cambiar de giro y extraer anchoveta. Sucede simplemente que en los buenos años hay enormes cantidades de anchoveta y casi al alcance de la mano, lo cual hace difícil desperdiciarla para ir a buscar otro producto más riesgoso. Pero la competencia es desleal porque esta flota es capaz de levantarse los cardúmenes a un ritmo muy superior al de la flota anchoveta.

Estas son las especies principales en años normales, pero como veíamos hay muchos años diferentes al patrón. Esto ocurre cada vez que hay Niños, incluyendo los Niños moderados y leves que introducen pocos cambios, pero que siempre se alejan del patrón en algunas medidas. Además si sumamos los Niños de los tres niveles sucede que casi un tercio de los años son anómalos. En el ciclo de la pesca industrial peruana se han presentado tres Niños muy fuertes: 1972-1973, 1987-1988 y el último, 1997-1998.

En balance hasta ahora sucede que en cada ocasión los años inmediatamente siguientes a cada Niño muy fuerte fueron malos. Pero, solo la primera vez fue desastroso para todas las especies industriales. El segundo Niño fue distinto. Este fue pésimo para la anchoveta que descendió a sus mínimos históricos pero marcó el inicio de la expansión sardinera. Así, al segundo Niño lo siguió un ciclo al alza de la actividad pesquera que en realidad todavía no ha terminado, simplemente se venía estabilizando después del pico, que fue en 1994. Durante los años 90, el equilibrio entre anchoveta y sardina se fue normalizando y nuevamente ha predominado la primera. Por su lado, la década que siguió al primer Niño fue muy

difícil y por años las especies estaban muy disminuidas. La causa de ellos normalmente se atribuye a sobrepesca previa al primer Niño.

El Niño ha sido objeto de diversos estudios desde las ciencias naturales. Se encuentran muchos acuerdos entre los investigadores aunque aún hay mucho terreno para las dudas y los debates. Si volvemos al tema de la exportación de aguas superficiales calientes desde el Perú hacia las Filipinas tenemos que en el Asia la normalidad es que las aguas sean calientes y por lo tanto su mar presenta características opuestas al nuestro. Es decir, allí la termoclina es muy profunda. Ocurre que cuando ella llega a un nivel extremo de profundidad el proceso se invierte. En ese momento se caen los vientos alisios y la masa de agua caliente se desplaza por el Pacífico en dirección al Perú. Ese fenómeno es llamado Niño o la Oscilación del Sur (ENSO, por sus siglas en inglés).

En este punto terminan los acuerdos entre los especialistas y comienzan los debates. En efecto, sobreviven grandes dudas sobre la causa y la cadena. No se sabe si la termoclina es el elemento fundamental. Y en caso de serlo, ¿acaso es un factor tan mecánico como su magnitud, el que desencadena el proceso? Pero, aún aceptando que la profundidad del agua caliente en el Asia sea la causa primera, ocurre que no se sabe cómo el mar se lo comunica al viento. Porque de hecho una de las claves es que los vientos alisios se interrumpen, lo que provoca que no expulsemos más aguas superficiales sino que tengamos poder de atracción. La relación entre el mar y la atmósfera es un tema mayor en el cual se encuentran centrados actualmente los investigadores especializados. Dejémolos aquí porque entiendo que ya hemos logrado el propósito de trazar el contexto natural de la actividad pesquera peruana.

El Estado

La industria de harina de pescado nació en el Perú en 1955. En estos cuarenta y dos años, el Estado peruano ha cumplido tres roles diferenciados frente a la pesca industrial. Una primera etapa se extiende desde los orígenes de la pesca industrial hasta 1973 cuando el gobierno del general Juan Velasco expropió la industria. En esta primera etapa el Estado fue promotor de la actividad pesquera, otorgando préstamos y diversos incentivos para desarrollar una industria en mano de empresarios privados. Numerosas deudas no pagadas y dudosas refinanciaciones de deudas contraídas por los empresarios privados con la banca estatal conectan esta primera etapa con la siguiente. Cuando Velasco expropió la industria harinera en mayo de 1973 se inició una segunda etapa, definida por el nuevo rol de Estado empresario. El Estado expropió inicialmente el 100% de la industria harinera y posteriormente empezó a entregar fracciones del negocio a los empresarios privados, empezando por la flota. Desde que se constituyó en 1973, la empresa

estatal PescaPerú funcionó veinticuatro años antes de ser reprivatizada. Durante el período, ella afrontó todo tipo de problemas, uno de los más significativos fue la falta de confianza del propio Estado en las empresas públicas. Finalmente, el conjunto de empresas públicas peruanas fracasó políticamente cediendo el paso a la reforma neoliberal. Esta se puede fechar en 1992 con la promulgación de la ley de pesquería actualmente vigente. En esta tercera etapa el Estado ha adoptado un rol de regulador, intentando controlar la actividad industrial y ordenar el mercado pesquero.[3]

El órgano central y rector de la política pesquera es el Ministerio de Pesquería, MIPE. Este ministerio fue creado en 1970 cuando el Perú era gobernado por el general Velasco. Sus funciones se limitan a la regulación y tanto su personal como su presupuesto son pequeños. Por otro lado, el MIPE coordina estrechamente con la Marina de Guerra, que tiene a su cargo las capitanías de puerto que dirigen las actividades de los puertos peruanos. Finalmente sucede que el MIPE está integrado por tres organismos públicos descentralizados: el Instituto del Mar del Perú, IMARPE, el Instituto Tecnológico Pesquero del Perú, ITP, y, el Centro de Entrenamiento Pesquero de Paita, CEP-Paita.

El IMARPE es la principal institución pública descentralizada vinculada al MIPE. Esto significa que su presupuesto depende del MIPE aunque su directorio es autónomo. Las funciones del IMARPE están centradas en la investigación de la evolución de las especies marinas para que el MIPE decida la reglamentación debida de la actividad pesquera. El directorio de IMARPE está compuesto corporativamente, participando delegados del MIPE y de la Marina de Guerra, conjuntamente con representantes de la Sociedad Nacional de Pesquería. Los representantes del Estado tienen mayoría en el directorio. Estos estudios están orientados básicamente a determinar la biomasa de las diversas especies de peces y sugerir recomendaciones para el establecimiento de cuotas de capturas y vedas de la actividad pesquera. La fijación de estas últimas es enteramente responsabilidad del MIPE.[4]

---

3 Durante los años 80 las empresas públicas continuaron operando, pero sus directivos frecuentemente tuvieron posiciones neoliberales que sostenían que la actividad del Estado debía redefinirse y dejar la actividad empresarial en manos privadas. Un ejemplo muy nítido de esta orientación se halla a finales del gobierno de Fernando Belaunde (1980-1985) cuando el ministro de pesquería era Ismael Benavides y el director de PescaPerú era David Seiner. En este período se reorganizó la empresa pública y se despidió a casi las 4/5 partes del personal. La lógica que guió esta reorganización fue la adecuación de PescaPerú para su funcionamiento como empresa privada. Durante todos los años 80 la política del Estado osciló entre neoliberales y populistas. Esta tensión afectó fuertemente la estabilidad y proyecciones de las empresas públicas.

4 Siempre se ha discutido las implicancias del directorio corporativo en una institución con las funciones del IMARPE. Hay quienes argumentan que la participación de los empresarios abre

El Estado gasta un porcentaje bastante reducido de sus recursos en pesquería. En efecto, en el presupuesto de la república para 1998 al MIPE solo se le destina el 0,4% del total.[5] Esto es 119 millones de soles, que al cambio son apenas treinta y ocho millones de dólares. No es el único ministerio en esta situación. Por el contrario, ocurre que todos los ministerios relacionados con la producción disponen de escasos fondos. Por ejemplo, el ministerio de industria tiene el 0,24 del presupuesto y el de agricultura el 1,61. ¿Qué ha ocurrido?, acaso el Estado ha perdido todo interés en la producción. En parte esto es cierto, desde la reforma neoliberal el Estado interpreta que su rol no es de fomento de la producción sino de promoción del libre movimiento del mercado.

Pero, ocurre también que el gobierno de Fujimori ha reconcentrado sus ingresos en el Ministerio de la Presidencia, MIPRE, compuesto por fondos con criterios altamente políticos. Este ministerio ha evolucionado notablemente desde su creación en la primera parte de los años 80 cuando fue concebido como un auxiliar de las actividades presidenciales, hasta su rol en los años 90 cuando es un gigante que controla casi la cuarta parte del presupuesto nacional.

Asimismo, el MIPRE invierte en todas las funciones del Estado. De hecho, el MIPRE cruza absolutamente a todos los ministerios con acciones en su sector. Ello incluye naturalmente a la pesca, aunque no eran grandes proporciones. Así, el MIPRE gasta en pesca el 10% del presupuesto del Ministerio de Pesquería. Este dinero constituye un fondo de fomento de la pesca artesanal. Mientras que por ejemplo, el MIPRE gasta en agricultura una suma dos veces superior a los recursos asignados al ministerio respectivo. Así, el MIPRE es un superministerio que interviene en todos los sectores de la acción de gobierno. Gracias a ello, el presidente controla la administración pública como conjunto; le imprime un ritmo a su actividad y la dota de fines políticos.[6]

---

las condiciones para el ejercicio de presiones económicas. Estas posturas sostienen que las presiones acaban orientando las recomendaciones antes que las conclusiones de los estudios científicos. Por otro lado, se argumenta que la participación de los empresarios es el mejor instrumento para alcanzar consensos que hagan operativas las recomendaciones. Así, se postula que el directorio corporativo permite conjugar los estudios científicos con los legítimos intereses de los inversionistas. En el último período la Sociedad Nacional de Pesquería ha formado un instituto propio de investigación, llamado Inpesca.

5 República del Perú, Documentos del Congreso de la República, Oficina de la Comisión de Presupuesto para 1998, Lima: 1997.

6 En el sector pesquería el MIPRE maneja un fondo de fomento a la pesca artesanal. Pero, como quedó dicho, en pesquería el efecto del control presupuestal por parte del MIPRE no es muy notorio. Un ejemplo extremo en sentido contrario se halla en el sector vivienda y construcción. En este sector, un fondo llamado FONAVI, controlado directamente por el presidente de la república, invierte más que los dos mil municipios del país juntos y diez veces más que el Ministerio de Vivienda.

La actual ley general de pesquería fue promulgada en diciembre de 1992, DL. 25977. Ella sustituye a la ley de pesquería 24790 en enero de 1988, fue aprobada bajo el mandato de Alan García, quien dirigió el gobierno del partido aprista 1985-1990. La ley actual, a diferencia de la anterior, incluye un título destinado al ordenamiento pesquero, definido como el conjunto de normas y acciones que permiten administrar una pesquería sobre la base del conocimiento actualizado de sus componentes biológicos y pesqueros, económicos y sociales.[7]

El Ministerio de Pesquería está encargado de administrar los recursos marítimos que se explotan en aras a buscar su sostenibilidad. El MIPE cumple estas funciones a través de sistemas de ordenamiento pesquero. Estos sistemas se traducen en planes referidos a cada especie marina por separado. Estos planes consignan regímenes de acceso, captura total permisible, período de veda, temporada de pesca, tallas mínimas de las capturas reservas, sistemas y aparejos de pesca, así como la normatividad de las acciones de monitoreo y vigilancia. De este modo, estos planes son los elementos legales fundamentales que regulan la actividad pesquera peruana. Lamentablemente no se ha avanzado mucho a este respecto y por ejemplo nunca se ha aprobado el plan que ha de regir a la anchoveta, con mucho la especie más importante.[8]

Por su lado, el reglamento de la ley 25 977, promulgado en 1994, precisa que los recursos pesqueros se clasifican en inexplotados, cuando no se pesca el recurso más que incidentalmente; subexplotados, cuando la biomasa de la especie sigue creciendo a pesar de la pesca; plenamente explotados, cuando la pesca y la especie van a la par; y sobrexplotados, cuando la especie corre el riesgo de desaparecer por exceso de las capturas. En virtud a este reglamento se ha clasificado a las distintas especies. Tanto la anchoveta como la sardina han sido declaradas plenamente explotadas, lo cual impide el aumento de flota destinada a su captura y establece que solo ingresarán nuevas embarcaciones en la medida que otras salgan de la actividad.[9] Así entonces, la modernización de la flota pasa por el reemplazo de las embarcaciones obsoletas. Por el contrario, el jurel y la caballa están subexplotados y se espera que las inversiones se dirijan hacia estas pesque-

---

7 Sueiro, Juan Carlos. «Estimación del esfuerzo pesquero en la flota industrial de cerco, 1986-1993».Tesis. Pontificia Universidad Católica del Perú, Programa de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, p. 46.

8 A pesar de su importancia dentro del esquema legal, estos planes aún no están completos. Faltan por ejemplo los planes básicos de anchoveta y sardina. Aunque estas dos especies son las más importantes del mar peruano, lamentablemente ellas carecen de planes. Sobre estas especies hay una resolución ministerial de diciembre 1997 que las declara plenamente explotadas y señala etapas para racionalización de la flota.

9 Diario oficial, *El Peruano,* «Declaran a la anchoveta y a la sardina como recursos hidrobiológicos plenamente explotados», jueves 4 de diciembre de 1997, pp. 155-167.

rías. Adicionalmente, se encuentra que de 700 especies detectadas en el mar peruano, 80 tienen un nivel comercial de explotación y solo seis son usadas para fines industriales.

Este marco legal conduce al sistema de licencias, vedas y cuotas como mecanismo práctico de regulación pesquera. En primer lugar, ocurre que la pesca no es una actividad libre a la que cualquiera pueda ingresar. Para poder pescar es preciso obtener una licencia y sucede que tanto para anchoveta como para sardina teóricamente no se pueden emitir más licencias y a la vez quien ya la obtuvo la tiene de por vida y no la puede negociar a otro.

Por otra parte, la veda es un acto administrativo a cargo del Ministerio de Pesquería. Ella prohibe la captura y comercialización de una especie en un área determinada y por cierto tiempo. En los últimos años, el Estado se ha esforzado por regular este sistema. Anteriormente, eran completamente incidentales y estaban sujetas a grandes presiones. Ahora, sobreviven las presiones, pero está mejor establecido el proceso. Así, habrá vedas en épocas fijas del año para proteger los desoves. Además, se establecen cuotas de captura máxima permisible por especie. Asimismo, las cuotas están espaciadas en el año. De modo que, el año biológico está dividido por trimestres y en cada período se interrumpe la pesca al cumplirse la cuota. Igualmente, está establecido que cuando una población determinada de juveniles aparece entre las redes, entonces la pesca se detiene.

Así es que el sistema vigente excluye de la veda a los extremos norte y sur de la república. En este caso el argumento es estrictamente político. Se sostiene que la ausencia de acuerdos con Chile y Ecuador para vedas y cuotas conjuntas significa que la biomasa que dejen de pescar los industriales peruanos será procesada por nuestros vecinos. La consecuencia es que los extremos norte y sur tiene una ventaja comparativa enorme, ya que cada tímido intento por imponer una veda en estas zonas, como ocurrió el año 1997, deriva en una protesta nacionalista que obliga al Estado a levantar rápidamente la medida. Debido a esta norma, algunos grandes capitalistas del sector han instalado plantas privilegiando los extremos del litoral peruano. Estos grandes empresarios obtuvieron sus licencias durante el período de Jaime Sobero como ministro de pesquería. Así, los intereses medianos, normalmente limitados a un puerto, se sienten desfavorecidos por el sistema vigente. Por ello, este sistema carece de consenso entre los industriales y su legitimidad está cuestionada.

Como vimos, la pesca tiene un carácter altamente aleatorio. Esto es, sus años son irregulares puesto que se ignora la capacidad de extracción. Ahora bien, durante el primer período al alza, que llega hasta el año 1971 inclusive, hubo sin embargo algunos años malos. Un ejemplo de estos últimos es 1965 que coincidió

con un Niño moderado. En el curso de ese año los biólogos de IMARPE recomendaron limitar la captura a siete millones de toneladas mediante un sistema de vedas y cuotas. En 1966, a pesar de la intensa oposición de la industria, el gobierno decretó una veda de tres meses e impuso una cuota de ocho millones. Era la primera vez que el gobierno imponía reglas estrictas en defensa de la sostenibilidad de los recursos.[10]

Paralelamente, el gobierno refinanció la deuda de los empresarios con la banca privada. De cinco mil millones de soles invertidos en la industria se debían cuatro mil millones a la banca privada. Gobernaba el Perú el partido Acción Popular, que había ganado las elecciones de 1963 llevando a la presidencia de la república a Fernando Belaúnde. Aquí tenemos un ejemplo mayor de las repercusiones políticas de la relación entre biología y economía. El Estado peruano impuso una norma conservacionista a disgusto de los empresarios concediendo a cambio una ventaja corporativa: el acceso a una refinanciación con fondos públicos.

Así, el Estado logró dictar una norma gracias a otorgar un beneficio a la industria. Esta lógica de toma y daca ha sido estudiada por las ciencias políticas y muchas veces lleva al uso del concepto de Estado patrimonial. Así, los arreglos de los empresarios pesqueros con el Estado han sido compromisos de intereses. Por ello, sus operaciones políticas se parecen a una acción de lobby no regulada realizada a través de su institución gremial, la Sociedad Nacional de Pesquería, SNP.[11]

A continuación, tenemos otra ley fundamental del gobierno de Fujimori que norma el proceso de reprivatización de la actividad pesquera. Aunque las leyes fundamentales de este proceso fueron aprobadas después del autogolpe de 1992, la privatización de la pesquería se inició efectivamente recién al finalizar 1994. Los activos que han salido a remate fueron evaluados en alrededor de 150 millones de dólares, de los cuales al fin de 1997 se habían vendido cerca de 120 millones. Este proceso favoreció la concentración del capital privado en forma de grupos económicos. Así por ejemplo, el grupo líder, SIPESA, ha adquirido una quinta parte de los activos rematados y los seis grupos principales sumados han obtenido aproximadamente el 75% del total de activos rematados. Por otro lado, cabe destacar que dos terceras partes del capital han sido aportados al contado, mientras que el resto ha sido fruto de programas de promoción empresarial que obligan a pagar el 40% por adelantado y el resto a cinco años.

---

10 Ello no obstante que las primeras medidas son de años inmediatamente anteriores. Sin embargo, durante 1966 por primera vez se aplicó un sistema de regulación con carácter de integralidad. Sobre vedas y cuotas véase el artículo publicado por INPESCA, ob cit.

11 Un académico norteamericano con varios estudios sobre el tema del clientelismo en el Perú y América Latina es Collier, David. *Barriadas y elites: de Odría a Velasco.* Lima: IEP, 1972.

Este proceso expresa la renuncia del Estado al rol de empresario. El Estado-empresario comenzó en el Perú mucho antes de Velasco. De hecho, se registran empresas públicas desde los años cuarenta. Por ejemplo, la Corporación Nacional de la vivienda, una empresa pública constructora de vivienda popular, fue constituida en 1947 y así como ella se podrían citar otros ejemplos. Pero, con el gobierno del general Velasco este rol del Estado-empresario se generalizó.

Aunque los militares volvieron a sus cuarteles en 1980, ninguno de los gobiernos democráticos de la década quiso renunciar a la función empresarial del Estado. A lo largo de este período se vivió una larga crisis interna en cada empresa pública. Las empresas pesqueras, PescaPerú y EPSEP, fueron escenario de agudas contradicciones. A lo largo de la década, en el ámbito nacional, se vivió una intensa batalla política alrededor del destino de las empresas públicas. Al final, las contradicciones acabaron agotando a las fuerzas políticas y el gobierno de Fujimori tuvo la fuerza suficiente para imponer un giro radical, vendiendo las empresas pesqueras del Estado como parte de una reforma neoliberal muy definida.

Con respecto a asesoría y cooperación internacional, el actor más importante es la FAO, que asesora al gobierno peruano en materia pesquera desde 1960. La FAO jugó un rol de primer orden en la creación del IMARPE en 1963. Anteriormente había sostenido las actividades de una institución de estudios especializados. Durante largos años el IMARPE fue el canal natural de cooperación de la FAO con el gobierno peruano. En este período trabajaron en el Perú profesionales extranjeros contratados por FAO. Ellos cumplían largas misiones, a lo largo de varios años, dirigiendo investigaciones de largo aliento, gracias a lo cual colaboraban en la formación de profesionales peruanos que trabajan en IMARPE.

Desde los años 80 en adelante el esquema de trabajo de la FAO se ha modificado. Ahora, la cooperación se canaliza a través del MIPE. Una misión típica de hoy consiste en un equipo multidisciplinario que asesora al gobierno central en materia normativa. Estas últimas misiones son muy cortas y apenas se extienden a pocas semanas. No hay campo para las investigaciones *in situ* sino que se busca una aplicabilidad legal de lo estudiado. Ello no significa que sus conclusiones sean ligeras y sin importancia. Por el contrario, todo el esquema legal puesto en marcha por el gobierno de Fujimori fue sugerido por una misión de la FAO realizada en 1991.[12] Desde los años 60, la FAO ha insistido sistemáticamente por una política pesquera regulada que permita la sostenibilidad de la biomasa en el largo

[12] Un ejemplo de este último tipo de misiones se encuentra en el informe preparado por una misión que fue fundamental en las últimas regulaciones adoptadas por el gobierno de Fujimori. Csirke, Jorge y otros «Programa de asesoramiento en ordenación y legislación pesquera». Roma: FAO, 1992. Csirke es un peruano que labora como experto de la FAO y tienen la reputación de ser uno de los mayores expertos mundiales en biología marina y concretamente en anchoveta y sardina.

plazo. Han pasado los años y se les ha escuchado mucho pero sus recomendaciones han tenido menos efectos prácticos que los esperados.[13]

En síntesis, se encuentra que en algunos aspectos, el Estado ha vuelto a jugar un rol semejante al de los años 60. Ello porque no interviene como empresario y deja actuar al capital privado. Esta tesis ha sido subrayada por algunos analistas, que resaltan las continuidades entre la década del 60 y la actual.[14] Pero, en los años 60, el instrumento clave del Estado en la pesca fue el Banco Industrial que financió gran parte de la actividad empresarial y consolidó cuatro veces la deuda de los empresarios pesqueros antes de la expropiación de 1973. Mientras que en los años 90, post reforma neoliberal, no existe nada parecido al Banco Industrial. En los años 90, el Estado privilegia acciones como regulador y ha cesado de promover la actividad privada con préstamos subsidiados.

Finalmente, se encuentra que el gobierno de Fujimori ha diseñado un sistema más ordenado de regulación. Este ha sido puesto en marcha en un período de auge de la actividad pesquera. En efecto, como se verá en detalle más adelante, la pesca industrial ha cumplido una década completa al alza, incluyendo un año excepcionalmente bueno como fue 1994.[15] El sistema de regulaciones enfrenta la conformación de su utilidad en el actual evento del Niño, sobre todo si se recuerda que la combinación de sobrepesca y calentamiento del mar ha tenido en el pasado efectos desastrosos sobre la biomasa y por consiguiente sobre la pesca industrial.

Los empresarios privados

Los empresarios pesqueros han atravesado las mismas tres etapas que vimos en el caso del Estado. En realidad, ocurre que estas etapas no corresponden a un actor por separado sino al proceso de la pesca industrial peruana en general. Los antecedentes de la industria pesquera se hallan en una producción conservera bastante modesta que se originó a consecuencia de la segunda guerra mundial. Japón había entrado en guerra con los EE.UU. y una misión norteamericana exploró posibilidades pesqueras en la costa sudamericana. Los norteamericanos querían comprar pescado enlatado y aceite de hígado de pescado en remplazo del tradicionalmente importado del Japón. La misión norteamericana estuvo en el Perú en 1940-1941 y su prospección del potencial pesquero del país resultó equivocada

---

13 Un análisis de la cooperación de la FAO con el Perú se encuentra en el informe de Jorge Csirke, «Situación y perspectivas de la pesquería en el Perú y propuesta de un plan de ordenación de las pesquerías de anchoveta y sardina». MIPE, julio 1996, p. 4.

14 Roca, Santiago; Avolio, Betraice y Simbauki, Luis. *Perú: destino de inversiones 1997-1998.* Lima: Escuela Superior de Administración de Negocios, 1997, p. 278.

15 Ibíd., p. 269.

porque el Niño de aquel año los hizo pensar en posibilidades mucho menores a las que se revelaron luego. Las conserveras de los años cuarenta nunca despegaron como una gran industria, pero los pocos operarios hallaron altas tasas de ganancias que cooperaron para atraer la inversión en productos marinos. Para ello se tuvo que vencer las objeciones de la Compañía Nacional del Guano, que expresaba los intereses de los agroexportadores, principales consumidores del abono natural. Ellos temían que si se abría la pesca industrial disminuiría radicalmente el número de aves guaneras y caería ese recurso, como ocurrió efectivamente.

En 1955 se hizo dominante la pesca de anchoveta y empezó el largo dominio de la harina de pescado como producto principal de la pesquería peruana. Sucedía que había aumentado dramáticamente la demanda internacional de proteínas baratas para alimentos de animales. Dos factores adicionales estuvieron presentes en el *boom*. En primer lugar, había abundancia de bienes de capital usados. En efecto, se importaron fábricas enteras de California. Por otro lado, hubo bastante préstamos de la banca comercial peruana que luego fueron refinanciados por la banca estatal de fomento. Quienes aprovecharon el *boom* fueron un grupo de nuevos empresarios, salidos de la clase media. Entre ellos predominaban inmigrantes de diversos orígenes. Los había hijos de italianos, judíos, árabes y también serbios y españoles. El capitán del empresariado del *boom* fue Luis Banchero Rossi, tacneño, hijo de italianos, quien se inició como comerciante de aceites para uso industrial.[16]

Los empresarios del *boom* contrajeron grandes deudas con los bancos. Se calcula que, en los años 60, el 80% del capital industrial estaba endeudado. El sobreendeudamiento los hizo dependientes de las operaciones de corto plazo. Solo una pesca en continuo aumento podía sostenerlos. Cualquier perturbación por mínima que fuese, los ponía en riesgo. Así, al llegar el régimen militar, los gobernantes estaban seguros que la expropiación de 1973 era justa y que el Estado no le debía nada a los empresarios privados del *boom*.[17]

La estatización afectó el íntegro de la industria harinera y a la flota. Esta operación dejó libre a la industria conservera donde se refugiaron los capitales privados. A partir de 1975, bajo la presidencia del general Francisco Morales Bermúdez, el gobierno militar ingresó a la llamada *segunda fase*. En este período se pusieron

16 Una biografía de Banchero se halla en el libro de Guillermo Thorndike, *Banchero,* 1974. Banchero fue asesinado un año antes de la expropiación en un crimen nunca resuelto.

17 Thorp, Rosemary y Bertram, Geoffrey. *Perú: 1890-1977, crecimiento y políticas en una economía abierta.* Lima: Mosca Azul, 1985, p. 387.

de lado ímpetus reformistas de la primera fase y se inició el retorno a la normalidad capitalista.[18]

Así, en 1976 la flota pesquera fue reprivatizada. Esa reprivatización apareció como lógica debido a la gran crisis causada por el desplome de la biomasa a raíz del Niño de 1972-1973. La reprivatización de la flota permitió la reaparición de muchos armadores. Ellos son los dueños de las embarcaciones y componen una clase medida empresarial, que contrata con los pescadores y abastece de pescado a la industria harinera. A lo largo de los años, los armadores han controlado el negocio de la pesca propiamente dicha. Pero, durante los años 90, los grandes industriales han constituido flotas propias que compiten en capturas con los armadores independientes.[19]

Por su lado, los conserveros ampliaron considerablemente su margen de maniobra empresarial después que en 1980 se retiraron los militares del poder. El nuevo presidente fue el arquitecto Fernando Belaúnde el cual inició un proceso que se extendería hasta la reprivatización. Este proceso derivaba del dispositivo legal que establecía que solo PescaPerú podía producir harina. La forma para burlar el espíritu y la letra de la ley consistía en que la fabricación de conservas era un pretexto para producir harina, puesto que se autorizaba la producción de harina con el pescado sobrante de la conserva. En realidad, cada día se procesaba más directamente harina y la conserva solo fue el medio. A través de este proceso se reconstituyó la presencia del capital privado en la industria harinera antes de la reprivatización.[20]

Los industriales conserveros harineros de los años 80 eran en parte los mismos de los 60. Algunos habían desaparecido, como Banchero por ejemplo. Pero, aparecieron otros empresarios entre los que tomaron el liderazgo: por un lado Isaac Galski y por el otro Salomón Manzur. Ambos habían participado del *boom*. En el caso de Galski es nieto e hijo de empresarios del *boom*, mientras que Manzur participó personalmente de este proceso. Ambos se caracterizan por dirigir sus empresas en forma familiar, con amplia participación de sus familias extensas, aunque manteniendo un sistema de autoridad vertical basado en el control del jefe de familia.[21]

---

18 Un texto muy citado en la bibliografía sobre la pesca peruana del *boom* es Roemer, Michael. *Fishing for Growth: Export-led Development in Peru, 1950-1967.* Cambridge, Mass: Harvard UP, 1970.

19 En una entrevista en el diario *Expreso*, Salomón Manzur sostiene que el 65% de la pesca peruana del año 1997 ha sido controlada por tres grandes grupos empresariales. *Expreso*, 21 de diciembre, p. 4.

20 Sueiro, Juan Carlos. *La flota industrial de cerco.* Lima: IPEMIN, 1990, p. 72.

21 Una versión muy solvente en idioma inglés que trata sobre la organización empresarial tradicional de la elite latinoamericana se encuentra en Adler Lomnitz, Larissa. *A Mexican Elite Family.* Princeton: Princeton UP, 1987.

A partir de 1979 y por pocos años, la demanda internacional sacudió hacia delante a los productores nacionales de enlatados. En efecto, la industria de la sardina enlatada en Sudáfrica, colapsó a consecuencia de sobrepesca. Ello motivó que el gobierno de ese país impusiera una veda total de cinco años. Como Sudáfrica es uno de los grandes productores mundiales, hubo una demanda ampliada canalizada por los mismos comerciantes sudafricanos. Este impulso fue aprovechado por los conserveros peruanos que multiplicaron sus ventas al mercado internacional. Ellos también aprovecharon del auge de la sardina, que por unos años ocupó el nicho ecológico de la anchoveta, especie muy disminuida después de su colapso en 1972-1973.[22] Pero los empresarios invirtieron en plantas antiguas y en vez de instalar pocas pero buenas fábricas, hicieron muchas plantas obsoletas.

Sin embargo, se registra un *boom* del enlatado, por el cual en 1980 y 1981, para este fin, se pescó cantidades superiores a las 500 mil tm., alcanzando el récord de la producción peruana. Lamentablemente, la naturaleza precaria de sus inversiones impidió que los productores peruanos se posicionaran bien del mercado internacional. Por ello, cuando Sudáfrica volvió a producir, los peruanos fueron puestos de lado. Es así que desde entonces y hasta hoy día los buenos años de los conserveros son aquellos cuando se pesca para estos fines alrededor de 200 mil tm. anuales. Estas cifras muestran el escaso peso relativo de la industria conservera, puesto que los buenos años pesqueros del Perú son aquellos que extraen por encima de ocho millones de tm. Así, en un típico buen año, la conserva representa el 2,5% de las capturas.

Durante los años 80 los industriales peruanos que estaban recuperando terreno en el negocio volvieron a conformar grupos empresariales. Estos grupos empresariales son conglomerados entrelazados a partir de directorios cruzados. Según esta lógica de organización empresarial, algunos socios operan sus negocios cruzando los directorios de sus empresas a través de miembros de sus respectivos clanes familiares. Los directorios cruzados le otorgan consistencia empresarial al grupo, que adquiere características propias de un *holding*. De este modo, los socios pretenden disminuir los riesgos y maximizar las utilidades.

En el caso de la pesca peruana, los grupos empresariales ya habían sido conformados por los dueños del negocio durante *el boom*.[23] Esta época se concluyó

---

22 Estas dos especies han sido estudiadas como pares en varios famosos estudios resumidos en Csirke, Jorge; Guevara Carrasco, Renato; Cárdenas, Gladys; Niquen, Miguel y Chipollini, Andrés. «Situación de los recursos anchoveta (Engraulis Ringens) y sardina (Sardinops Sagax) a principios de 1994 y perspectivas para la pesca en el Perú, con particular referencia a las regiones norte y centro de la costa peruana». *Boletín del Instituto del Mar del Perú, IMARPE*, vol. 15, n.º 1, abril 1996.

23 Para el caso del empresario del *boom* véase Espinoza, Humberto. «Concentración del poder en el sector pesquero». Lima: Universidad Federico Villarreal, 1970, p. 94.

en un virtual oligopolio. El ejemplo más nítido lo constituye el Consorcio Pesquero Peruano, CPP, liderado por Luis Banchero. El CPP, era una empresa de comercialización que colocaba el 90% de la harina peruana en el mercado mundial. Los harineros que firmaban un contrato con el CPP le entregaban el íntegro de la producción de los dos años siguientes sin ninguna garantía sobre el precio ni ingerencia en el proceso de comercialización. Adicionalmente, ellos quedaban obligados a pagar una comisión al CPP. Años después, al llegar la década del 90, los grupos que sobrevivieron en la sombra de las conservas reaparecerán con fuerza en el negocio harinero cuando sobrevino la reprivatización, pero sin unidad y por lo tanto sin dominar la actividad como lo hizo Banchero.

El caso del grupo Galski sirve para mostrar el proceso de formación de grupos y sus limitaciones. Como quedó dicho, el actual jefe de familia, Isaac Galski, es nieto de un empresario pesquero del *boom*. Él instaló una planta conservera en el Callao que tuvo éxito y amplió su radio de acción a otros tres puertos durante los años 70. Estos fueron los años del segundo Galski a quien ayudaron sus conexiones con el gobierno de Morales que le permitieron comprar a buen precio fábricas conserveras que PescaPerú estaba sacando a remate. Durante los años 80, este grupo invirtió comprando el 10% de las acciones del Banco Financiero. Posteriormente, vendieron esas acciones e invirtieron en el Banco del Progreso, formado conjuntamente con otros miembros de la colonia judía en el Perú. Gracias a su decisión de ingresar directamente a las finanzas, el grupo Galski ha logrado resolver uno de los problemas más duros de los empresarios pesqueros peruanos, como es el crédito sostenido para la ampliación de sus inversiones.[24]

En 1996, las ventas al exterior del grupo Galski han alcanzado 145 millones de dólares, de los cuales 133 corresponden a harina y aceite y solo doce a congelados y enlatados. Este dato es revelador porque muestra cómo incluso para el grupo líder, la base del negocio pesquero peruano sigue siendo la harina y el aceite de pescado. Como vimos, desde el *boom* inicial hasta el día de hoy el Perú ha seguido atado a este producto, que registra un escaso valor agregado, obteniendo bajos precios en el mercado mundial. El país no ha podido diversificar su producción y obtener mejores precios. Así por ejemplo, en 1994 el Perú ocupó el segundo puesto mundial en extracción de pescado aunque tuvo solo el puesto diecisiete en cuanto al valor de sus exportaciones.[25]

Esta situación es inversa a la de Chile. Veinte años atrás, en el país sureño la estructura de exportaciones pesquera era similar a la nuestra. Al igual que el Perú,

---

24 Se encuentra una radiografía del grupo Galski en el libro de MALPICA, Carlos. *El poder económico en el Perú.* Lima: Mosca Azul, 1989, p. 488.

25 *Revista Pesca,* vol. 64, n.° 7-8, julio-agosto 1997, p. 12.

ellos exportaban básicamente harina. Dos décadas después, Chile ha diversificado notablemente sus exportaciones. Hoy en día nuestros vecinos exportan solo un tercio de harinas y además de ellas la mayor parte es de la calidad *prime*, que obtiene bastante mejores precios que la estándar que constituye nuestra especialidad histórica. Pero lo más importante del caso chileno es que dos terceras partes de sus exportaciones están integradas por enlatados y congelados, que realmente son los productos que mejores precios obtienen en el mercado. El valor total de sus exportaciones duplica a las nuestras, lo que les permite ocupar el puesto once en ventas en el ámbito mundial, siendo los cuartos en capturas.[26]

Por otro lado, el grupo Galski ha formado empresas que integran en forma vertical el conjunto de la actividad pesquera. Así, el grupo ha formado una flota de embarcaciones propia con el propósito de no depender de los armadores. Igualmente, ha constituido una agencia de comercio exterior; una empresa productora de sacos de uso industrial; una línea de camiones refrigerados para transporte del pescado en el mercado interno; y una compañía de almacenes. Finalmente, el grupo ha invertido en montar una planta de alimentos para animales y una granja. Así, el grupo interviene en todos los derivados del mar y sus productos se dirigen tanto al mercado nacional como al extranjero.

Las inversiones del grupo Galski no se detienen en los diversos derivados de la pesca. A la ya señalada inversión en finanzas se añade un conjunto de empresas inmobiliarias que ha servido para dirigir capital hacia el lucrativo mercado de los bienes raíces. Otras inversiones diversas son una fábrica dedicada a la producción de carne, menestras y pasta de tomate enlatadas. Inclusive, han constituido una empresa que ofrece servicio de mantenimiento a equipos de sonido electrónico. Este tipo de empresas muestra otras de las reglas que presiden la formación de los grupos empresariales. En este caso, se trata de diversificar hacia otros sectores para no depender exclusivamente del pescado.[27]

Así, los dos primeros rasgos el empresario pesquero de los años 90 son: en primer lugar que se trata de capital nacional, en contraste con lo que ocurre en los otros sectores exportadores de la economía peruana. Por ejemplo en la minería, que constituye el primer sector exportador y que está dominada por inversiones directas extranjeras. En segundo lugar, encontramos que los empresarios pesqueros han accedido a formar grandes consorcios bien integrados, que intentan liderar el mercado en expansión para el capital privado.

---

26 Ibíd.

27 Es el mismo caso del segundo grupo en importancia económica, el grupo Austral. Ellos han comprado tierras de cultivo situadas en la costa en la irrigación Chavimoc, donde han sembrado espárragos de exportación.

Un tercer elemento del empresariado de los años 90 es que ha realizado inversiones significativas en modernización. Por ejemplo, todos los harineros han instalado plantas de agua de cola, que tanto protegen el medio ambiente como aumentan en un 20% la capacidad de procesamiento del pescado. No obstante, esta tecnología es bastante antigua y por ejemplo PescaPerú disponía de ella desde los años 70. Sin embargo, el caso es que recién en estos últimos años los harineros peruanos han invertido en adquirirla.

Asimismo, los pesqueros de los años 90 han invertido en fábricas con tecnología de punta. Un ejemplo de estas nuevas inversiones son las plantas para producir la ya mencionada harina *prime*, de mejor calidad y con mejores precios en el mercado mundial. Asimismo, otro ejemplo de inversiones de punta se halla en la fábrica de enlatados de Austral en Paita, que recién ha ingresado a la producción este año. Esta planta ha significado una inversión de casi treinta millones de dólares y se dice que es la enlatadora de pescado mejor equipada de Sudamérica. Con ella, Austral pretende copar el mercado interno de bajos ingresos e ingresar a la competencia internacional de este mismo rubro.

Ahora bien, la solidez mostrada por los grupos pesqueros durante los años 90 no ha disminuido la competencia de los empresarios entre sí. Por el contrario, se diría que la ha acentuado. Debido al régimen de las vedas y cuotas, la pesca se realiza solo unos meses al año, es una actividad permanente pero inconstante. Además, como vimos más adelante, no hay vedas en los extremos norte y sur del litoral peruano. Por ello, los industriales de la amplia franja central costera están muy resentidos contra los grandes empresarios que lograron instalarse en ambos extremos del país.

La enemistad entre los grupos ha llegado a afectar la estabilidad de la venerable Sociedad Nacional de Pesquería, SNP. En efecto, un grupo significativo de empresarios medianos dirigidos por Salomón Manzur, ha constituido el Consorcio Chavín. Sobre Manzur dijimos antes que es uno de los grandes capitanes de la industria pesquera peruana, formado durante el *boom* y que ha logrado sobrevivir a los avatares de la pesquería peruana. El consorcio Chavín en alguna medida es una institución regional de empresarios en Chimbote, pero en realidad compite con la SNP por la representatividad general de los empresarios.

Este enfrentamiento institucional es inusitado. Ocurre que, por décadas, los industriales de la pesca habían mantenido una sola institución representativa, la SNP fundada en 1952. Pero en la SNP cada empresario tiene un número de votos en función a su producción. Por eso siempre ha sido vista como el organismo representativo de los grandes empresarios. Por años estos lograron mantener el control, pero en esta segunda parte de los años 90, la mayoría de los empresarios medianos se ha retirado, conducidos por Manzur. Los medianos son aquellos cu-

yas inversiones se limitan a un puerto y no incluyen las lucrativas zonas de frontera. Los grandes empresarios por su parte obtuvieron la ampliación de sus licencias durante la primera parte de los años 90, cuando el ministro del ramo era Jaime Sobero. Según Manzur, este ministro «apadrinó a las grandes exportadoras creando un oligopolio dañino para la pesquería peruana».[28]

Los trabajadores

Los trabajadores pesqueros han atravesado etapas levemente diferentes a las que han compartido el Estado y los empresarios. Desde su constitución durante los años 50 hasta mediados de los 60, los sindicatos tuvieron liderazgo aprista. El APRA fundada como partido en 1930 es el decano de partidos políticos en el escenario nacional; su política siempre fue populista y desde su formación ganó el apoyo de muchos trabajadores organizados sindicalmente. Los apristas fueron perdiendo el liderazgo del proletariado peruano durante la década del 60, cuando ostensiblemente pactaron con un antiguo rival que representaba a la vieja derecha. Ante el retroceso aprista, los comunistas lograron imponerse progresivamente. En el caso de la pesca, los comunistas tomaron el control en 1966 a raíz de una célebre huelga en Chimbote, donde la dirigencia aprista pactó con los propietarios. Desde allí en adelante, la dirigencia de los pescadores fue de izquierda hasta 1992, cuando el sindicalismo virtualmente se desmoronó a consecuencia de las reformas neoliberales.[29]

Desde cierto ángulo en el caso de los trabajadores, la estatización no define tan nítidamente las etapas de su evolución histórica, porque los sindicatos ya tenían un liderazgo de izquierda cuando se produjo la medida de Velasco. Ese liderazgo tomó el nombre de sindicalismo clasista y los pescadores fueron uno de los gremios representativos de ese movimiento.

Aunque, desde otro ángulo puede argumentarse que al igual que, en el caso del Estado y los patrones, para los trabajadores la estatización fue fundamental. En efecto, durante toda la época de la empresa pública, los trabajadores y sus sindicatos fueron los principales defensores de esta forma de propiedad. Los sindicatos entendieron que la propiedad pública garantizaba que el fin de la producción no fuera el lucro sino un interés social. Para los sindicatos, el interés social se traducía en puestos de trabajo. Por ello, también es cierto que más allá del liderazgo

---

28 Manzur, Salomón. «Se sigue favoreciendo a los que ingresaron cuando la ventanilla ya estaba cerrada». *Expreso*, 21 de diciembre de 1997, p. 5.

29 Un temprano y sólido análisis de los trabajadores pesqueros se encuentra en Sulmont, Denis y Flores-Galindo, Alberto. *El movimiento obrero en la industria pesquera: el caso de Chimbote*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1973.

político sindical, la estatización definió las posturas de los trabajadores incluso en mayor medida que para los otros dos actores.

La pesca no es un sector que demande una elevada mano de obra. De hecho, los trabajadores pesqueros industriales son apenas diecisiete mil, cinco mil embarcados y doce mil en tierra. Como la fuerza laboral peruana bordea los ocho millones de personas, tenemos que la pesca industrial ofrece empleo escasamente al 0,2% de la población económicamente activa, PEA. Por otro lado, los pescadores artesanales son más numerosos, porque ellos alcanzan a cincuenta mil trabajadores. No obstante esta adición, el sector pesquero como conjunto no se caracteriza por su absorción de mano de obra, puesto que la suma general no llega al 1% de la PEA. Tomando en cuenta los encadenamientos productivos, a estos trabajadores hay que sumarle algunos obreros de astilleros, de fábricas, productores de redes y de bolsas empacadoras, para llegar a cifras de todos modos inferiores al 1,5% de la PEA peruana.[30]

Esta escasa absorción de mano de obra es inferior a la participación de la industria pesquera en el producto bruto interno, PBI. Durante los años 90, esta participación promedialmente alcanza a 1,4%. Pero a ello hay que añadirle las cifras que surgen de la extracción, la cual alcanza el 1,3% del PBI. Por lo tanto, la actividad pesquera como conjunto participa del 2,7% del PBI.[31] De los sectores exportadores de la economía peruana, la pesca ocupa el segundo puesto ya que la minería alcanza el 8%. La pesquería ocupa también el segundo lugar en producción de divisas, situándose entre el 12% y el 15% del total. Así, al Perú, la Pesca le rinde altos dividendos como productora de divisas, regulares como participante del PBI y bajos como absorción de empleo.

Se puede corroborar que los trabajadores de la pesca están divididos en actividades bastante distintas y sometidos a regímenes laborales también diferentes. Los pescadores propiamente dichos son de dos tipos. Por un lado, los trabajadores de las embarcaciones pesqueras para fines industriales. Por el otro, los llamados pescadores artesanales, poseen embarcaciones pequeñas y extraen pescado de consumo humano directo en la modalidad de fresco. Entre unos y otros hay grandes diferencias y de hecho cada uno tiene una federación sindical diferente.

---

30 Las últimas cifras oficiales sobre fuerza laboral pesquera fueron publicadas en 1990. Sorprendentemente el anuario publicado por el gobierno Fujimori que cubre el período 1990-1995 ha omitido datos sobre empleo y capacidad instalada en el sector pesquero. Las últimas cifras oficiales que incluyen empleo se hallan en el Ministerio de Pesquería, *Compendio Estadístico Pesquero 1978-1989,* Oficina de Estadística e Informática, 1990, p. 101. La ausencia de información sobre empleo en el último anuario muestra un descenso de la capacidad de la burocracia pública para generar información. Pareciera que las computadoras solo sirven para mejorar la presentación visual de los documentos y no para producir más y mejores datos.

Adicionalmente, como hemos visto algunos pescadores artesanales son pequeños propietarios de embarcaciones sencillas. En este sentido, ellos son pequeños empresarios, quienes con escaso capital y mucho sacrificio ocupan un nicho del mercado. Una segunda fracción de los pescadores artesanales son los trabajadores de esos pequeños propietarios. Por su parte, los pescadores para industria son un propietario del mar, pero su régimen laboral es curioso. A ellos no se les paga salario; por el contrario, se los ha asociado a la pesca. De tal modo que ganan un porcentaje del total del pescado capturado. Así, los pescadores de la industria son pagados al destajo.

El régimen laboral del pescador industrial registra otras características excepcionales. En efecto, desde los años 60 existe una Caja de Beneficios del Pescador. Esta Caja fue promovida por los patrones, quienes vieron en ella una institución que hacía de los pescadores trabajadores *sui generis*, no sometidos a la relación de dependencia propia del obrero. De hecho la SNP colaboró con una donación cuando la fundación de la Caja. Luego, la SNP fue la institución encargada de retener que tanto armadores como pescadores debían depositar en la Caja. Un punto esencial de la postura de los empresarios pesqueros con respecto a los pescadores fue que, en virtud al salario a destajo, estos últimos no eran trabajadores dependientes sino socios de los empresarios.[32]

La Caja de Beneficios del Pescador ha atravesado por los más diversos escándalos y las acusaciones de corrupción han abundado a lo largo de su historia.[33] No obstante, en los últimos meses han contratado como gerente a Luis Castañeda Lossio, un profesional competente con reputada experiencia en casos difíciles. Él viene de cumplir una gestión positiva al frente de la seguridad social peruana. Ojalá que la calidad de las actividades de la Caja del Pescador mejore porque podría ser un actor significativo de la actividad pesquera. Por otro lado, ocurre que esta Caja es un antecedente lejano de las Asociaciones Privadas Administradoras de Pensiones, AFPs, introducidas por el neoliberalismo en reemplazo del sistema de pensiones a cargo del Seguro Social. En efecto, la Caja del Pescador es un sistema particular para manejar sus propios beneficios sociales.

---

31 Ministerio de Pesquería, *Anuario Estadístico.* Lima: Oficina General de Economía Pesquera, 1995, p. 80. Para la pesquería peruana, el mejor año de los 90 ha sido el 94 cuando la suma de extracción más transformación industrial llegó al 3,4% del PBI.

32 Arévalo Alvarado, Alfonso. *Historia y fundamentos de la pesquería del Perú.* Lima: Sociedad Nacional de Pesquería, 1995, p. 105.

33 La prensa peruana de la primera parte de los años 80 estuvo conmovida por el caso Sanitas. Este era un laboratorio de productos farmaceúticos en quiebra, propiedad de un importante senador gobiernista, cuyas acciones fueron compradas por la Caja de Beneficios del Pescador a un precio enormemente sobrevaluado. Véase, DESCO, base de datos sobre la pesca.

Ahora bien, ¿quiénes son los patrones de los pescadores? Hasta aquí podría creerse que los industriales son los dueños de las embarcaciones. Esto solo es cierto en aquellos casos donde el fabricante de harina ha constituido su propia flota. Este empieza a ser el caso en los años 90; pero, históricamente la mayor parte de la flota ha estado en poder de armadores independientes. Desde los años 60 en adelante ese fue el caso, salvo el breve periodo que la flota estuvo estatizada. En realidad, los armadores frecuentemente son propietarios de unas cuantas embarcaciones y tratan con los pescadores disciplinados a la fuerza laboral. Así, los armadores protegen a los harineros del trato directo con los pescadores. Su principal función es diluir las tensiones sociales.

Una característica adicional del pescador industrial, así como de todo el sector pesquero es el carácter discontinuo de sus actividades. La mayor parte de los años se pesca a lo largo de seis meses y el resto del año las faenas están interrumpidas. En estas circunstancias es obvio que la pesca es solo uno de los oficios del pescador. Ellos toman la pesca como una fuente de capital para sostener inversiones en la pequeña producción o comercio. La mayoría tienen una pequeña bodega en casa, a cargo de la esposa cuando ellos están de faenas, y compartida como empresa familiar la mayor parte del año.

A continuación tenemos a los trabajadores de tierra. Ellos son los que industrializan el pescado. En cierto sentido ellos son junto a los pescadores no artesanales el sector propiamente industrial de la pesca peruana. En primer lugar, su evolución ha dependido de la naturaleza de las inversiones. Como vimos, producir harina de pescado estándar es muy fácil. Básicamente se cuece el pescado y se le prensa. Debido a ello, las plantas no requieren mayores sofisticaciones para operar. Al igual que en el caso de la flota, la facilidad de entrada al proceso determinó una industria extensa, compuesta por muchos operarios repartidos en unidades relativamente pequeñas a lo largo de todo el litoral. La extensión y la ausencia de sofisticación tecnológica fueron entonces las características principales tanto de la extracción como del procesamiento de la pesquería industrial desde sus días primigenios.

Durante la época de la estatización, PescaPerú invirtió en modernización en un proceso limitado que ya hemos tenido oportunidad de registrar. En este período, los conserveros no invirtieron y estaban muy retrasados en su tecnología porque carecían de seguridades. Al fin y al cabo, su capacidad harinera estaba claramente en los límites de la ley y dependía de su capacidad para mantener una buena relación con los gobernantes. Recién en los años 90, los empresarios privados han empezado a invertir en modernizar sus plantas. Se han realizado bastantes inversiones nuevas, pero aún el parque industrial peruano es bastante retrasado tecnológicamente en comparación con el chileno.

Estos trabajadores de tierra corresponderían bastante bien al típico proletario industrial si no fuera por el carácter también discontinuo de sus actividades. Su situación legal ha sido incierta a lo largo de los años, porque han estado sometidos al régimen laboral estándar, pero últimamente son tomados como trabajadores estables que son pagados cuando hay pescado, pero son licenciados cuando no hay materia prima. En el sector conservero es muy notable el predominio de trabajadoras mujeres, porque se considera como un trabajo delicado que requiere de manos finas y dedos hábiles.[34]

Los trabajadores harineros son el sector eje de la fuerza laboral pesquera. Durante la época de la estatización formaron el sindicato de PescaPerú, que fue uno de los actores mayores de las batallas políticos-sindicales del Perú de los años 80. Durante esos años enfrentaron dos reorganizaciones de la empresa, una bajo cada gobierno de la década. Por ejemplo, el gobierno de Belaúnde durante el período de Ismael Benavides como ministro, despidió casi cuatro mil de los cinco mil quinientos trabajadores que tenía la empresa en ese entonces. Posteriormente, bajo el gobierno de García volvió a aumentar el número de trabajadores de PescaPerú hasta alcanzar los tres mil al final de su período. A lo largo de esta década los sindicatos no obstante que mantuvieron su unidad, paralelamente experimentaron una pérdida progresiva de sus energías políticas.

Al comenzar los años 90, los sindicatos perdieron su apuesta política fundamental. Esta había sido la defensa de la empresa pública. En el transcurso de dos décadas, el temperamento político de la población peruana había cambiado significativamente. Se había pasado de una época de entusiasmo por la propiedad estatal a una etapa donde el empresario privado es adoptado como nuevo paradigma. Los sindicatos perdieron su batalla política fundamental y se disgregaron después de la privatización de PescaPerú. Ahora virtualmente han desaparecido los gremios del otrora sólido sindicalismo harinero.

Los sindicatos que sobreviven son los de pescadores industriales. Ellos tratan con los armadores y están organizados por puertos. Adicionalmente ellos poseen un gremio de nivel nacional, la Federación de Pescadores del Perú, que funciona en forma bastante laxa. No obstante, conservan un pliego único por rama y sus reivindicaciones principales se orientan a exigir su cumplimiento.[35] Otra federa-

[34] Es el mismo caso en ciertas ramas de textiles que emplean exclusivamente mano de obra femenina.

[35] En el último período ha surgido un sindicato de pescadores paralelo a FPP. Ellos se denominan Sindicato Único de Nuevas Embarcaciones Pesqueras, SUNEP. Según los voceros de la FPP se trataría de un sindicato amarillo. Aparentemente la opinión es algo exagerada, aunque el hecho cierto es que los trabajadores de la SUNEP, a cambio de su trabajo, han tenido que aceptar un porcentaje de pescado menor al fijado por la ley.

ción que ha sobrevivido al ajuste neoliberal ha sido la de pescadores artesanales, cuyas especificidades son grandes. Su organización gremial se ha desarrollado para fortalecer su capacidad de tratar con el Estado. Este, por su parte ha intervenido sistemáticamente en el sector construyendo equipamiento en tierra, frecuentemente de muy baja calidad.

Los trabajadores del mar peruano han carecido históricamente de unidad gremial. Incluso en sus mejores días se caracterizaron por un accionar bastante disgregado. La escasa articulación sindical refleja una estructura social compuesta por muchos estratos distintos y además repartidos a lo largo de todo el litoral. Adicionalmente, después de la violencia y del ajuste neoliberal, prácticamente todos los sindicatos en el ámbito nacional y en todas las ramas sufrieron un colapso. Pero, poco a poco, algunas ramas han empezado a rearticularse. Es el caso por ejemplo de los trabajadores de la construcción civil, quienes han reorganizado su federación nacional y se hacen presentes en toda obra y en cada reclamo. No es el caso de los trabajadores del mar, salvo las excepciones ya señaladas.

Finalmente se encuentra que la mayoría de los trabajadores del mar peruano son segunda generación de migrantes. Ya no son los migrantes originarios que impresionaron a José María Arguedas.[36] Ellos le sugirieron una imagen célebre del Perú popular. En esta los peruanos aparecen representados por dos zorros: el primero proveniente de los Andes, llamado de arriba, y el segundo originario del litoral, llamado de abajo. Sostiene Arguedas que las migraciones internas posteriores a la segunda guerra mundial, estaban produciendo una fusión vital para el destino del Perú. Los zorros habían establecido un diálogo que podía desembocar en una modernidad inspirada en la tradición. Pero también podía bloquearse el entendimiento y romperse la tradición para producir una modernidad insípida. Ese corolario pesimista se impone en Arguedas y contribuye a su suicidio.

Los trabajadores del mar peruano no se han transformado plenamente en una fuerza social capitalista. Ellos son proletarios a medio tiempo. En realidad, si se observa su organización social se descubre que la base de su vida económica es la familia, que constituye el verdadero agente económico, antes incluso que el individuo. Alrededor de la familia se articulan diversas ocupaciones de sus integrantes, que buscan diversificar empleos para disminuir los riesgos de colocar todas sus fuentes de ingresos en un solo costal. Este peso de la familia como agente económico y la diversificación de ocupaciones es una tradición que viene del pasado.

Siendo la pesca una de las actividades más riesgosas de este país tan vulnerable, la diversificación de ocupaciones no podía estar ausente de la vida cotidiana

36 ARGUEDAS, José María. *El zorro de Arriba y el zorro de abajo.* Lima: Horizonte, 1983.

de los trabajadores del mar. Estos trabajadores ofrecen la imagen de una modernización trunca, pasmada a mitad de camino. En ella, los zorros han continuado su diálogo, pero el resultado no ha sido ninguno de los imaginados por Arguedas. Los trabajadores del mar peruano no han perdido sus tradiciones pero tampoco han alcanzado la modernidad

El Niño y la problemática de la industria pesquera

A lo largo de los años 60, se produjo un acelerado crecimiento de la capacidad instalada en la industria pesquera. En esos años la capacidad de la flota superó los treinta millones de toneladas. Se decía con orgullo que la flota peruana era capaz de capturar toda la pesca del mundo. Se empezó a capturar sistemáticamente doce millones de toneladas por año y en algunas ocasiones se llegó a trece millones.[37] Así, sobrevino el colapso de 1972-1973. En el transcurso de este primer gran Niño que vivía la pesquería peruana, la opinión pública, por primera vez, concibió la idea de que los recursos pesqueros eran extinguibles.

Durante 1972 la biomasa de peces pelágicos notoriamente empezó a decaer. Sin embargo, a consecuencia del Niño que comenzaba, la anchoveta se pegó a la costa y se pescó en grande a los últimos cardúmenes. En vez de conservar los pocos ejemplares que restaban, se capturó en exceso dada la facilidad para hacerlo. Así, las exportaciones de 1972 solamente estuvieron levemente por debajo de los años anteriores, aunque las capturas muestran una disminución mayor. La catástrofe sobrevino al año siguiente, 1973, cuando se capturó una octava parte de la anchoveta desembarcada en 1970. Al llegar mayo de 1973, habían transcurrido cinco meses sin capturas y estas no se vislumbraban. Como había altas deudas, la situación política de la pesca era ya muy turbulenta cuando en ese mes se estatizó la actividad harinera.

La estatización fue obra del ministro de pesquería Javier Tantaleán Vanini, quien tenía una personalidad muy acusada y se proyectaba como delfín del presidente, Juan Velasco. Las elevadas aspiraciones del principal actor individual de la estatización ayudaron a su radicalidad. No había ocurrido de modo tan integral en ningún otro de los sectores económicos estatizados. Al apoderarse de la harina de pescado, el Estado asumió la deuda de los empresarios valorizando y pagando tanto activos como existencias. Los conserveros no fueron tocados y en este sector se refugió el capital privado.[38]

---

37 En su artículo ya citado, Jorge Csirke y Ángel Gumy, tienen una buena descripción del *crash* peruano. Se pueden encontrar muchos otros estudios sobre la crisis de la pesquería peruana de 1972-1973.

38 Hay numerosos análisis del proceso de expropiaciones dirigido por Juan Velasco. Una versión que enfatiza en la personalidad de Tantaleán se puede hallar en Ferreyros, Alejandro. «La pesca

El gobierno de Velasco argumentó que su finalidad era evitar la desaparición de los recursos para lo que debía racionalizar la producción. Igualmente, el gobierno subrayó que la industria privada no tenía capacidad para afrontar este proceso y que la continuación de este régimen llevaría al colapso definitivo.[39] Por su lado, la SNP publicó un comunicado sosteniendo que la expropiación era injusta, arbitraria y altamente inconveniente. Desde el primer día, los propietarios recientemente expropiados vaticinaron que la empresa pública no lograría los niveles de eficiencia y productividad de la privada.[40]

La estatización constituye el cambio más drástico de la pesquería industrial peruana a lo largo de su historia. Ella constituye un parteaguas que divide la historia en dos. Jamás logró consenso y al día siguiente de consumada se inició la lucha por la reprivatización, que se obtendría dos décadas después. Al estudiarse la estatización debe entenderse que constituye una decisión política que interrumpió drásticamente la lógica de funcionamiento del mercado. El caso es que la estatización abrió una etapa de constantes conflictos e inestabilidad política.[41]

La estatización afectó a 84 empresas harineras que poseían 105 fábricas, de las cuales estaban operativas 99. Inicialmente fueron expropiadas 1087 embarcaciones, a las cuales se añadieron posteriormente 350 que estaban en poder de pequeños armadores independientes. El personal llegó a casi veinticinco mil trabajadores, incluyendo empleados, obreros y pescadores. La complejidad del proceso de expropiación hizo que solo meses después empezara a funcionar la nueva empresa: PescaPerú, que representó el esfuerzo empresarial del Estado. Para aquel entonces, la población de anchoveta había desaparecido o migrado fuera del alcance de los pescadores peruanos. PescaPerú nació en el momento más difícil, cuando los recursos estaban agotados.

La nueva empresa, además, nació con grandes problemas financieros. En primer lugar, el Estado la obligó a pagar la expropiación con fondos salidos de sus propias ganancias. Este es un punto significativo a subrayar: la estatización pesquera no fue pagada con recursos del presupuesto, sino que fue fruto de las ganancias de PescaPerú. A continuación, el Estado se comprometió a invertir cinco mil

en el Perú». Lima: manuscrito, 1988. Este trabajo fue encargado por la SNP y extrañamente nunca fue publicado a pesar de su alta calidad intrínseca.

39 Pease, Henry. (ed.). *Perú 1968-1974: cronología política,* 3 vols., Lima: DESCO, 1975, p. 885.

40 «Estatización: solución equivocada». *Revista Pesca,* mayo-junio, 1973, p. 5.

41 Un estudio bastante completo de PescaPerú durante los años 70 se encuentra en Zubirú, Marilú, C. «Análisis de la estructura económica de la industria de harina de pescado a partir de la creación de PescaPerú». Tesis para optar el grado de Economista. Universidad del Pacífico, Lima: 1980. Le debo bastante a los datos e interpretación de Zubirú, aunque los errores que subsistan son todos de mi responsabilidad.

millones de soles como aporte de capital, pero no cumplió nunca con este compromiso. Asimismo, el Estado obligó a PescaPerú a asumir las deudas del capital privado con el Banco Industrial. Este último punto tampoco se cumplió y en la práctica se estableció un *modus vivendi* singular. Según este pacto de caballeros, PescaPerú no pagaba las deudas de los privados con el Estado, a cambio de no exigir que el gobierno aportara el capital inicial de funcionamiento de la empresa.

El gobierno era consciente de que su primera tarea era racionalizar la actividad pesquera reduciendo en todos los niveles, tanto embarcaciones como instalaciones en tierra y personal. La primera racionalización se cumplió en 1974, cuando se redujo el número de plantas a 64 y la capacidad total instalada alcanzó las 5 100 Tm por hora, es decir, una capacidad instalada levemente inferior a la actual, obtenida con casi la mitad de plantas que existen hoy en día. Ello demuestra que la intención primordial del Estado era lograr un sistema compacto de producción, desapareciendo las fábricas pequeñas por considerarlas poco productivas, concentrando la producción en plantas mayores y mejor equipadas. Este proceso continuó durante toda la década del 70, de tal modo que en 1979 PescaPerú tenía solo veintisiete plantas operativas, aunque ya para aquel entonces la capacidad total de procesamiento harinero había caído a casi la mitad.

En 1976 el gobierno de Morales Bermúdez reprivatizó la flota pesquera. Es difícil saber con exactitud por qué tomó esa determinación. Pero las consecuencias sociales fueron claras. Al reconstruir la clase de armadores independientes, el gobierno colocaba a un grupo social entre los pescadores y PescaPerú. De este modo, el gobierno favorecía una estructura social más compleja que asumía parte de los costos sociales de despedir trabajadores. Las consecuencias económicas de la decisión fueron malas para PescaPerú, puesto que desde entonces careció de flota propia y pasó a depender de su capacidad de compra a los dueños de las embarcaciones. Por otro lado, el Estado autorizó a vender al extranjero parte de la flota recién reprivatizada. En consecuencia, las mejores embarcaciones fueron vendidas a otras pesquerías que afrontaban un mejor momento. Así, durante los años 70 la flota peruana decayó notablemente alcanzando una situación nefasta: estaba compuesta por demasiadas embarcaciones obsoletas.

El proceso de racionalización enfrentó grandes problemas sociales. En efecto, la federación de pescadores resistió la reprivatización con una gran huelga general que duró varios meses durante 1976. Esta huelga fue dirigida por los comunistas, quienes congregaron la solidaridad de la Central General de Trabajadores del Perú, CGTP. La huelga fue tan enconada que obligó al gobierno a decretar un estado de emergencia y a prohibir toda manifestación pública en el territorio nacional. Finalmente, los pescadores fueron derrotados, se impuso la privatización y pasaron nuevamente al régimen privado, perdiendo el salario mínimo en época

de veda. En realidad, ese fue el punto en conflicto: el interés principal de los pescadores consistía en conservar el salario en época de veda. Ellos sabían que si pasaban al régimen privado lo perderían, como ocurrió efectivamente.

Los trabajadores de tierra habían carecido de un sindicato poderoso y con la estatización lo obtuvieron, pues formaron el sindicato de PescaPerú, que reunía en una sola entidad a los pequeños y dispersos sindicatos del pasado. Sobre esta base se conformó la Federación de Trabajadores Pesqueros del Perú, FETRAPEP. Este gremio obtuvo tantos aumentos para los trabajadores que conservaban el puesto, como incentivos para los que renunciaban. Además, lograron mantener una fuerza laboral relativamente numerosa, que al terminar los años 70 llegaba a siete mil personas. Por ello, estos trabajadores asumieron la empresa pública como una conquista propia y como el mejor sistema para hacer valer sus derechos.

Al finalizar la década del 70, la situación económica de PescaPerú no era tan mala como había sido en el momento de su constitución. Así, sus balances muestran modestas ganancias durante el segundo lustro de la década. PescaPerú logró capear los desastrosos años inmediatamente posteriores a 1973, conservando el capital y redimensionando las operaciones pesqueras. En cierto sentido, puede decirse que la estatización de los años 70 fue un operativo político en defensa de la industria, puesto que el Estado asumió las responsabilidades en el momento de la crisis y después de reducir personal devolvió rentabilidad a la actividad.

¿Habría sido la empresa privada capaz de racionalizar la industria pesquera en la misma medida? Es difícil saberlo. Csirke y Gumy sostienen que la estatización fue un freno que impidió una racionalización más a fondo. Según estos autores, el Estado frustró un proceso que los privados habrían experimentado debido a la simple fuerza del mercado. La estatización habría impedido una racionalización más eficiente y sin tantos conflictos. El argumento es sugerente y posiblemente acertado en más de un sentido. Pero lo cierto es que pertenece al reino de las probabilidades. El hecho a considerar es que el récord de la empresa pública al finalizar los años 70 no era malo, porque había racionalizado sus operaciones y mostraba cuentas en azul.

Al terminar el gobierno militar fue electo el arquitecto Fernando Belaúnde como nuevo Presidente para el período 1980-1985. Era su segundo período puesto que ya había gobernado de 1963 a 1968. Su primer gobierno había sido moderadamente populista y había sido derrocado por los mismos militares que luego le devolvieron el poder. Al comenzar los años 80, la escena política internacionalmente había sufrido un vuelco. En 1978, Margareth Thatcher fue elegida como Primera Ministra de Gran Bretaña y en 1980, Ronald Reagan lo fue como Presidente de los Estado Unidos. El neoliberalismo había empezado su vertiginoso avance que en pocos años lo colocaría como ideología dominante en el mundo entero.

El gobierno de Belaúnde fue presa de agudas contradicciones internas. Se enfrentaron neoliberales conducidos por el Primer Ministro Manuel Ulloa contra populistas del viejo estilo que tenían bastante peso dentro del partido gobernante. Este enfrentamiento se expresó en el sector pesquero. Hubo ministros, como René Deustua, por ejemplo, que defendieron ardorosamente la empresa pública. Por otro lado, también se encuentran otros ministros, como Ismael Benavides, que fueron partidarios de reprivatizar la industria harinera. Este último despidió cinco mil trabajadores de PescaPerú en un esfuerzo por reducir al mínimo los costos fijos de la empresa.

En el sector pesquero, los neoliberales dominaron durante los últimos años del segundo belaundismo. Pero en el vaivén perdieron tiempo y al final la empresa se mantuvo dentro del sector público. ¿Por qué no reprivatizaron los belaundistas de los años 80? Es difícil conocer todas sus motivaciones. Pero un hecho significativo es que gobernar el Perú en esa época significaba controlar un conjunto de empresas públicas que manejaban los sectores económicos más importantes. Así, gobernar no significaba solamente ejercer poder político sino también económico. Ocurrió que ninguno de los gobiernos democráticos de los años 80 quiso desprenderse de ese poder económico.

Durante el quinquenio 1980-1985 las exportaciones pesqueras atravesaron por dos momentos claramente diferenciados. En primer lugar, se encuentra que 1980 fue el último año de un modesto ciclo al alza que expresaba la lenta recuperación después de la catástrofe de 1973. Esta fase al alza fue facilitada por la exportación de enlatados a Sudáfrica que analizamos antes. La fase a la baja estuvo determinada por el Niño de características excepcionales que se presentó en 1982-1983. La recuperación fue rápida gracias a la ya mencionada expansión de la biomasa de sardina. Así, se llegó al fin del gobierno belaundista vendiendo levemente por debajo de lo alcanzado en 1980.[42]

El Niño de 1982-1983 tuvo características muy intensas y los científicos peruanos concluyeron que se presentaba un fenómeno de esas dimensiones cada doscientos años. Todos los sectores económicos sufrieron los embates de la naturaleza y el PBI cayó dramáticamente en 14%. Aquí quisiera resaltar uno de los efectos de este Niño sobre la comunidad científica peruana. La impresión que quedó fue que un Niño de esa magnitud era irrepetible en el corto plazo. De tal manera que al presentarse el Niño de 1997-1998, esta comunidad ha reaccionado buscando razones para disminuirlo en comparación con el precedente.[43]

---

42 Las cifras que sustentan estas afirmaciones se hallan en el cuadro 8 de los anexos.

43 Sobre el Niño de 1983 se realizó un seminario en Lima cuyas ponencias fueron reunidas en el volumen editado por Arntz, Wolf; Landa, Antonio y Tarazona, Juan. (eds.). *El Niño: su impacto en la fauna marina. Boletín de IMARPE.* Número extraordinario, Callao: 1985.

El año 1985 fue elegido Alan García para un período presidencial que finalizó en julio de 1990. Con García llegó al poder el partido aprista, cuya ideología era fuertemente populista por lo que no tuvieron intenciones de reprivatizar las empresas públicas, sino de repotenciarlas. Para el planteamiento populista estas dinamizan la economía e impulsan el desarrollo general de la sociedad. Con el APRA había triunfado la concepción que hace del Estado el demiurgo del desarrollo.

Al llegar a este punto conviene traer a la memoria a los conserveros privados. Ellos fueron presentados más atrás, resaltándose que no fueron expropiados, y que registraron un moderado crecimiento, salvo por el pico alcanzado gracias al episodio de Sudáfrica. Adicionalmente ocurre que la línea de congelados estaba débilmente desarrollada, por consiguiente tampoco habían explotado todo los rubros que el Estado les había reservado. También dijimos que su interés era la harina y que la producían en cantidades crecientes en virtud a una argucia que les permitía burlar el monopolio legal de PescaPerú para su fabricación. Esta argucia consistía en el dispositivo que los autorizaba a producir harina con el sobrante del pescado usado para enlatado.

Desde los años 50, los empresarios privados se han agrupado en la SNP y durante la época de la estatización ellos mantuvieron un sólido frente de intereses que venían desde el primer *boom*. Ellos habían pugnado por la reprivatización a lo largo del gobierno de Belaúnde.[44] Habían perdido esa batalla y durante el mandato de García sabían que no tenían posibilidades de obtenerla. Por ello se concentraron en obtener ventajas para sus operaciones. La principal de estas fue la ampliación de su margen de operaciones harineras.

¿Por qué los conserveros no invirtieron en aumentar su producción específica, no obstante que los apristas otorgaron una serie de beneficios a quienes lo hicieran? Por ejemplo, el gobierno de García ofreció ventajas tributarias a quienes produjeran para consumo humano directo. El gobierno quería promover los subsectores de congelados y enlatados, además del pescado fresco. El problema era que para ganar significativamente en conservas o congelados había que invertir bastante y competir en un duro mercado mundial, en el cual además se había perdido espacio. Mientras que para ganar suficiente produciendo harinas bastaban inversiones, además de lograr que el Estado *hiciera la vista gorda* sobre sus propias disposiciones. Las leyes económicas operaban a favor de esta última opción.

Los apristas contribuyeron al desprestigio de las empresas públicas debido a un alto nivel de corrupción durante su mandato. El sector pesquería fue parte de varios escándalos. La controversia de los barcos arrastreros rusos fue uno de los escándalos más prolongados e intensos. La flota arrastrera es especial para captu-

[44] DESCO, base de datos periodísticos sobre la pesca en el Perú, 1980-1997, versión electrónica.

rar peces demersales, aquellos que como la merluza viven en el fondo del mar. Por la naturaleza de sus operaciones, es mucho más sofisticada y requiere mayor inversión que la flota bolichera. A nivel de antecedentes del conflicto, ocurría que una flota arrastrera privada peruana había fracasado durante el segundo gobierno de Belaúnde. Por consiguiente, había la sensación nacionalista que se prefería a los extranjeros antes que a los peruanos.

Durante los años 70, se habían firmado convenios para la pesca en altura con diversas naciones del entonces bloque socialista, de los cuales Rusia tenía la flota principal. Durante los años 80, estos contratos tuvieron un efecto ideológico paradójico y polarizador. Los dirigentes del APRA y de la Izquierda Unida, normalmente campeones de la lucha antimperialista, defendieron ardorosamente el contrato con esta empresa extranjera, debido a que era soviética. Ello causó que los políticos neoliberales, normalmente abiertos a la participación del capital extranjero, fueran los principales enemigos del contrato.

Se sospechaba de forma bastante fundada que los rusos pescaban más de lo que declaraban, práctica por demás bastante extendida en el Perú. Ellos entregaban al Estado el 17% de las capturas, como justiprecio por el derecho a pescar en aguas peruanas. Este precio era considerado bajo por los neoliberales, aunque los soviéticos argumentaron que pescaban en diversas latitudes y que era en el Perú donde pagaban un porcentaje más alto.[45]

El gobierno aprista usaba ese pescado congelado en sus programas de alimentos subsidiados en sectores populares. Por lo tanto, ese pescado proveniente de los rusos era clave para el control clientelar de parte de la población de bajos recursos. Al gobierno le era difícil renunciar a ese beneficio, sobre todo cuando no había flota peruana capaz de pescar en altura. Los rusos, además, pescaban jurel y caballa, que son especies que los peruanos capturamos en bajas cantidades a pesar de que hay una biomasa capaz de sustentar una captura muy superior. Los barcos rusos no solo eran arrastreros, sino sobre todo barcos factoría donde se procesaba el pescado y se lo congelaba. Su gran capacidad era presentada como prueba de un carácter depredador sobre los recursos del mar peruano. El nacionalismo más extremo fue usado como argumento en esta polémica.

Ocurría que la pesca en altura era una de las condiciones de operación de la flota rusa. Pero sus enemigos argumentaban que ella no cumplía con esta condición. Se mostraban fotografías y videos en los que parecía que los rusos pescaban a pocas millas de la costa. Además, los rusos habían formado compañías intermediarias controvertidas y se destaparon varios contratos que involucraban a perso-

[45] Sobre los contratos con los soviéticos hay abundante información en el banco de datos de DESCO, que muestra que se trataba de un tema cotidiano en la opinión pública.

najes del gobierno con estos intermediarios. A consecuencia de tantos problemas, había olor a pescado corrompido en todo el asunto. Si se resalta el tema fue porque contribuyó poderosamente al malestar de la opinión pública con la participación del Estado en actividades económicas. Así, cavaron su propia tumba las empresas públicas. El desprestigio generalizado producido por un manejo poco racional y muy interesado fue la causa última de su desaparición.

Al finalizar los años 80 un suceso que carece de relación directa con la pesca afectó seriamente la estabilidad del Perú y por consiguiente a esta actividad. Se trata de la ofensiva de Sendero Luminoso que puso al gobierno peruano en jaque. Sendero es un movimiento de origen maoísta que nació en las alturas de Ayacucho y que comenzó una guerra civil en 1980. Al final de esta década, Sendero amenazó seriamente la estabilidad del Estado peruano, porque el gobierno aprista había generado un gran desorden y afrontaba un descontento político muy amplio. La crisis económica se desbordó y contribuyó poderosamente al caos reinante.

La violencia política tuvo efectos desarticuladores, sobre todo en los gremios de trabajadores. Ellos sufrieron el embate de Sendero y algunos líderes prominentes fueron asesinados. Sendero quería ganar el liderazgo de los sindicatos y procedió a eliminar por la violencia a sus oponentes. Estos frecuentemente eran dirigentes de la Izquierda o del APRA.[46]

Así, tanto la Izquierda como el APRA acabaron los años 80 políticamente muy debilitados. Los había afectado tanto la caída del muro de Berlín como el fracaso del gobierno aprista. A este debilitamiento hay que sumarle el efecto corrosivo de la violencia senderista que contribuyó poderosamente a una sensación de tremenda impotencia de los gremios de trabajadores al final de la década del 80. Así, los sindicatos afrontaron las elecciones de 1990 en retroceso. Su defensa de las empresas públicas había perdido aceptación y se había transformado en su contrario. En efecto, la mayoría nacional estaba cansada de la imagen de ineficiencia y despilfarro que las empresas públicas proyectaban. Esta imagen había sido propagandizada por los neoliberales, pero se había impuesto porque en alguna medida correspondía con la realidad.

Al finalizar los años 80 la pesca industrial vivía un lustro de moderado crecimiento económico, que había seguido al descalabro causado por el Niño de 1982-1983. Este crecimiento se debe subrayar porque coincide con un momento de desplome de la economía peruana, cuando todos los otros sectores estaban cayendo dramáticamente. Así por ejemplo, en 1989 se exportó más de un millón de toneladas de productos pesqueros, cantidad que no se había alcanzado después de

46 Sobre Sendero véase una buena síntesis en Degregori, Carlos Iván. *La guerra milenaria de Sendero Luminoso*. Lima: IEP, 1991.

1972. Es decir, la recuperación partió de niveles mínimos y alcanzó cifras cercanas a las obtenidas durante el período del *boom*.

El crecimiento de la pesca industrial en un momento de crisis general fue favorecido también por la política estatal. Esta habría logrado reducir las instalaciones harineras y la mano de obra empleada, adecuándolas a los nuevos niveles de pesca. Si el Estado se hubiera retirado al comenzar los años 80, la expropiación no habría sido más que un episodio destinado a salvar a la industria de la gran recesión de los años 70. Pero al prolongarse durante la década de 1980, la actividad industrial en manos del Estado fue más compleja y obliga a revisar otros componentes.

Durante esta segunda parte de los años 80, PescaPerú desaprovechó varias oportunidades de inversión generadas por la expansión pesquera de esos años. En ese entonces PescaPerú aún era la empresa líder del sector. Los conserveros, aunque aumentaron su participación en el negocio pesquero, no eran todavía la fuerza económica dominante. Por ello, PescaPerú tuvo oportunidades, pero que obligaban a la inversión y al riesgo. Los apristas no ensayaron esta vía.

Por el contrario, en estos años el gobierno aprista estableció controles que mantuvieron el precio del dólar por debajo de su valor real. Ello perjudicó notablemente a las empresas públicas exportadoras, que subvencionaron el fuerte atraso cambiario. Por ello, PescaPerú no rendía lo suficiente como para ensayar nueva inversión y el gobierno continuó con su política de reducir y canibalizar sus plantas. El resultado fue una empresa pública maniatada y controlada mientras que el resto del sector pesquero conocía un dinamismo sorprendente para el estado del país.

La reprivatización marca el momento de triunfo del ciclo político neoliberal, terminando con el proyecto de desarrollo basado en las empresas públicas. Habiendo sido elegido en julio de 1990, el gobierno de Fujimori preparó cuidadosamente el proceso durante la segunda parte de 1990 y 1991. En este lapso se sucedió la misión de la FAO dirigida por Jorge Csirke, que señaló las principales recomendaciones del proceso de reprivatización para el sector pesquería. La FAO recomendó reprivatizar redefiniendo el rol del Estado hacia la regulación. Posteriormente al autogolpe de Estado de abril de 1992, el gobierno de Fujimori tuvo la fuerza política suficiente para imponer un paquete de reprivatizaciones que afectaba a todas las empresas públicas.[47]

[47] Macroconsult, «Evolución y perspectivas del sector pesca, 1970-2000». Lima: Macroconsult, 1997, cuadro de reprivatización, p. 51.

Otro de los temas que los años 90 han traído a la pesquería peruana, ha sido el medio ambiente. Siempre ha sido muy evidente el nivel de deterioro ambiental generado por la industria pesquera nacional.[48] Esta constatación se reforzó luego de la gran epidemia del cólera que afectó al Perú en 1991. Durante esta epidemia el Ministerio de Salud enfatizó la posibilidad de contagio a través de los productos marinos. Aunque en el corto plazo esta campaña sanitaria afectó a los pescadores, sobre todo a los artesanales, ocurre que en el largo plazo ella ayudó a la ecología del mar peruano. En efecto, esta campaña sirvió para que el gobierno promulgara una legislación de protección del medio ambiente.

En función a esta legislación, los residuos generados en el proceso de industrialización del pescado han sido tratados extensamente durante los años 90. Así por ejemplo, los niveles de tratamiento del agua de bombeo, la sanguanza y el agua de cola han pasado de 6, 8 y 7% al comenzar la década, a 73, 95 y 94% respectivamente al día de hoy. Cabe señalar que en los puertos del sur se cumple mejor con los controles ambientalistas que en los puertos del centro y norte del país.

Asimismo, durante la década de los años 90 la actividad pesquera ha continuado el ciclo al alza iniciado a mitad de los años 80. Las exportaciones de productos pesqueros de los últimos años duplican los ingresos habituales de los buenos años pesqueros del pasado. El alza del precio de la harina en el mercado mundial explica gran parte de este crecimiento. Pero, igualmente es necesario destacar que se está exportando crecientes cantidades de pescado para consumo humano directo. La comparación entre el último año del *boom*, 1972, y la actualidad es muy ilustrativa. En el cuadro 8 se puede observar cómo las exportaciones de harina de 1972 y 1995 son casi idénticas en toneladas métricas. La principal diferencia entre estos dos años lo constituye el aumento significativo de las exportaciones de enlatados que duplican su volumen y sobre todo la de congelados, que multiplica por nueve el total de sus exportaciones.

De cualquier modo, el crecimiento del sector durante los años 90 ha repetido un patrón de acumulación dependiente de la harina de pescado. En efecto, el Perú no ha logrado diversificar su estructura productiva suficientemente y la harina aún continúa representado el 80% de sus exportaciones. Ni la empresa pública ni la industria privada peruanas han logrado modificar la dependencia ante un producto de escaso valor agregado, que a la larga no rinde mucho. Esta larga dependencia constituye el opuesto de la estatización/privatización. Esta última constituye el gran remezón de la industria pesquera peruana en su historia. Mientras que, por el contrario, la dependencia harinera expresa una larga continuidad. Si la pesca

[48] Véase por ejemplo el célebre trabajo de José María Arguedas donde se enfatiza repetidas veces en la degradación del paisaje costero peruano, ob. cit., p. 97.

peruana conoce de tensiones y conflictos desgarradores, también está definida por estrechas dependencias que no cambian, cualesquiera sean los sucesos en la escena política.

La expansión de la industria pesquera peruana durante los años 90 obliga a preguntarnos sobre sus causas. ¿Estamos ante un sonoro éxito de la reprivatización, que confirmaría el buen camino general adoptado desde la reforma neoliberal? O, por el contrario, ¿el sector pesca crecería a causa de la prolongación de un ciclo expansivo iniciado a mediados de los años 80 y cuyo fundamento se hallaría simplemente en la recuperación natural de las especies, después de la catástrofe biológica de 1972-1973? ¿Cuál es el motor: la política o la biología?

La respuesta a esta pregunta es compleja y podría estar en algún lugar intermedio. En efecto, parece evidente que la privatización ha coincidido con el ingreso de nuevos capitales dotados de especial dinamismo que rápidamente han comenzado a introducir innovaciones. Aunque por el momento, como hemos visto, la magnitud de las transformaciones tampoco es tan significativa. Por otro lado, también es evidente que la naturaleza ha contribuido significativamente con el crecimiento del sector. De tal modo que ambas variables serían complementarias. El debate entre especialidades se centra en el grado de influencia de cada variable.[49]

Asimismo, después de la reprivatización ocurrió que, nuevamente y en forma muy rápida, se sobrecapitalizó el sector, alcanzando niveles cercanos al riesgo. El cuadro 7 muestra la capacidad de bodega de la flota y la capacidad promedio de procesamiento de las fábricas. Ambas variables han crecido sostenidamente en los años 90. Ocurre que la capacidad de procesamiento ha aumentado en un 40% y la de bodega casi se ha duplicado durante esta década. El problema de la sobrecapitalización relativa de la industria pesquera peruana es que estamos frente a un Niño de gran intensidad y que su efecto puede ser crítico.

Estamos llegando a este Niño en medio de un proceso de recuperación sostenida de la población de anchoveta, paralelo a la ya mencionada reducción de la sardina. Después de la alteración de la década y media anterior, desde comienzos de los años 90, los niveles de estas especies empezaban a ser los habituales, con claro predominio de la anchoveta. El cuadro 4 muestra cómo, según los cálculos de IMARPE, desde 1993 la biomasa de anchoveta ha vuelto a superar los diez millones de toneladas, cifra a la que no se llegaba desde 1972.

---

49 Juan Carlos Tafur es un periodista de orientación neoliberal especializado en temas de pesca. Por su lado, Juan Carlos Sueiro es un economista de orientación socialista que lleva años de trabajo sistemático sobre el sector pesca. Pocos días atrás (1998) ambos participaron de una mesa redonda en el local del Instituto de Estudios Peruanos. Esta mesa redonda fue muy ilustrativa de los puntos en debate entre los especialistas.

Ahora bien, en 1997 las capturas de pelágicos han sido bastante altas y se sitúan en casi ocho millones de toneladas, es decir levemente por detrás de 1996, que fue un buen año para el sector.[50] A lo largo del otoño e invierno del año 97, la pesca de pelágicos fue favorecida por la fase inicial del Niño, cuando las aguas calientes entraron por el Oeste y las frías se pegaron a la costa y con ellas las especies claves de la pesca industrial. Así, aumentó la facilidad de las capturas conformando un proceso similar al de 1972, que debería haber alertado a los conservacionistas.

Pero hay razones para el optimismo. Ocurre que entre agosto y octubre, hay una veda para permitir el desove mayor de la anchoveta y la sardina. Pasada esa veda normalmente viene una temporada de altas capturas, con las que se cierra el año económico en diciembre. En 1997 se produjo la veda y la evaluación de IMARPE sobre su impacto fue bastante positiva. Aparentemente las larvas desovaron, crecieron y se transformaron el pececillos capaces de sustentar la biomasa para 1998.

Así, las alteraciones que introduce el Niño tienen efectos muy curiosos. El invierno de 1997 desapareció como estación, pero en la primavera de ese año la temperatura descendió y tuvimos una primavera más fría que el invierno. Como el desove mayor corresponde con la primavera, ese friaje sería la causa de su éxito. Pero a continuación, al terminar la primavera y comenzar el verano, habitualmente la pesca obtiene sus mejores resultados. En 1998, ese período ha sido muy malo y la pesca prácticamente se interrumpió desde diciembre del 97 por ausencia de biomasa, hasta que comenzó la veda formal de verano.[51]

Al comenzar el mes de mayo del 98 y reiniciarse la pesca se registraron grandes dificultades. Hay poca anchoveta, aunque en mayores volúmenes que en los dos Niños anteriores. Además, la anchoveta es pequeña y con poca grasa. Por otro lado, la sardina ha vuelto a experimentar un repunte relativo, que se debe a que resiste mejor el período caliente y después de cada Niño gana posiciones en el balance de peces pelágicos. Adicionalmente sucede que la temporada de pesca ya se ha tenido que interrumpir por unos días debido al tamaño mínimo de las especies juveniles que se estaban capturando. La situación de la pesca sigue siendo incierta aunque el IMARPE se muestra optimista. Según sus evaluaciones, 1998 registraría una caída inferior al 30% con respecto al año anterior, que fue bastante

50 Véase Macroconsult, p. 33.

51 Ministerio de Pesquería, «Declaran veda del recurso de anchoveta desde las cero horas. La veda hasta el paralelo 16 de latitud sur», *El Peruano*, 13 de enero de 1998. El paralelo 16 es inmediatamente al sur del puerto de Atico, en el departamento de Arequipa, desde allí hasta frontera con Chile no hay veda. Por ello, esta zona constituye una ventaja indudable para las empresas que allí se localizan. Como se vio en la primera sección este punto constituye uno de los ejes de los conflictos entre los empresarios de la pesca peruana.

bueno.[52] A lo largo de la crisis abierta por el Niño, IMARPE ha mantenido una postura consistentemente optimista.

Por su parte, Jorge Csirke ha recomendado una veda de protección hasta octubre para permitir que esta anchoveta de baja calidad pueda desovar en cantidades suficientes como para sustentar la biomasa de 1999. Una veda hasta después del primer gran desove del año, argumenta el experto de la FAO, serviría además para consolidar a la sardina y multiplicar el potencial pesquero de los próximos años. Mientras que el solo intento de realizar un esfuerzo pesquero similar al de los años normales ha de terminar con especies que vienen saliendo de un período muy difícil para su producción.

El tema del acceso al sector a través de licencias constituye una de las últimas controversias que actualmente enfrenta el sector. En efecto, si la capacidad de procesamiento y de bodega es tan alta que amenaza la conservación de las especies y también resta rentabilidad al sector como conjunto, parece lógico entonces buscar un marco regulatorio que disminuya la capacidad instalada y alivie las presiones sobre el sector. En este sentido se encuentra la propuesta del Banco Mundial para la adopción de un régimen más estricto de regulación.[53]

El sistema que propone el Banco Mundial enfatiza en la adopción de cuotas individuales transferibles. Esto significa que anualmente se subastarían licencias que irían acompañadas de cuotas transferibles. Por lo tanto, el empresario sabría anticipadamente cuál sería su ritmo de trabajo y podría manejar mejor sus cálculos de rentabilidad. Asimismo, se abriría un mercado de transferencias para que los empresarios menos productivos vendan sus derechos de pesca a los más eficientes. Este sistema estaría complementado por un nuevo impuesto que afectaría a la licencia que obligaría a aumentar la eficiencia y rentabilidad, ayudando a la salida de algunos capitales. Así, durante los años malos el Estado podría comprar cuotas en el mercado y retirarlas contribuyendo a la reducción de la capacidad instalada y aliviando la rentabilidad de los que permanecen en el sector.

El problema de esta orientación es que la regulación tiene un alto costo. Por ello, carece de consenso entre los empresarios. A pesar de sus diferencias, que

---

52 IMARPE, «Informe ejecutivo del crucero de evaluación hidroacústica de recursos pelágicos». Lima: IMARPE, 12 setiembre-11 octubre 1997. Una indicación en ese sentido consiste en la reciente disposición del Ministerio de Pesquería que autoriza a capturar jurel y caballa a las embarcaciones sardineras. Ministerio de Pesquería, «Autorizan la extracción de jurel y caballa a las embarcaciones con red sardinera». *El Peruano*, 13 de enero de 1998.

53 No he leído documentos y la información que dispongo sobre la posición del Banco Mundial proviene de fuente oral. Al respecto, Rogelio Villanueva, intervención en la mesa redonda del Instituto de Estudios Peruanos, del 17 de enero de 1998. Sin embargo hay una oficina del Banco Mundial en Lima que no ha sido visitada por falta de tiempo. Allí deben encontrarse los documentos originales que sustentan su posición.

resumimos en la primera sección, los empresarios coinciden en oponerse a las recomendaciones del Banco Mundial. Ellos no están dispuestos a asumir el costo de las nuevas regulaciones a través del nuevo impuesto a crearse con la cuota individual transferible. Así, la permanencia de tensiones e indefiniciones marca toda esta etapa del gobierno de Fujimori bajo el ministerio dirigido por Ludwig Meier. En esta etapa el empresariado ha mantenido el *status quo* en procura de bloquear una regulación estricta. Si no fuera por sus redobladas contradicciones internas, el empresariado de los años 90 podría imponer de modo más nítido sus intereses. Por otro lado, los empresarios pesqueros están más fuertes que nunca ya que uno de ellos ocupa la presidencia de la corporación de gremios empresariales, CONFIEP. Además, otro empresario peruano preside la asociación mundial de exportadores de harina, FEO.[54]

Conclusión

Los empresarios pesqueros del *boom* anchovetero realizaron uno de los viejos sueños del Perú: el de hacerse rico rápidamente gracias al descubrimiento de un nuevo recurso natural. Su caso parecía realizar una célebre expresión atribuida al naturalista del siglo XIX, Antonio Raimondi: en aquella frase el Perú aparece retratado como un mendigo sentado en un banco de oro. Según esta lógica, al Perú le es suficiente ponerse de pie para encontrarse millonario. Esa frase resume una propuesta de desarrollo nacional que ha enfatizado las ventajas relativas del país en la producción de materias primas. Ella expresa una predisposición de la elite por alcanzar el desarrollo mediante la exportación de estos recursos naturales. Los empresarios pesqueros no eran extraños a esta lógica, por el contrario ellos la realizaron casi naturalmente.[55]

Los fundamentos naturales de la pesquería peruana se hallan en una gran biomasa de peces pelágicos, básicamente anchoveta, que dan sustento a una industria productora de harina y aceite de pescado. Esta actividad y el recurso mismo son de naturaleza muy especial. La pesca comparte con la minería y con la agricultura el hecho fundamental de ser actividades productivas basadas en recursos naturales, pero la pesca tiene características que la hacen única.

---

54 En la mencionada mesa redonda del Instituto de Estudios Peruanos, Juan Carlos Tafur informó que en el seno del gobierno de Fujimori se viene produciendo un debate que enfrenta a quienes representan los puntos de vista del *lobby* pesquero, contra quienes son partidarios de una nueva ola de regulaciones que irían en la dirección señalada por el Banco Mundial.

55 Antonio Raimondi fue un sabio y naturalista de origen italiano que recorrió incesantemente el Perú iniciando la geografía moderna. Asimismo interpretó al país como una nación muy pobre situada en un territorio bien dotado de recursos naturales. Esa imagen ha guiado la actuación de la elite económica peruana a lo largo del siglo XX. *El Perú,* Imprenta de la República, 1891.

La pesca no es como la minería. En esta última los recursos no son renovables y por lo tanto su producción conduce a la extinción. En la práctica, el minero encuentra la veta, la explota y finalmente se agota el mineral. Este proceso ha dado origen al ciclo de breve esplendor y larga decadencia de ciudades mineras, de las cuales hay más de un ejemplo peruano, como Huancavelica en primer lugar. El caso de Cerro de Pasco parece más lamentable aún pues se trata de una ciudad móvil, que se muda cada treinta años, para dejar paso a una nueva expansión de la mina.[56]

La pesca tampoco es idéntica a la agricultura. Con esta última, la pesca comparte la condición de recurso renovable, pero la agricultura está mucho más controlada. El ser humano siembra, riega, conoce la superficie que maneja y anticipadamente sabe cuál será su rendimiento aproximado. En el caso de la agricultura, el factor aleatorio es el clima. Esta contingencia es más marcada en países como el Perú, donde, para la producción agrícola, el régimen de lluvias es más importante que el regadío.

La pesca comparte con la agricultura la alta dependencia respecto al clima, pero adicionalmente, el mar y su biología son muchos menos conocidos que la superficie terrestre y la agricultura. En consecuencia, el control humano de la actividad pesquera es muy inferior. Ocurre que la pesca es renovable, pero además del clima, ella depende de un suceso que en mucho tiene de fortuito: que se reproduzcan los peces en el mar. Esos peces no se siembran, salvo en acuicultura, sino que están sometidos a un régimen natural de reproducción. Así, la fecundidad y multiplicación de las especies marinas constituyen la clave del negocio pesquero.

Por ello, el peligro principal que acarrea la actividad es la sobrepesca, que puede extinguir especies valiosas sacrificando el recurso. De ello se desprenden ciertas normas que deberían guiar la actividad. En primer lugar, interesa un negocio sostenible en el largo plazo y por lo tanto la conservación de los equilibrios biológicos es indispensable. Esa proposición obliga a considerar dos elementos. Por un lado, tenemos la influencia del clima que constituye el primer soporte natural de la pesca. Asimismo, la necesidad de normatizar el esfuerzo pesquero para que la inversión sea tanto rentable como capaz de conservar el recurso. Ambas consideraciones obligan a la intervención del Estado, en tanto representante del bien común.

Los derechos de propiedad privada no existen en la pesca de forma absoluta, puesto que se trata de un recurso natural. Los empresarios son dueños de los aparejos con los que capturan a las especies marinas y de las fábricas donde transforman el pescado. Pero no son dueños del recurso, sino la nación. En este sentido, la pesca está más cerca de la minería que de la agricultura, puesto que en ambos casos el Estado es el depositario de un bien de propiedad nacional. Ello

56 Contreras, Carlos. *La ciudad del mercurio.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1982.

fundamenta la acción del Estado en las más diversas circunstancias políticas. En la actualidad, el régimen ha usado de esa proposición para establecer una regulación de la actividad pesquera en aras de la conservación de las especies y la sostenibilidad de la actividad en el largo plazo.

El peligro de sobrexplotación no puede ser desdeñado en un país como el Perú, puesto que ya tenemos experiencia en catástrofes. Efectivamente, en 1973 la pesca industrial peruana sufrió un colapso producido por el efecto combinado de un excesivo esfuerzo pesquero con un fenómeno del Niño. Esta crisis derivó en la estatización de la producción de harina y aceite de pescado. Posteriormente, la actividad se recuperó muy lentamente y antes de alcanzar niveles de actividad comparables a los anteriores sobrevino otra gran caída. Esta segunda vez, la responsabilidad mayor se puede atribuir al clima puesto que el Niño de 1982-1983, aunque no se produjo en un contexto de sobrepesca, alcanzó tal magnitud que redujo drásticamente la biomasa de anchoveta.

El Perú tuvo que pagar un alto costo por la crisis de su pesquería industrial después de 1972. No solo se interrumpió un proceso productivo y se experimentó un severo retraso tecnológico, sino que además se estatizó la actividad y se generaron grandes conflictos sociales y tensiones políticas. En términos económicos, este ciclo no fue negativo porque finalmente el Estado cumplió el trabajo sucio de reducir la capacidad instalada y despedir trabajadores, para devolver la rentabilidad al sector.

Finalmente, no hay consenso sobre el grado en el cual este proceso fue facilitado por la misma naturaleza, que habría tardado más de una década en recuperarse después del desastre biológico de 1973. Pero si económicamente el ciclo no fue negativo en última instancia, sí fue traumático socialmente, porque se saldó con despidos y desesperación de las familias de los trabajadores. Esperemos no estar en las puertas de un nuevo colapso que, como ha sido habitualmente, se haga pagar a los trabajadores de la industria pesquera.

El peligro es que frente a este Niño la comunidad científica peruana ha reaccionado tratando de minimizarlo con respecto al evento de 1983. Como se concluyó que un evento de esas proporciones no podía repetirse más que cada doscientos años, se llegó a la conclusión de que el Niño en curso no podía ser de igual magnitud. Posteriormente los científicos peruanos remarcaron la cuestión del tiempo de duración del Niño. Aquí el argumento fue que debido a un comienzo muy temprano, el Niño de 1997-1998 había de terminar también temprano.[57]

Por lo mismo, en la primavera de 1997, se pronosticó que sus efectos en el verano del 98 serían muy inferiores al Niño de 1983. Asimismo, durante enero del

[57] IMARPE. «Nota de prensa sobe la reunión de científicos de la región realizada en Bogotá-Colombia para analizar aspectos relacionados con el fenómeno del Niño». Lima, octubre, 1997.

98, el director de IMARPE, Marco Espino, mostró fotografías de la NASA, donde a 600 millas de la costa peruana ingresaba una lanza de agua fría que dividía en dos a la masa de agua caliente.[58] La interpretación de Espino enfatizó que esa fotografía registraba el comienzo del fin del Niño en curso. Era enero y mientras llovía como nunca en el norte, los científicos preveían que el Niño habría de desaparecer hacia abril. Finalmente fue cierto que hacia abril o mayo las lluvias en el norte bajaron a niveles normales. Mientras que en 1983 en esos dos meses se encontraron las grandes lluvias en proporción incluso superior a las del verano. En 1998 el verano ha sido muy lluvioso mientras que en 1983 las lluvias se concentraron en el otoño. Un mérito indudable de la comunidad científica es no haberse dejado marear por la magnitud inicial de las lluvias y haber sostenido que hacia abril-mayo habría de terminar la fase caliente del Niño.

Pero, lo que es cierto también es que han exagerado la sensación de optimismo. Al fin y al cabo el verano fue mucho más intenso de lo pronosticado y el otoño registró una caída lenta del calor, con algunos días aún muy intensos al mediodía. Estando la pesca como está debería considerarse con alguna seriedad la propuesta de Csirke de reducir el esfuerzo pesquero al máximo hasta octubre para permitir una reproducción adecuada y garantizar buenos años venideros. Pero las cosas no parecen marchar en esta dirección. Los empresarios pesqueros están más fuertes que nunca. Su fortaleza gremial no los hace propensos a aceptar una regulación tan extrema como una veda proteccionista. Así, solo queda cerrar con grandes dudas sobre el futuro inmediato de la actividad pesquera.

Finalmente, queda considerar el futuro a mediano plazo. Indudablemente se necesitan más inversiones hacia productos de consumo humano directo. Asimismo se requiere de mayores inversiones en caballa y jurel así como sofisticar el proceso de la sardina. En general las inversiones de los años 90 apuntan en esa dirección. Aunque aún en forma muy inicial nos hemos situado recién en la misma orientación de Chile aunque con un retraso muy marcado. La orientación de los organismos multilaterales se inclina hacia una mayor regulación de la actividad, sofisticando el mecanismo con las licencias transferibles. Pero no hay disposición alguna del empresariado hacia ello y no se sabe aún qué dirección se adoptará. El problema del régimen actual es que en los años de abundancia todos giran hacia la anchoveta y hacia la harina de peor calidad. Ello ocurre porque al ser más fácil capturarla y procesarla, es más rentable que cualquier otra opción. Así, el mercado no garantiza un esfuerzo sostenido en sofisticación y se requeriría un nuevo impulso que solo puede provenir de un realineamiento de los actores de esta historia.

---

58 *El Comercio,* 4 de enero de 1998.

CUADRO 1

DESEMBARQUE DE PECES PELÁGICOS EN TM. (1950-1996)

Años	Anchoveta	Sardina	Jurel	Caballa
1950	0	0	0	2
1951	12	1	0	1
1952	16	0	0	3
1953	37	0	0	2
1954	43	0	0	4
1955	59	0	0	1
1956	119	0	1	4
1957	326	0	0	9
1958	737	2	0	13
1959	1942	4	0	9
1960	3310	3	0	9
1961	5001	3	0	12
1962	6692	3	1	13
1963	6635	2	2	8
1964	8863	10	2	2
1965	7242	7	3	4
1966	8530	2	4	8
1967	9825	2	3	13
1968	10263	2	3	7
1969	8960	1	4	7
1970	12277	0	5	9
1971	10277	6	9	10
1972	4447	6	19	9
1973	1513	132	43	65
1974	3583	73	129	63
1975	3079	63	38	24
1976	3863	175	54	40
1977	792	871	505	46
1978	1187	1258	387	102
1979	1363	1727	152	118
1980	720	1480	123	59
1981	1225	1183	38	33
1982	1720	1510	50	22
1983	118	1172	77	23
1984	23	2789	184	87
1985	844	2904	87	57
1986	3482	1721	50	39
1987	1765	2469	46	24
1988	2701	3470	118	26
1989	3720	2569	141	32
1990	2843	3169	174	73
1991	3081	3398	136	17
1992	4870	2243	97	18
1993	7010	1462	131	30
1994	9800	1552	197	44
1995	6558	1266	377	44
1996	7452	1046	445	49

Fuente: 1950-1990: Csirke y otros. «La ordenación y plantificación pesquera y la reactivación del sector pesquero en el Perú». Roma , junio 1992.
1991-1996: INEI. Perú: desembarque de recursos marítimos, según especies 1990-1996 (7-12-97).

CUADRO 2

DESEMBARQUE DE PECES SEGÚN UTILIZACIÓN EN MILES DE TM. (1990-1996)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	**6,872.2**	**6,959.1**	**7,598.4**	**9,138.1**	**12,168.2**	**9,022.3**	**9,585.7**
Consumo humano directo	**763.7**	**479.6**	**526.6**	**640.6**	**769.2**	**818.2**	**763.1**
Enlatado	127.5	106.4	120.5	113.4	149.1	196.8	213.3
Congelado	290.6	216.1	156.1	242.3	313.4	278.8	204.9
Curado	31.1	32.7	28.6	39.0	47.7	59.4	62.9
Fresco	287.5	124.4	220.4	245.9	259.0	283.2	282.0
Consumo humano directo	**6,135.5**	**6,479.5**	**7,072.8**	**8,497.5**	**11,399.0**	**8,204.1**	**8,822.6**
Anchoveta	2,925.0	3,079.2	4,869.9	7,008.5	9,799.5	6,557.7	
Otras epecies	3,210.5	3,400.3	2,202.9	1,489.0	1,599.5	1,646.4	

Fuente: 1990-1995: Ministerio de Pesquería. Anuario estadístico 1995, p.39.
1996: O.G.E.P.E - MIPRE. Información Estadística del sector pesquero, dic.1996, Revista *Pesca*, julio-agosto. 1997, p.13.

CUADRO 3

DESEMBARQUE DE PECES PARA CONSUMO HUMANO INDIRECTO SEGÚN PUERTO (1966-1977)

Puertos	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	
Totales	10,284,888	8,976,938	12,295,698	10,298,787	4,462,207	1,994,857	3,801,203	3,116,969	4,003,712	2,017,413	
Paita	20,994	15,664	18,002	22,007	9,856	52,086	48,547	22,984	18,365	33,067	
Chicama	213,179	161,021	507,413	399,160	82,836	98,819	62,742	51,329	30,699	101,009	
Chimbote /Coischo	3,675,882	2,830,887	3,288,749	2,701,208	742,452	302,719	824,638	811,946	607,128	734,817	
Huarmey /Culebras	318,166	278,648	362,679	2,701,208	724,452	302,719	824,638	811,946	607,128	734,817	
Supe /Vidal	171,452	964,214	860,111	985,684	397,174	195,197	392,861	354,052	379,095	228,518	
Vegeta	171,452	211,762	239,705	209,837	87,769	42,769	95,046	111,660	85,382	45,179	
Huacho /Carquin	355,085	411,835	416,673	394,028	163,736	86,616	150,970	116,455	142,898	57,443	
Chancay	320,914	299,23	286,990	400,425	189,,230	101,685	143,042	108,537	113,126	41,564	
Callao	986,370	960,868	1,078,081	1,071,605	404,883	224,795	449,071	273,907	357,342	130,135	
Pucusana	75,609	70,122	97,839	80,341	33,087	22,495	51,904	27,642	29,232	5,077	
Tambo mora	1,109,057	877,020	1,587,157	1,081,004	521,395	239,563	433,598	315,671	697,411	136,039	
Pisco San Andres	1,077,579	1,061,421	1,973,086	1,331,067	716,815	322,557	490,059	407,663	761,793	159,194	
Atico	128,631	115,086	208,412	141,745	112,357	29,855	45,795	23,281	59,063	57,686	a/
La Planchada		21,620	208,223	148,110	170,242	40,587	79,510	45,404	107,239		
Mollendo Matarani	93,961	92,804	133,977	111,438	89,519	31,428	49,495	54,811	115,603	39,772	
Ilo	589,143	573,148	796,761	694,998	582,361	111,000	362,899	833,143	370,647	150,893	
Otros	463,624	301,295	231,840	184,156	59,885	20,619					
Plantas flotantes									11,597	8,316	

a/ Incluye la Planchada

Fuente:

Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, p. 26.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 38.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico, 1995, p. 43.

CUADRO 3

DESEMBARQUE DE PECES PARA CONSUMO HUMANO INDIRECTO SEGÚN PUERTO (1978-1987)

Puertos	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Totales	2,811,490	2,881,722	1,726,206	1,850,316	2,946,026	1,227,729	2,742,782	3,597,806	4,995,724	3,969,385
Paita	54,336	65,373	66,594	23,760	22,841	14,984	155,183	227,081	172,442	172,600
Chicama	113,990	23,015	5,923	42,826	164,958	12,772		2,225	48,687	100,098
Chimbote / Cioshco	794,835	1,378.113	356,569	227,345	870,990	611,527	1370,388	1,995,515	2,992,045	1,754,557
Huarmey / Culebras	83,048	32,602	5,531	20,939	54,375	10,924	14,664	45,740	92,422	82,313
Supe / Vidal	331,601	100,835	36,174	45,295	145,899	43,868	19,733	79,929	241,486	173,633
Vegeta			14,711	10,818	32,398	77,711	126,221	116,195	195,876	180,039
Huacho / Carquin	144,594	65,425	2,633	3,563	4,693	18,766	9,883	10,150	138,633	131,217
Chancay	43,355	18,717	441	5,888	13,632	30,337	32,838	40,391	46,254	59,622
Callao	257,222	151,398	18,026	40,972	117,446	46,593	46,019	8,835	93,302	150,440
Pucusana		14,043	7,536	944	12,006	27,202	31,653	21,653	28,401	54,619
Tambo de Mora	143,183	171,289		75,571	238,339	19,199	149,629	105,177	152,883	191,515
Pisco San Andres	91,594	215,583	109963	77,765	461,903	17,459	218,874	138,235	162,189	405,069
Atico	33,845	20,541	76.153	78,563	176,644	30,482			1,143	
La Planchada	118,375	79,817	180,667	211,326						43,926
Mollendo Matarani	86,296	25,479	114,455	127,471	89,594	41,657	54,196	8,275	93,841	52,791
Ilo	489,591	421,208	563,574	788,043	367,093	155,630	279,236	529,709	266,511	243,470
Otros		34,781	39,926	56,812	169,013	234,065	247,101	256,639	170,566	
Plantas flotantes		25,625	63,503	27,332	12,415	3,660	293	21,615	12,970	2,910

a/ Incluye La Planchada

Fuente:

Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, p. 26.

Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 38.

Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico, 1995, p. 43.

CUADRO 3

DESEMBARQUE DE PECES PARA CONSUMO HUMANO INDIRECTO SEGÚN PUERTO (1988-1995)

Puertos	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totales	6,059,998	6,419,684	6,135,451	6,479,577	7,072,806	8,497,528	11,399,048	8,204,098
Paita	559,132	419,799	491,432	435,376	218,071	360,699	713,577	733,156
Chicama	82,590	70,993	100,238	141,326	82,162	109,975	193,430	469,254
Chimbote / Cioshco	2,927,846	2,921,392	3,283,785	2,614,539	2,566,462	2,708,160	4,239,813	1993,697
Huarmey / Culebras	214,613	243,143	216,235	272,230	391,744	603,725	561,347	242,418
Supe / Vidal	343,190	251,951	242,064	293,117	302,178	425,725	423,645	194,682
Vegeta	310,452	232,867	330,290	348,963	308,398	424,396	400,447	189,271
Huacho / Carquin	283,053	172,545	233,074	183,488	140,349	160,518	227,901	225,084
Chancay	134,550	183,120	263,061	286,605	611,984	694,439	800,000	778,888
Callao	186,748	133,234	166,733	171,852	104,213	194,418	235,602	184,359
Pucusana	43,873	58,333	65,432	80,505	85,002	98,735	68,655	72,016
Tambo de Mora	40,715	50,988	34,312	162,403	158,935	341,399	309,570	289,688
Pisco, San Andrés	137,760	175,147	55,047	613,915	640,868	1,133,620	1,480,282	1,179,394
Atico		5,963	7,663	38,610		41,519	94,494	65,430
La Planchada	158,814	76,156	64,440	87,382	340,820	60,972	142,415	128,156
Mollendo Matarani	78,416	60,623	55,023	31,189	128,186	45,796	50,413	221,269
Ilo	118,361	634,039	86,507	300,322	581,298	517,501	525,886	601,478
Otros	420,724	677,808	381,167	397,027	412,136	575,781	931,571	635,858
Plantas flotantes	19,161	51,583	58,948	20,668				

382a/ Incluye la Planchada
Fuente:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, p. 26.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 38.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico, 1995, p. 43.

CUADRO 4

BIOMASA Y CAPTURA PERMISIBLE DE PECES PELÁGICOS (1978-1994)

Años	Sardina		Anchoveta		Caballa		Jurel	
	Biomasa	Capt. permis.	Biomasa	Capt. permis.	Biomasa	Capt. permis.	Biomasa	Capt. permis.
1978	3700	900	4800	A/	1900	350	4600	1000
1979	3000	1200	3400	A/	1400	300	3600	800
1980	3000	1300	1800	A/	1400	400	4700	900
1981	3500	1200	3000	A/	1400	400	4700	1000
1982	4500	1000	2000	A/	1500	400	5000	1000
1983	4800	1200	500	A/	1600	450	8512	2700
1984	4200	1300	1500	A/	1511	100	5011	2300
1985	2500	1000	6209	1500	450	100	5000	2000
1986	2700	1400	6000	2000	1486	300	4330	1500
1987	3804	1900	4500	110	1900	475	6472	3500
1988	4500	3200	5994	1600	1300	200	2812	2000
1989	3600	2200	4200	3000	1052	180	4303	500
1990	5700	2230	3829	2500	1730	350	5962	1800
1991	4100	23701	5800	3100	1662	320	5598	1880
1992	5100	A/	9033	A/	1480	A/	2957	A/
1993	4000	A/	11800	A/	965	A/	8471	A/
1994	4800	150B/	13500	2000B/	1446	A/	6403	A/

A/ No se establecieron cuotas de capturas permisibles.
B/ Cuota establecida para el primer trimestre de 1994.
Fuente: IMARPE.

CUADRO 5

PRODUCCIÓN PESQUERA INDUSTRIAL SEGÚN UTILIZACIÓN (1968-1976)

Años	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Total a/	2,256,660	1,799,108	2,610,275	2,393,891	1,155,177	529,643	1,198,417	996,084	1,087,295
Consumo indirecto	**2,214,300**	**1,759,618**	**2,564,204**	**2,343,562**	**1,113,529**	**459,918**	**1,114,996**	**918,904**	**990,165**
Harina	1,922,020	1,610,779	2,253,439	1,934,601	893,763	420,061	902,568	706,370	886,372
Aceite	292,280	148,839	310,765	408,961	219,766	39,857	212,428	212,534	103,793
Consumo directo	**42,360**	**39,490**	**46,071**	**50,329**	**41,648**	**69,725**	**83,421**	**77,180**	**97,130**
Enlatado	13,133	10,830	17,668	23320	27,199	27,671	30,209	28,254	32,409
Congelado	19,405	18,722	20,392	22274	10,466	36,728	45,412	41,217	58,754
Salado - seco	9,822	9,938	7,843	4312	3,687	5,000	7,501	7,251	5,66
Embutidos			168	423	296	326	299	458	301
Productos cetáceos									

CUADRO 5

PRODUCCIÓN PESQUERA INDUSTRIAL SEGÚN UTILIZACIÓN (1977-1986)

Años	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Total a/	729,029	972,895	1,039,764	790,840	755,985	954,789	346,944	905,324	998,041	1,341,419
Consumo indirecto	**603,401**	**798,559**	**815,451**	**535,959**	**554,199**	**852,554**	**285,111**	**711,500**	**837,793**	**1,224,957**
Harina	496,954	669,658	687,953	458,125	478,277	665,499	251,738	568,363	717,104	973,114
Aceite	106,447	128,901	127,498	77,834	75,922	187,055	13,373	143,137	120,689	251,843
Consumo directo	**125,628**	**174,336**	**224,313**	**254,881**	**201,786**	**102,235**	**81,833**	**193,824**	**160,248**	**116,462**
Enlatado	49,728	64,571	85,098	140,526	140,055	64,500	26,084	45,045	37,592	62,783
Congelado	68,361	96,706	116,745	97,047	44,700	22,316	40,808	133,894	109,012	40,777
Saldo - seco	7,501	6,965	17,012	13,861	13,896	13,680	12,957	14,140	12,205	12,902
Embutidos	38									
Productos cetáceos		6094	5458	3447	3135	1739	1984	745	1439	

CUADRO 6

TRABAJADORES DEL SECTOR PESQUERO (1968-1975)
(NÚMERO DE PERSONAS)

Años	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Total	56,353	54,966	49,528	47,451	49,999	51,173	4,6121	45,077
EXTRACCIÓN 5/	**43,983**	**44,040**	**49,528**	**47,451**	**49,999**	**51,173**	**46,121**	**45,077**
Consumo humano indirecto	20,983	20,189	21,699	17,629	16,319	16,515	10,971	10,205
Consumo humano directo 1/	15,000	15,851	19,541	21,225	24,654	25,181	25,200	24,425
Consumo humano cont. 2/	8,000	8,000	8,188	8,597	9,026	9,477	9,950	40,447
TRANSFORMACIÓN	**12,370**	**10,926**	**10,449**	**11,577**	**10,555**	**13,672**	**15,641**	**19,029**
Harina y aceite	10,271	8,889	8,824	9,105	7,557	10,000	11,734	14,613
Congelado	283	146	105	306	219	488	540	517
Salado 3/	21	22	47	30	32	33	28	39

1/ Incluye artesanal
2/ Estimado OSE 1971-1997.
3/ Actividad netamente artesanal,no se considera mano de obra por ser el mismo pescador quien transforma el pescado seco en salado.
A partir de 1978 «la producción industrial, por ser una actividad estacionaria es realizada por el personal eventual, por lo cual no es posible su captación,en tanto la mano de obra de la producción artesanal está incluida en parte extractiva».
4/ Cifras estimadas de acuerdo al artículo18 del D.L. 21558 transferencia en venta de embarcaciones pesqueras. Asignación de personal. No incluye mano de obra de la industria de cetáceos.
5/ Desde 1978: cifras estimadas.

Fuente:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero, 1968 - 1977, p. 116.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero, 1968 - 1989, p. 101.

CUADRO 6

TRABAJADORES DEL SECTOR PESQUERO (1976-1983)
(NÚMERO DE PERSONAS)

Años	1976	1977		1978	1979	1980	1981	1982	1983
Total	63,135	65,812		51,125	58,419	67,873	61,221	56,374	48,516
EXTRACCIÓN 5/.	**45,827**	**47,666**		**36,948**	**38,445**	**41,390**	**35,702**	**36,714**	**35,551**
Consumo humano indirecto	9,345	9,009	4/	8,880	8,541	5,590	4,797	4,654	4,446
Consumo humano directo 1/	25,513	27,140		28,068	29,904	35,800	30,905	32,060	31,105
Consumo humano cont. 2/	10,969	11,517							
TRANSFORMACIÓN	**17,308**	**18,146**		**14,177**	**19,974**	**26,483**	**25,519**	**19,660**	**12,965**
Harina y aceite	12,379	11,517		5,962	7,122	7,007	6,936	5,949	3,526
Enlatados	4,186	6,121		7,321	11,362	16,745	17,122	12,198	6,935
Congelados	715	508		740	1,348	2,597	1,325	1,142	2,367
Salado 3/									
Embutidos	28			154	142	134	136	371	137

1/ incluye artesanal.
2/ Estimado OSE 1971-1997.
3/ Actividad netamente artesanal, no se considera mano de obra por ser el mismo pescador quien transforma el pescado seco en salado.
A partir de 1978 la producción industrial, por ser una actividad estacionaria es realizada por el personal eventual, por lo cual no es posible su captación, en tanto la mano de obra de la producción artesanal está incluida en la parte extractiva.
4/ Cifras estimadas de acuerdo al artículo 18 del D.L. 21558 transferencia en venta de embarcaciones pesqueras. Asignación de personal.
No incluye mano de obra de la industria de cetáceos.
5/ Desde 1978: cifras estimadas.

Fuentes:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero.1968-1977, p. 116.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero1978-1989, p. 101.

CUADRO 6

TRABAJADORES DEL SECTOR PESQUERO (1984-1989)
(NÚMERO DE PERSONAS)

Años	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Total	47,725	46,353	48290	51338	53709	55861
EXTRACCIÓN 5/	**35465**	**32810**	**37232**	**38782**	**40455**	**41988**
Consumo humano indirecto	4095	4030	4212	4732	4849	4849
Consumo humano directo 1/	31370	28780	33020	34050	35606	37139
Consumo humano cont. 2/						
TRANSFORMACIÓN	**12260**	**13543**	**11058**	**12556**	**13254**	**13873**
Harina y aceite	1312	1954	2393	2459	2622	2920
Enlatados	8273	7885	7506	8677	8997	9184
Congelados	2675	3621	1159	1420	1635	1769
Salado 3/						
Embutidos		83	V/	V/	V/	V/

1/ incluye artesanal
2/ Estimado OSE 1971-1997
3/ Actividad netamente artesanal, no se considera mano de obra por ser el mismo pescador quien transforma el pescado seco en salado
A partir de 1978 la producción industrial, por ser una actividad estacionaria es realizada por el personal eventual, por lo cual no es posible su captación, en tanto la mano de obra de la producción artesanal está incluida en la parte extractiva.
4/ Cifras estimadas de acuerdo al artículo 18 del D.L. 21558 transferencia en venta de embarcaciones pesqueras. Asignación de personal.
No incluye mano de obra de la industria de cetáceos.
5/ Desde 1978: cifras estimadas.

Fuentes:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero.1968-1977, p. 116.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero1978-1989, p. 101.

CUADRO 7

TAMAÑO Y CAPACIDAD DE FLOTA Y PLANTAS DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO (1950-1995)

Años	Números de barcos	Bodega Total (TM)	Números de plantas	Capacidad Total TM/hora
1950	25	806	1	5
1951	50	1,863	8	75
1952	75	3,169	14	146
1953	100	4,728	21	216
1954	126	6,585	27	287
1955	175	10,020	34	397
1956	220	13,700	40	427
1957	272	18,300	47	498
1958	321	23,200	53	568
1959	426	32,900	68	880
1960	667	54,800	89	1,560
1961	756	65,000	103	1,525
1961	1,069	102,500	117	5,181
1962	1,665	17,8100	149	6,832
1963	1,744	195,800	144	7,000
1964	1,623	191,000	139	7,100
1964	1,650	205,000	134	7,300
1967	1,569	206,000	129	7,500
1968	1,490	206,000	124	7,600
1969	1,455	218,000	115	7,700
1970	1,499	242,000	123	8,000
1971	1,473	258,000	115	7,700
1972	1,399	253,000	111	7,500
1973	1,255	236,000	99	7,200
1974	795	173,000	64	5,100
1975	785	171,000	56	5,200
1976	556	140,000	45	4,400
1977	514	131,000	43	4,400
1978	504	128,000	37	3,000
1979	484	125,000	27	2,400
1980	404	104,000	28	2,400
1981	392	93,000	28	2,400
1982	384	90,000	33	2,500
1983	343	85,000	35	2,500
1984	297	75,000	51	2,700
1985	343	84,000	82	3,300
1986	346	86,000	78	3,100
1987	317	78,000	87	3,400
1988	336	82,000	85	3,800
1989	348	88,000	105	4,100
1990	386	92,000	84	4,200
1991	493	116,000	87	4,600
1992	628	138,000	97	5,200
1993	712	155,000	104	5,700
1994	720	158,000	129	5,900
1995	720	158,000	129	5,900

Fuente:
Jorge Csirke y Angel Gumy «Análisis bioeconómico de la pesquería pelágica peruana dedicada a la producción de harina y aceite de pescado».
Boletín del Instituto del Perú, vol. 115, n.º 2, agosto 1996, p. 39.

CUADRO 8

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS SEGÚN GIRO INDUSTRIAL (1968-1977)

Años	1968	1959	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976		1977
Total 1/	2,407,387	1,883,800	2,104,367	2,039,800	1,928,837	390,337	733,909	944,219	644,022		522,389
Consumo indirecto	**2,389,042**	**1,861,909**	**2,085,037**	**2,021,680**	**1,912,814**	**354,217**	**688,832**	**909,923**	**591,806**		**440,033**
Harina	2,078,457	1,707,436	1,886,815	1,760,306	1,621,912	354,117	616,042	780.660	591,784		440,030
Aceite	310,585	154,473	198,222	261,374	290,902	100	72,790	129,263	22	a/	
CCPA											
Harina desgrasada											
Consumo directo	**18,345**	**21,891**	**19,330**	**18,120**	**16,120**	**16,023**	**36,120**	**45,077**	**34,296**		**82,356**
Enlatados	4,752	4,035	4,263	7,156	10,179	13,072	9,412	4,470	9,589		21,952
Congelados	13,228	17,555	14,736	10,900	5,592	22,732	34,770	28,441	41,412		59,813
Salados-seco	365	301	331	64	252	316	883	1,285	1,108		591
Ahumado							12		107		
Productos de cetáceos											
Varios											

1/ No incluyen productos cetáceos, consumo no alimenticio y productos fluviales
a/ Aceite hidrogenado

Fuente:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, p. 80.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 86.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico, 1995, p. 75.

CUADRO 8

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS SEGÚN GIRO INDUSTRIAL (1978-1987)

Años	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Total 1/	590,794	673,875	643,193	547,514	370,900	153,996	522,502	639,196	7,799,800	755,028
Consumo indirecto	**472,194**	**577,168**	**463,744**	**388,886**	**294,787**	**90,093**	**389,215**	**509,069**	**755,390**	**722,164**
Harina	472,039	529,861	463,744	388,886	248,872	90,093	314,456	482,998	698,519	721,164
Aceite	155	47,307			45,915		74,759	26,071	56,871	1,000
CCPA										
Harina desgrasada										
Consumo directo	**104,465**	**79,174**	**162,444**	**145,300**	**70,580**	**60,580**	**128,051**	**125,326**	**24,598**	**32,864**
Enlatado	43,036	43,721	86,036	112,025	51,448	18,566	27,844	19,038	16,669	23,312
Congelado	60,553	32,315	72,510		18,178	41,892	99,137	104,781	7,712	9,440
Salado-seco	876	3,138	3,628	31,693	954	122	1,070	1,507	217	112
Ahumado				1,582						
Productos cetáceos	**5,675**	**3,597**	**3,069**	**2,797**	**1,785**	**1,095**	**205**	**1,726**		
Varios	**8,460**	**13,936**	**13,936**	**10,531**	**3,748**	**2,228**	**5,031**	**3,075**		

1/ No incluyen productos cetáceos, consumo no alimenticio y productos fluviales
a/ Aceite hidrogenado

Fuente:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, p. 80.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 86.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico, 1995, p 75.

CUADRO 8

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS SEGÚN GIRO INDUSTRIAL (1988-1995)

Años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total 1/	836,394	1,363,820	1,233,909	1,134,691	1,951,913	2,534,285	2,534,285	2,044,499
Consumo indirecto	**799,319**	**1,316,209**	**1,198,028**	**1,198,697**	**1,112,508**	**1,908,221**	**2,478,870**	**1,974,032**
Harina	797,786	1,117,086	1,113,859	1,151,434	1,088,298	1,784,622	2,252,960	1,778,305
Aceite	1533	199123	36618	33,872	24,210	123,599	225,910	195,727
CCPA			41,543	13,391				
Harina desgrasada			6,008					
Consumo directo	**37,075**	**47,611**	**42,878**	**35,212**	**22,183**	**43,692**	**55,415**	**70,467**
Enlatado	21,237	26,191	20,234	12,315	9,282	11,392	15,551	22,085
Congelado	15,811	20,946	22,025	22,317	12,774	32,092	39,606	48,226
Salado seco	27	474	619	580	127	2,008	258	156
Ahumado								
Productos de cetáceos								
Varios								

1/ No incluyen productos cetáceos, consumo no alimenticio y productos fluviales
a/ Aceite hidrogenado

Fuente:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, p. 80.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 86.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico, 1995, p 75.

CUADRO 9

EXPORTACIONES DE HARINA DE PESCADO SEGÚN CONTINENTE (1968-1995)

AÑO	TOTAL	EUROPA	AMÉRICA	ASIA	OCEANÍA	AFRICA	OTROS
1968	**2'078,457**	1'223,333	695.912	159.112	100	--	--
1969	**1'700,926**	1'228,132	332.726	125.424	14,644	--	--
1970	**1'886,815**	1'481,147	227.173	122.895	5,600	--	--
1971	**1'760,306**	1'316,037	306.848	124.206	13,215	--	--
1972	**1'621,912**	977.459	474.984	159.019	10,450	--	--
1973	**354.117**	273.111	58.131	21.875	1,000	--	--
1974	**616.042**	503.220	61.525	35.782	10,257	5.258	--
1975	**780.660**	544.034	176.244	51.332	0	9.050	--
1976	**591,784**	392.858	129.189	69.737	0	0	--
1977	**440.033**	280.768	49.620	109.645	0	0	--
1978	**472.039**	335.542	54.795	81.702	--	--	--
1979	**529.861**	370.258	58.899	96.699	--	4.005	--
1980	**463.744**	288.803	61.001	113.940	--	--	--
1981	**388.886**	255.692	47.153	75.541	--	10.500	--
1982	**248.872**	97.118	37.459	104.378	302	9.615	--
1983	**90.093**	33.746	5.569	28.936	--	21.842	--
1984	**336.288**	149.538	21.583	146.556	1.987	16.571	53
1985	**482.998**	279.881	21.366	162.267	154	14.787	4543
1986	**698.519**	293.220	29.083	341.966	--	34.000	250
1987	**721.164**	223.541	95.376	357.747	18	44.482	--
1988	**797.786**	221.756	70.844	469.862	10.290	24.998	36
1989	**1'117,086**	466.589	106.341	534.199	560	9.397	--
1990	**1'113,859**	543.883	117.746	450.301	1.929	0	--
1991	**1'151,434**	325.870	69.985	744.527	11.052	0	--
1992	**1'088,298**	213.945	62.885	792.455	18.957	56	--
1993	**1'784,622**	573.393	384.735	777.238	40.032	9.224	--
1994	**2'252,980**	598.531	367.062	1'220,228	58.434	8.725	--
1995	**1'778,305**	512.140	99.121	1'119,212	17.828	30.004	--

Nota: No incluye productos cetáceos

Fuentes:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, pp. 82-84.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 87.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico 1995, p. 75.

CUADRO 10

PERÚ: VALOR DE LAS EXPORTACIONES EN PRODUCTOS PESQUEROS (1968 - 1982): MILLONES DE DÓLARES

Años	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Total	**232**	**220**	**338**	**336**	**280**	**155**	**256**	**221**	**193**	**222**	**329**	**260**	**309**	**284**	**150**
Tradicionales	**227**	**215**	**331**	**328**	**271**	**137**	**237**	**206**	**168**	**185**	**290**	**219**	**207**	**175**	**98**
Harina	205	200	294	278	233	137	198	168	168	185	188	199	207	175	84
Aceite	23	15	38	51	38		38	38			102	20			14
No tradicionales	**4**	**5**	**6**	**8**	**9**	**18**	**20**	**15**	**25**	**37**	**39**	**41**	**102**	**109**	**52**
Enlatados	2	2	3	4	6	9	6	4	8	15	28	34	66	98	45
Congelados	2	3	3	6	2	9	13	10	17	22	10	10	32	9	8
Curado	0.3	0.2	0.4	0.1	0.4	0.6	0.2	0.2	0.2	0.2	0.7	1	3	1.7	1.8

Fuentes:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, pp. 82-84.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 87.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico 1995, p. 75.

CUADRO 10

PERÚ: VALOR DE LAS EXPORTACIONES EN PRODUCTOS PESQUEROS (1983-1995)

Años	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	**61**	**200**	**182**	**225**	**245**	**366**	**459**	**424**	**507**	**518**	**664**	**878**	**875**
Tradicionales	**36**	**141**	**140**	**210**	**222**	**347**	**429**	**370**	**452**	**473**	**590**	**781**	**758**
Harina	36	115	133	200	222	347	406	347	436	466	558	728	697
Aceite		25	7	60	0.2	0.2	79	23	11	7	32	53	61
No tradicionales	**25**	**59**	**42**	**15**	**23**	**19**	**30**	**54**	**55**	**45**	**75**	**97**	**117**
Enlatados	16	24	17	14	21	16	25	21	14	15	18	18	24
Congelados	8	33	23	1	2	3	5	33	41	30	57	78	93
Curado	1	1.6	2	0.3	0.1		0.2	0.4	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2

Fuentes:
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1968-1977, pp. 82-84.
Ministerio de Pesquería, Compendio estadístico pesquero 1978-1989, p. 87.
Ministerio de Pesquería, Anuario estadístico 1995, p. 75.

CUADRO 11

PARTICIPACIÓN DEL PERÚ EN EL MERCADO PESQUERO MUNDIAL (1994)

Grupos de Productos		Movimiento Mundial Millones de US $	%	Perú Millones de US $	%	Participación del Perú en el mercado mundial
Pescado fresco refrigerado congelado		18,505.0	39.40			
Mariscos frescos refrigerados congelados		15,906.0	33.87			
	a)	**34,411.0**	**73.27**	**78.2**	**8.91**	**0.23**
Pescado seco salado o ahumado	**b)**	**2,591.0**	**5.52**	**0.2**	**0.02**	**0.01**
Productos de pescado y mariscos		5,029.0	10.71			
estén o no envasados herméticamente		2,728.0	5.81			
	c)	**7,757.0**	**16.52**	**18.4**	**2.10**	**0.24**
Aceites y grasas	**d)**	**330.0**	**0.70**	**53.2**	**6.06**	**16.12**
Harinas, solubles y similares	**e)**	**1,878.0**	**4.00**	**727.7**	**82.91**	**38.75**
Total (a+b+c+d+e)		46,967.0	100.00	877.7	100.0	1.87

Fuente:
Revista *Pesca*, julio agosto 1997, p. 12.

CUADRO 12
DESEMBARQUE Y EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PESQUEROS (1992-1994)

País	RK	Desembarque (TM)		
		1992	1993	1994
China	1	15,007,450	17,567,907	20,178,913
Perú	2	6,871,200	8,452,476	11,587,339
Chile	3	6,501,767	6,036,005	7,841,031
Japón	4	8,502,185	8,128,121	7,363,314
USA	5	5,598,547	5,948,242	5,940,737
India	6	4,232,060	4,337,730	4,540,180
Indonesia	7	3,440,428	3,676,360	3,954,228
Federación Rusa	8	5,611,164	4,461,375	3,780,538
Tailandia	9	3,240,030	3,330,827	3,432,000
República de Corea	10	2,695,630	2,648,977	2,700,037
Noruega	11	2,561,481	2,561,771	2,551,476
Filipinas	12	2,271,953	2,263,789	2,276,197
Dinamarca	13	1,996,300	1,656,285	1,886,851
Rep. de Corea D.P.	14	1,778,100	1,780,000	1,800,000
Islandia	15	1,577,206	1,718,498	1,560,184
España	16	1,320,000	1,290,000	1,380,000
México	17	1,247,622	1200686	1,260,015
Asia Otros	18	1,314,233	1,415,834	1,248,895
Malasia	19	1,104,989	1,154,562	1,173,480
Parcial 19 países		75,767,356	79,629,445	86,455,415
Total mundial		999,349,300	102,184,100	109,585,200

País	RK	Exportaciones x 1,000 US$		
		1992	1993	1994
China	5	1,559,977	1,542,429	2,320,125
Perú	17	517.119	685.004	979.502
Chile	11	1,252,364	1,124,679	1,303,947
USA	2	3,582,545	3,179,974	3,229,585
India	15	673.369	835.980	1,125,440
Indonesia	9	1,178,552	1,419,492	1,583,416
Federación Rusa	13	826.299	1,471,446	1,191,192
Tailandia	1	3,071,780	3,404,268	4,190,036
República de Corea	10	1,359,050	1,335,238	1,411,052
Noruega	3	2,436,832	2,302,346	2,718,132
Dinamarca	4	2,319,917	2,150,665	2,359,034
Islandia	12	1,252,713	1,137,638	1,264,615
España	16	712.729	813.75	1,021,015
Asia-Otros	6	1,805,097	2,369,422	2,213,259
Canadá	7	2,085,495	2,055,438	2,182,078
Países Bajos	8	1,405,567	1,296,340	1,614,368
Reino Unido	14	1,146,138	1,036,674	1,180,158
Francia	18	955.379	857.752	909.734
Alemania	19	692.952	654.212	772.731
Parcial 19 países		28,833,874	29,672,247	33,569,419
Total 50 países		38,506,002	39,631,842	44,681,740
Total mundial		40,215,299	41,501,709	46,967,086

Fuente: Anuario estadístico FAO 1994 V79, Revista *Pesca* julio-agosto 1997, pp. 11 y 12.

Referencia bibliográfica

Adler Lomnitz, Larissa. *A Mexican Elite Family*. Princeton: Princeton University Press, 1987.

Arévalo Alvarado. Alfonso, *Historia y fundamentos de la pesquería del Perú*. Lima: Sociedad Nacional de Pesquería, 1995.

Arntz, Wolf, Landa, Antonio y Tarazona, Juan (eds.). *El Niño: su impacto en la fauna marina*. Boletín de IMARPE, número extraordinario. Callao, 1985.

Arguedas, José María. *El zorro de arriba y el zorro de abajo*. Lima: Horizonte, 1983.

Collier, David. *Barriadas y elites: de Odría a Velasco*. Lima: IEP, 1972.

Contreras, Carlos. *La ciudad del mercurio. Huancavelica 1570-1700*. Lima: IEP, 1982.

Csirke, Jorge. «Situación y perspectivas de la pesquería en el Perú y propuesta de un plan de ordenación de las pesquerías de anchoveta y sardina». Lima: Ministerio de Pesquería, Informe, 1996.

Csirke, Jorge *et. al.* «Programa de asesoramiento en ordenación y legislación pesquera». Roma: FAO, 1992.

Csirke, Jorge y Gumy, Ángel. «Análisis bioeconómico de la pesquería pelágica peruana dedicada a la producción de harina y aceite de pescado». En *Boletín de IMARPE* 15; pp. 7-68. Callao, 1996.

Csirke, Jorge, Guevara, Renato, Cárdenas, Gladys, Nequen, Miguel y Chipollini, Andrés. «Situación de los recursos anchoveta (Engraulis Ringens) y sardina (Sardinops Sagax) a principios de 1994 y perspectivas para la pesca en el Perú, con particular referencia a las regiones norte y centro de la costa peruana». En *Boletín del Instituto del Mar del Perú* 15/1. Callao, 1996.

Degregori, Carlos Iván. *La guerra milenaria de Sendero Luminoso*. Lima: IEP, 1991.

DESCO. *La pesca en el Perú, 1980-1997*. Base electrónica de datos. Lima: DESCO.

Espinoza, Humberto. «Concentración del poder en el sector pesquero». Lima, Universidad Federico Villarreal, 1970.

Ferreyros, Alejandro. «La pesca en el Perú». Tesis de Ms. Lima, Sociedad Nacional de Pesquería, 1988.

IMARPE (Instituto del Mar del Perú). «Informe ejecutivo del crucero de evaluación hidroacústica de recursos pelágicos». Informe Ms. Lima, IMARPE, 1997.

MACROCONSULT. «Evolución y perspectivas del sector pesca, 1970-2000». Ms. Lima, Macroconsult, 1997.

MALPICA, Carlos. *El poder económico en el Perú*. Lima: Mosca Azul, 1989.

MINISTERIO DE PESQUERÍA. *Compendio estadístico pesquero 1978-1989*. Lima: Ministerio de Pesquería, Oficina de Estadística e Informática, 1990.

——— *Anuario estadístico*. Lima: Oficina General de Economía Pesquera, 1995.

PEASE, Henry (ed.). *Perú 1968-1974: cronología política*. 3 vols. Lima: DESCO, 1975.

RAIMONDI, Antonio. *El Perú*. Lima: Imprenta de la República, 1891.

REPÚBLICA DEL PERÚ. *Documentos del Congreso de la República. Oficina de la Comisión de Presupuesto para 1998*. Lima: 1997.

ROCA, Santiago, AVOLIO, Betraice y SIMBAUKI, Luis. *Perú: destino de inversiones 1997-1998*. Lima: Escuela Superior de Administración de Negocios, 1997.

ROEMER, Michael. *Fishing for Growth: Export-Led development in Peru, 1950-1967*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1970.

SUEIRO, Juan Carlos. *La flota industrial de cerco*. Lima: IPEMIN, 1990.

———«Estimación del esfuerzo pesquero en la flota industrial de cerco, 1986-1993». Tesis. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Ciencias Sociales, Especialidad de Economía.

SULMONT, Denis y FLORES-GALINDO, Alberto. *El movimiento obrero en la industria pesquera: el caso de Chimbote*. Lima: PUCP, 1973.

THORNDIKE, Guillermo. *Banchero*. Lima: 1974.

THORP, Rosemary y BERTRAM, Geoffrey. *Perú 1890-1977, crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul, 1985.

ZUBIRÚ, Marilú C. «Análisis de la estructura económica de la industria de harina de pescado a partir de la creación de PescaPerú». Tesis de Economía. Lima, Universidad del Pacífico, 1980.

Estado, mercado, crisis y restauración liberal en el Perú[1]

Félix Jiménez

Cuando, en la segunda mitad del siglo pasado, la América Latina se incorporaba al sistema capitalista mundial como productora de materias primas, el liberalismo económico y el *Estado de Derecho* constituían parte medular del pensamiento ideopolítico dominante en las sociedades industriales. El cuerpo teórico, que en la esfera de la economía sustentaba y aún sustenta a este pensamiento, se desarrolló en las tres últimas décadas del siglo pasado, como dos teorías separadas: la de la utilidad marginal o teoría del consumidor y, la de la productividad marginal o teoría del costo, de la producción y la distribución. En 1901, K. Wicksell hizo la respectiva síntesis para dar lugar a lo que después se llamó teoría económica neoclásica, según la cual el capitalismo tiende automáticamente al pleno empleo y genera un óptimo de bienestar cuando sus mercados funcionan libremente. En concordancia con esta teoría económica, la esencia del *Estado de Derecho* se encontraba en la separación entre lo económico y lo político.

---

[1] Este ensayo se basa en tres trabajos anteriores sobre el crecimiento y la industrialización sustitutiva peruana (Jiménez *y* otros 1998, Jiménez 1997 y Jiménez 1994). El autor agradece a los colegas del Departamento de Economía y especialmente a Javier Iguíñiz, por sus comentarios a la interpretación del proceso de industrialización y de la larga crisis de 1976-1990.

Del Estado del Bienestar al Estado Desarrollista

El dominio del pensamiento liberal se extiende hasta la gran depresión de 1929-1933. La respuesta a la crisis para aliviar sus consecuencias negativas sobre el empleo y la estabilidad del propio sistema capitalista, fue el intervencionismo estatal en la economía o su necesaria regulación. El *New Deal* del gobierno de Roosevelt en Norteamérica, la aparición de la *Teoría General* de Keynes en Gran Bretaña y la reconstrucción de Europa después de la segunda guerra, dieron nacimiento así al *Estado del Bienestar.*

Se trataba, en verdad, de un compromiso de la democracia con el capitalismo, que le asignó al Estado el papel de asegurar los equilibrios macroeconómicos y corregir las injusticias sociales derivadas del funcionamiento del mercado. El aparato político y jurídico del *Estado del Bienestar* debería ser capaz de realizar una política social y económica que, para darle legitimidad y continuidad al sistema capitalista, compensara los efectos cíclicos de la acumulación de capital en el empleo y los ingresos de la población.

Ciertamente, los economistas neoclásicos reaccionaron en contra de la construcción del *Estado de Bienestar.* Hayek (1985, pág. 111), puesto de moda ahora por el neoliberalismo, señalaba en 1948 que la igualdad formal ante la ley era incompatible con toda actividad del Estado dirigida deliberadamente a la igualación material o sustantiva de los individuos. «Toda política dirigida a un ideal sustantivo de justicia distributiva —decía— tiene que conducir a la destrucción del Estado de Derecho». Pero este pensamiento neoclásico liberal medró solo en los claustros universitarios. La publicación y difusión de la *Teoría General* de Keynes y los resultados de la aplicación de la macroeconomía keynesiana durante las primeras décadas de posguerra, se encargaron de quitarle legitimidad.[2]

La obra de Keynes y su explicación de la crisis del capitalismo, dieron lugar al *Consenso post-keynesiano* sobre la necesaria regulación de las economías capitalistas de los países industriales para lograr el aprovechamiento pleno de sus recursos. Si estas economías no tendían automáticamente al pleno empleo como aseguraba la teoría neoclásica, el Estado debía o tenía que intervenir para evitar el

---

2 Las críticas neoclásicas buscaban argumentos que corroboraran la hipótesis sobre la parcialidad de la teoría de Keynes de los salarios rígidos y de la *trampa de la liquidez* (demanda de liquidez infinitamente elástica para un nivel dado mínimo de tasa de interés). El supuesto de rigidez salarial continúa siendo reclamado como perteneciente al enfoque keynesiano, según la nueva macroeconomía clásica. Pero, la *trampa de la liquidez* dejó de ser la explicación válida del desempleo involuntario cuando Patinkin, en 1965, incorporó saldos reales de dinero en las funciones de gasto. Para esta versión, denominada *Gran Síntesis Neoclásica*, el sistema económico capitalista, con salarios y precios flexibles y con la trampa de la liquidez, tiende al pleno empleo. La crisis, por lo tanto, no es el resultado endógeno del funcionamiento del propio mercado libre.

desperdicio de los recursos y, específicamente, para eliminar el desempleo involuntario. Así, en los primeros veinticinco años de posguerra, no existían —o eran muy pocos los— economistas que cuestionaban la intervención del Estado para lograr esos objetivos. Claro que existieron algunas diferencias dentro del consenso, pero ellas no giraron en torno a la necesidad de la regulación, sino más bien respecto al grado de intervención estatal y al tipo de instrumentos de política que debían utilizarse.

Los que pertenecían al consenso post-keynesiano eran pues absolutamente *pesimistas* respecto a la capacidad de los mercados de las economías capitalistas para producir una utilización socialmente aceptable de los recursos productivos. Estaban convencidos de que estas economías, por sí solas, no podían aproximarse a los objetivos sociales de pleno empleo y de un adecuado aprovechamiento de los recursos. El desempleo que generaba el libre mercado era involuntario. Por esta misma razón, para los economistas de este *Consenso*, el Estado era el único que podía y debía resolver los problemas que el mercado por sí solo no podía resolver. Eran *optimistas* en cuanto a la capacidad reguladora del Estado y a sus fines sociales, dos de las características fundamentales del *Estado del Bienestar* (Ros 1990).

Por otra parte, con la gran depresión de 1929-1933, los países dedicados a la exportación de productos primarios inician el cuestionamiento de sus modelos orientados hacia afuera. La magnitud de sus efectos negativos sobre la producción, el ingreso y el empleo de nuestros países, iba en proporción inversa al grado de desarrollo de su aparato productivo orientado hacia el mercado interno. Esta fue la razón por la que se impulsaron estrategias industrialistas basadas en la sustitución de importaciones de productos manufacturados. Las propuestas de sustitución se refuerzan en los años 60, pero esta vez por razones políticas: la reacción norteamericana a la influencia de la revolución cubana se expresó en la organización de la Alianza para el Progreso que incluía, como tareas del Estado, la movilización de recursos internos, la reforma agraria, la generación de empleo, la creación de mercados comunes, el estímulo a las exportaciones no-tradicionales, etc.

La industrialización de la América Latina comienza, por lo tanto, justo con la declinación del liberalismo económico o de la ideología del *laissez faire* que había mostrado su incapacidad para promover la modernización de nuestros países y superar la crisis de su modelo primario exportador. La modernización y el desarrollo industrial, a diferencia de lo que pasó en los países más avanzados, precisaba de un cambio mayor en las relaciones entre el Estado y la economía. No se trataba solo de resolver un problema de legitimidad debido a las consecuencias sociales de la crisis del modelo primario-exportador, sino de conducir y profundi-

zar, con actores sociales distintos, el inconcluso proceso de modernización yuxtapuesto por dicho modelo y, al mismo tiempo, impulsar de modo deliberado la industrialización.

En los años 50, entonces, en América Latina se desarrolla otro consenso, basado en el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), creada en 1949, y que aparece como resultado de una realidad que revela dramáticamente la incapacidad del modelo primario exportador, prohijado bajo el esquema del libre mercado, para resolver los desajustes estructurales básicos de sus economías y sociedades. Se trata del consenso estructuralista sobre la necesidad de producir una *asignación* de recursos socialmente aceptable y, por lo tanto, distinta a la que generó en nuestros países el modelo primario exportador. El problema en nuestras economías, a diferencia de lo que ocurría en los países avanzados, no consistía solo en la presencia de un inadecuado aprovechamiento de los recursos productivos, sino fundamentalmente en la existencia de una asignación de estos recursos incompatible con el desarrollo y la creación sostenida de empleos. En consecuencia, se trata de un consenso sobre la necesidad de transformar radicalmente el modelo primario-exportador que bloqueó las posibilidades de la industrialización y modernización endógenas.

Mientras los keynesianos se preocupaban por la plena utilización de la capacidad productiva industrial ya instalada, los estructuralistas de la CEPAL proponían una reasignación de recursos conducente a la creación de una capacidad productiva industrial. En este sentido, los estructuralistas eran más *pesimistas* que los economistas del *consenso post-keynesiano* sobre la capacidad de los mercados. Si estos, por sí solos, no aseguraban la plena utilización de la capacidad productiva, menos podían asegurar una asignación de recursos que transformara radicalmente el modelo primario exportador y desarrollara, al mismo tiempo, la industria manufacturera. Pero, aun cuando ambos consensos sostenían que el mercado no era capaz por sí solo de lograr objetivos sociales explícitos, ninguno contraponía en absoluto el Estado al mercado.

Con el modelo primario-exportador se exacerbó la heterogeneidad económica y tecnológica, y se pervirtió la formación del Estado-nación.[3] En consecuencia, la integración social y la racionalización cultural aparecían como tareas imposibles si no se emprendía a escala nacional la modernización de las estructuras económicas y sociales. Pero, además, este modelo liberal primario-exportador, había probado ser incapaz de modificar la posición de nuestros países como productores de materias primas en el sistema económico internacional. En consecuencia, desde

[3] Las experiencias de los países industriales revelan que el Estado-nación fue un poderoso motor para modernizar a la sociedad. No podía concebirse una sociedad moderna sin un Estado-nación; este le era funcionalmente necesario.

el Estado, es decir, desde un nuevo Estado tenía que emprenderse la solución de los problemas tanto de aprovechamiento como de asignación de los recursos. Los estructuralistas eran más *optimistas* que los keynesianos respecto al papel de este Estado, pues le adicionaron la tarea de asignación de recursos que en el *Consenso post-keynesiano* se reservaba casi exclusivamente al mercado. La propuesta de industrialización deliberada es consecuente con este optimismo (Ros 1990).

Así surge, más que un *Estado del Bienestar*, un *Estado Desarrollista* encargado de impulsar la industrialización y, por lo tanto, el desarrollo. Para este Estado, la industrialización constituye la base del desarrollo social y político, y el desarrollo es modernización de las estructuras económico-sociales, generación de un orden institucional democrático e integración social. La estrategia de desarrollo industrial debía complementarse, además, con políticas sociales orientadas al mejoramiento de la distribución de los ingresos y al desarrollo de servicios sociales a favor de sectores pobres y marginales.

Carácter de la industrialización sustitutiva de importaciones peruana

El Perú no tuvo un *Estado Desarrollista* y gran parte de su proceso de industrialización estuvo teñido por la ideología liberal. La política económica de orientación liberal, delineada por el régimen militar de Odría 1948-1956, dominó los procesos sociales y políticos hasta la crisis de 1967-1968. Se abrió la economía al ingreso del capital extranjero y se basó el crecimiento económico en las exportaciones primarias, cuya composición cambió a favor de los productos mineros con la promulgación del código de minería de 1950.[4]

Este liberalismo vició el proceso de industrialización y las posibilidades de autonomizar y diversificar la economía, es decir, de modificar radicalmente el modelo primario-exportador. El creciente proceso de urbanización y la expansión de la clase media, constituían la base de un mercado interno potencial para la producción manufacturera. Pero, recién cuando la rentabilidad de las inversiones en los sectores exportadores comienza a reducirse y la economía dependiente de exportaciones hace crisis como consecuencia de la inestabilidad de precios en los mercados extranjeros (1953-1954, 1957-1958), la elite gobernante y los grupos de poder incorporan políticas orientadas a promover el desarrollo de la industria.

[4] De acuerdo con Thorp y Bertram (1985: 311), «la economía desde 1948 hasta fines de la década de 1960 fue un excelente ejemplo, en Latinoamérica, de aquel sueño de los economistas del desarrollo ortodoxo: un sistema orientado por las exportaciones, en el cual las dificultades cíclicas de la balanza de pagos se controlaban a través de contracciones de la demanda interna y devaluaciones cambiarias; un sistema en el que tanto la entrada de capital foráneo como la repatriación de las utilidades eran prácticamente irrestrictas y en el que la intervención y participación estatales eran mínimas».

La Ley de Promoción Industrial aprobada en 1959 fue resultado de una transacción especial. Fue elaborada en el último año del gobierno de Odría, enmendada en el Congreso durante el gobierno de Prado, y luego aprobada con un articulado que ofrecía incentivos a la participación del capital extranjero y estímulos a la inversión industrial mediante exoneraciones de impuestos a la importación de equipos y bienes intermedios. Esta ley era excepcional por su liberalidad.[5] Su tinte liberal se revelaba, además, en la eliminación de la agencia estatal, la «Corporación Nacional de Fomento Industrial», del proyecto original.

Entre 1964 y 1967, durante el primer gobierno de Belaúnde, aumentaron notoriamente las tasas de protección efectiva de las industrias de sustitución de importaciones: la protección de los automóviles, por ejemplo, aumentó en aproximadamente dieciocho veces. Estos incrementos compensaron cualquier efecto negativo de la sobrevaluación de la moneda, haciendo rentables a las inversiones en la producción manufacturera. Todo esto ocurre junto al incremento del gasto del Estado, la expansión del sistema financiero y el aumento de la inversión extranjera en el sector manufacturero. Según Thorp y Bertram (1985, p.410), más de la mitad de la producción total de la mayoría de los productos, salvo la cerveza y la imprenta, estaban en manos extranjeras, así como más de tres cuartas partes de la producción de bienes intermedios y de la industria metal-mecánica. Debe mencionarse que en esta última industria, los bienes de capital estaban ausentes mientras en ella predominaban los bienes de consumo durables, dependientes de tecnología e insumos importados.

El régimen militar del General Velasco (1968-1975), surgido de la primera crisis importante del modelo sustitutivo de importaciones, intenta reivindicar el papel *desarrollista* del Estado introduciendo un conjunto de transformaciones estructurales orientadas a reducir la dependencia externa del país, los desequilibrios sectoriales, las desigualdades de ingresos y a modernizar la infraestructura social, en especial, la educación. En las postrimerías de este régimen militar, la participación del capital extranjero se había reducido al 40% de su nivel previo a las reformas. Sin embargo, este gobierno, al igual que los anteriores, basó el crecimiento en las exportaciones, en especial, de productos derivados de la explotación de los recursos naturales. A pesar de su estrategia industrialista más proteccionista que la anterior, la inversión privada local en la manufactura no fue

---

5 «La mayoría de los países limitaban los incentivos a las nuevas actividades o a las actividades que contaban con gran porcentaje de insumos locales y/o inversionistas locales. La ley peruana, sin embargo, ofrecía beneficios a *todos* los sectores, a firmas constituidas y a firmas nuevas; estos beneficios incluían la completa exención de tarifas aduaneras de importación a toda la industria "básica" (esta incluía bienes de consumo durables y algunos no durables), incluyendo a las firmas ya establecidas, y el derecho a invertir, libre de impuestos, de 30 % a 100 % de las utilidades, según la región» (Thorp y Bertram 1985: 407).

lo suficiente como para reactivar sostenidamente su crecimiento.[6] En realidad, el proyecto político velasquista fracasa porque su proyecto de modernización económica e industrial no tuvo solución de continuidad: convivió con el atraso agrícola, descuidando, en la práctica, la articulación intra-industrial y sectorial.

El proceso de sustitución de importaciones llevado a cabo bajo regímenes políticos distintos fue, pues, desde el inicio, un proceso de «crecimiento transformador espúreo», impulsado por un Estado que estuvo lejos de ser *desarrollista.* El régimen velasquista al llevarlo al extremo con su política proteccionista, alimentó el rentismo, provocando la crisis global de la economía y del Estado.[7] Fue espúreo no solo por su sello liberal inicial, sino también porque falló en desarrollar una industria local productora de bienes de capital, de insumos y tecnologías; en articular la economía y el mercado internos; y, porque fue incapaz de modificar la composición del comercio exterior y su tendencia al recurrente déficit. Pero, además, porque no modificó el carácter oligárquico del Estado ni su vinculación autoritaria con la sociedad civil. La industrialización —como señala Wils— ocurrió en el contexto de la dependencia externa y de un poder público privatizado. Los empresarios industriales, dependientes y proclives al rentismo, ganaron espacios en el Estado, para reproducir, de este modo, sus condiciones de existencia.[8] La crisis de 1976-1990 evidenció la inviabilidad de la reproducción, a niveles más elevados, del modelo sustitutivo llevado a cabo en el país. Las reactivaciones, con políticas comerciales y de gasto fiscal más activos, y políticas cambiarias supuestamente industrialistas, resultaban contraproducentes con la estabilidad de precios y el crecimiento sostenido.

---

6 Refiriéndose a los industriales Wils (1979: 233) afirma «si lo que querían era una estrategia de industrialización más acelerada y sistemática, no pudieron ver sus consecuencias, es decir, un grado bastante mayor de intervención y planificación del Estado de lo que la mayoría aparentemente estaba dispuesta a aceptar, y conceder para desempeñar un papel sociopolítico en el ámbito nacional».

7 Es importante, para ser justos, mencionar la concepción de la industrialización de los militares. Para ellos era el principal requisito para la formación de un Estado nación y el desarrollo de una economía autónoma y viable en el concierto internacional. No contaron, sin embargo, con los actores sociales ni con una estrategia que compatibilizara la transformación productiva con la justicia social. Cuando ocurrió el «gran viraje» durante el gobierno del general Morales Bermúdez, algunos creyeron que sería difícil abandonar el «fuerte sector estatal» y la política industrial velasquista y esperaban, también, que los industriales ganarían poder y prestigio con el tiempo (Véase, por ejemplo, Wils 1979, p. 302). Los acontecimientos de los últimos años demuestran que no fue así.

8 De acuerdo con Wils (1979, pp.67-68), «la mayor deficiencia del proceso industrial del Perú estaba principalmente ligada a las condiciones sociopolíticas. Más en particular a la debilidad, sino a la ausencia de la autoridad central, y a la privatización concomitante del poder público. La constelación de latifundistas, exportadores y grupos de interés extranjeros, determinaron no solo el limitado marco de operación del Estado, por su fusión con el sector interno de negocios, y por

El resultado de esta sustitución fue una industria con sesgo anti-exportador, cuyo dinamismo se originaba en la producción de bienes de consumo durable, dependiente de productos intermedios y de capital importados. La participación de los bienes de capital en la industria de maquinaria y equipo de transporte, nunca dejó de ser muy pequeña, pues en ella predominaron los bienes de consumo duradero. El sector manufacturero transformaba insumos importados para satisfacer fundamentalmente la demanda interna e importaba bienes de capital, básicamente para mantener su capacidad productiva. De este modo se hizo crecientemente dependiente de importaciones y, por lo tanto, de divisas que él mismo era incapaz de generar para expandirse. El sesgo anti-exportador de la industrialización por sustitución de importaciones y la carencia de un sector local productor de insumos, bienes de inversión y tecnologías son así dos caras de la misma moneda.

Como era inviable la posibilidad de sustituir bienes intermedios y de capital, se bloqueó la continuación del proceso de industrialización.[9] Para integrar hacia atrás del aparato industrial había que aumentar crecientemente la protección a la producción para el mercado interno, contradiciendo de este modo el carácter temporal de la política comercial proteccionista según el paradigma de la industrialización sustitutiva. Entre 1955-1975, a medida que aumentaban los promedios arancelarios para las industrias de bienes intermedios y de bienes de capital, aumentaban también los promedios arancelarios para las industrias de bienes de consumo, manteniéndose el escalonamiento de dichos promedios: más bajos para los bienes de capital, niveles intermedios para los insumos o productos semielaborados, y más altos sobre los productos de consumo terminados. Esta estructura no cambia, en lo fundamental, durante la década de los años 80.[10] Después, la tendencia en los años 90 es hacia un arancel *flat* de un bajo nivel de acuerdo con la concepción del mercado libre.

---

la posición estratégica que ocupaban en la economía, sino que socavaron la formación de una burguesía independiente en las ciudades. Como resultado, la industrialización afrontó serias limitaciones en la demanda y falta de apoyo. Solo podía crecer en la medida en que no entrara en conflicto con los intereses de los grupos predominantes y con su escenario liberal decimonónico para el desarrollo del país. En otras palabras, la industrialización no estaba asociada con la formación de un *estado nación*».

9 Otras interpretaciones acerca de las debilidades del proceso sustitutivo peruano de autores que no ...inan en este trabajo —como los de Beaulne (1975), Fitzgerald (1979), Schydlowsky y ...ido revisados y comentados en Jiménez (1982) y Jiménez (1984).

...tención y que vale la pena mencionar. La protección arancelaria de ...e bienes de consumo, era, en promedio, mayor en la década de los 50 ...os de los 60. Esto explica la existencia, en la práctica, de un proceso ...es antes de la promulgación de la Ley de Promoción Industrial, es ...modelo primario exportador.

En consecuencia, el origen del rápido agotamiento del proceso sustitutivo de importaciones, se encuentra en la aplicación de una concepción de sustitución por fases (que va de lo supuestamente fácil a lo difícil) y del correspondiente escalonamiento arancelario. La secuela de este agotamiento, fue la larga crisis de 1976-1990 caracterizada por el estancamiento y la volatilidad del crecimiento económico.

El pasaje a la fase de sustitución de insumos o bienes intermedios, significaba incrementar los costos de producción y, por lo tanto, elevar los aranceles de los productos finales o más elaborados para no afectar la rentabilidad de su producción. La resultante estructura escalonada de los aranceles, tuvo entonces un marcado sesgo anti-exportador que exacerbó la dependencia de importaciones de la manufactura y truncó las posibilidades de una industrialización exitosa.[11] La explicación neoclásica de la crisis pasa por alto este hecho y se concentra en los efectos de la intervención sobre el mecanismo de precios. Así, para los liberales, la modalidad de sustitución y protección adoptada en el país, se confunde con la propia concepción de la industrialización por sustitución de importaciones.

Por el tipo de sustitución adoptado no se pudo reducir la heterogeneidad económica y la desigualdad social, ni eliminar la vulnerabilidad externa expresada en bloqueos cíclicos del proceso de crecimiento, acompañados de crecientes presiones inflacionarias. No fue posible, por lo tanto, integrar la sociedad, concluir la construcción del Estado-nación, racionalizar la cultura y, por consiguiente, no fue posible sentar las bases de la estabilización del orden político. Sin embargo, como sucedió en otros países, se diversificaron los actores sociales y aparecieron otros, con relaciones conflictivas con el modelo económico y político imperante.

Los regímenes del período 1976-1990, no modificaron la estructura industrial ni el modelo de crecimiento y acumulación de capital establecido previamente. Durante los dos primeros regímenes (el de Morales Bermúdez y el segundo gobierno de Belaúnde), se practicaron políticas liberales de estabilización, seguidas de políticas reactivadoras de la producción pero sin cambios en el esquema de crecimiento y acumulación. El primero, además, inició el desmantelamiento de las reformas estructurales emprendidas durante el régimen velasquista.

A fines de 1978, el arancel promedio estaba por encima del 70%.[12] En agosto de 1979 se redujo el arancel máximo de 355% a 155% y el promedio a 40%. En setiembre de 1980, el gobierno de Belaúnde reduce el arancel máximo a 60% y el

---

11 Véase Jiménez, F. «Industrialización, Comercio y Competitividad en el Perú». En *Economía, Revista del departamento de Economía de PUCP*, Vol. XIII, N.° 26, Diciembre 1990. Véase también Schydlowsky, D. *Modelo Económico Peruano de Fin de Siglo*. Fundación Friedrich Ebert, 1996.

12 La información sobre tasas arancelarias que se menciona en esta sección, corresponde al conjunto de la economía.

promedio a 34,5%. En 1981 este promedio disminuye a 32%. Después el movimiento arancelario es levemente inverso debido a la disminución de los ingresos fiscales y al creciente déficit comercial. El arancel promedio aumenta a 46% en 1985 y a más de 60% si se considera la sobretasa vigente de 17% del valor CIF importado. Hay que destacar, además, que durante 1976-1985 pierden importancia las restricciones cuantitativas a las importaciones introducidas por los gobiernos anteriores.[13]

En el régimen de Alan García, se rechazó la ortodoxia liberal para estabilizar la economía y se adoptaron audaces políticas reactivadoras pero, al igual que en las anteriores, sin cambios en el esquema de crecimiento y acumulación. Con el mantenimiento prolongado de la protección se había generalizado el método del *mark-up pricing* en el sector manufacturero. Por esta razón, la decisión del gobierno aprista de congelar el tipo de cambio y reforzar los controles cambiarios para estabilizar los precios, fue relativamente exitosa. Sin embargo, a pesar del superávit comercial que este gobierno heredó del anterior, tuvo que recurrir desde el inicio a los controles cuantitativos para evitar un rápido *boom* de importaciones. En lugar del manejo de los aranceles, el gobierno prefirió el uso de las sobretasas.[14] Estas medidas, junto al gasto fiscal deficitario, alimentaron la crisis del sector externo y, al mismo tiempo, generaron mayores presiones inflacionarias por el embalse de precios a que dieron lugar.

Hasta el año 1988 la política comercial aprista basada en los controles cuantitativos, reitera la aplicación de la concepción de sustitución por fases y del correspondiente escalonamiento arancelario. Se libera por tiempo indefinido la importación de equipos y herramientas para la agricultura, se exonera del pago de la sobretasa a las importaciones de bienes de capital e insumos para la mediana minería, se libera totalmente las importaciones de bienes de capital e insumos para la pequeña minería, se libera casi totalmente las importaciones de paquetes CKD, etc. Pero, a fines de ese mismo año, cuando se agravan los desequilibrios interno y externo, el gobierno eleva el arancel mínimo para las importaciones liberadas, introducido en 1983, de 1% a 10% y deja sin efecto algunas exonera-

[13] Para una excelente revisión y análisis de la política comercial en el Perú, véase Rojas, J. *Políticas Comerciales y Cambiarias en el Perú 1960-1995*. Lima: PUCP, Fondo editorial, 1996.

[14] Para J. Rojas, la preponderancia de los controles cuantitativos reduce la importancia de la política arancelaria. «Las autoridades buscaron regular el costo de las importaciones mediante el uso de sobretasas arancelarias, pero principalmente con el manejo de los controles cambiarios». En 1986 se redujo, para algunos insumos, la sobretasa de 17% vigente en 1985, a 12%. En 1987 se crea una sobretasa de 4% para financiar el costo de la supervisión del comercio exterior. En 1989 se crea otra sobretasa de 2% para financiar el Fondo Nacional de Defensa, etc. (véase Rojas, ob.cit., pág. 164).

ciones. Estas modificaciones, sin embargo, no alteran la estructura arancelaria a favor de las ramas productoras de bienes de consumo. En julio de 1990 había treinta tasas *ad valorem* que iban de 15 a 84% y catorce sobretasas de 0 a 24%. El promedio arancelario era de 66%. En total había 56 tasas arancelarias con una mínima de 15% y una máxima de 108%, aunque solo cuatro de ellas concentraban el 55% del total de las importaciones.[15]

Los tres regímenes del período 1976-1990, reactivaron a su manera un aparato productivo liderado por el sector industrial, pero absolutamente dependiente de la política fiscal para la generación de su correspondiente demanda doméstica, que desestabilizaba el sistema al provocar desequilibrios internos y externos. Cada expansión económica impulsada por el gasto deficitario del Estado y la reactivación manufacturera, requería de un aumento de la capacidad para importar, que resultaba cada vez menos posible de satisfacer con los ingresos de exportación de productos tradicionales y no tradicionales. En consecuencia, el déficit comercial era inconcebible si no era acompañado con el déficit público. Aquí se encuentra, además, la explicación de por qué las políticas comerciales adoptadas entre 1976-1990, se orientaron fundamentalmente a disminuir el déficit comercial que provocaba cada reactivación para posponer la aplicación de las políticas recesivas o de freno.

Papel del Estado en el período de crecimiento hacia adentro

La lógica de funcionamiento económico, agotadas las posibilidades de sustitución, generaba contradicciones entre su reproducción o reactivación y la estabilidad macroeconómica. Las industrias que debían jugar un papel dinamizador del desarrollo no contaban con mercados ni capacidad competitiva que les permitieran autosustentarse, debido a la ausencia de articulación intra e inter-sectorial. En otras palabras, la ausencia de articulación impidió la expansión y diversificación del mercado interno, con lo cual se perdió la posibilidad de un proceso de modernización industrial auto-sostenido. En estas condiciones, el sector privado manufacturero no podía prescindir del apoyo del Estado para perdurar; pero este apoyo, que no podía ser otro que la generación de demanda doméstica, desestabilizaba el sistema al provocar desequilibrios fiscales y externos.

¿Cuál fue el papel del Estado durante el período, que muchos llaman, de crecimiento económico hacia adentro? Hacer explícita la lógica económica en la que se involucra el Estado en nuestro país es fundamental para entender su crisis y la actual restauración liberal. Después que desaparecen los efectos indirectos de la

15 Véase Rojas, ob. cit., pág. 165 y BCRP, *Memoria*, 1990.

inversión correspondiente a la primera etapa de la sustitución de importaciones, el Estado empieza a intervenir con sus gastos deficitarios compensando la pérdida de demanda asociada a la inversión privada, debido a la dependencia del sector industrial de importaciones de bienes de capital, insumos y tecnologías. En una economía que carece de una industria local productora de estos bienes, se pierde el efecto multiplicador que la inversión tiene sobre en el empleo, el ingreso y el producto. La inversión crea capacidad productiva, pero no genera demanda doméstica porque los bienes de capital se importan. Por esta razón, la economía empieza a funcionar mostrando, de modo recurrente, altos niveles de capacidad ociosa. Para usar la capacidad productiva generada por la inversión, el Estado genera la demanda respectiva mediante sus gastos deficitarios y/o con políticas de ingresos o salarios aparentemente redistribucionistas. Las reactivaciones estatales de la economía se orientaron justamente a utilizar dicha capacidad productiva ociosa, al estilo keynesiano, pero a costa de incurrir en desequilibrios, fiscal y externo, que no podían sostenerse en el tiempo.

Cuando los economistas del consenso keynesiano reclamaban la intervención del Estado en sus economías, estaban convencidos que los capitalistas de sus países generaban sus ganancias con sus inversiones. Esto no ocurrió en el Perú. Los capitalistas peruanos no ganaban lo que gastaban, no generaban con sus inversiones sus ganancias, ellos necesitaban la intervención del Estado tanto para realizar sus ganancias, como para retener sus mercados. Es decir, los capitalistas peruanos ganaban lo que gastaba el Estado.[16] Obviamente, este tipo de intervención estatal no podía calificarse de desarrollista.

Con la industrialización espúrea se profundizaron los desbalances estructurales y aparecieron otros problemas que al impedir la expansión continua de la industria, dieron cuenta de una crisis generalizada del modelo sustitutivo, insuperable en la lógica del mismo patrón de crecimiento y acumulación. El crecimiento de la industria no pudo ni podía sostenerse en el tiempo sin provocar desequilibrios internos y externos que obligaban a adoptar políticas de freno. Este bloqueo reflejó la presencia de elementos «perversos» generados por el proceso espúreo de sustitución de importaciones. En primer lugar, la desarticulación agricultura-industria. La agricultura era incapaz de generar sostenidamente las divisas y los bienes salario requeridos para apoyar la modernización industrial, mientras que la industria era incapaz de proveer la demanda de mano de obra, el mercado para los productos agropecuarios, los insumos y bienes de capital necesarios para tecnificar el agro y la producción rural. En segundo lugar, el crecimiento del propio sector

16 La evidencia empírica sobre la importancia del gasto fiscal deficitario para la explicación de los ciclos y el crecimiento económico, puede verse en Jiménez, F. (1997).

industrial era desequilibrado. Le otorgó el liderazgo a las ramas productoras de bienes durables, mientras que la producción de bienes de capital y de algunos bienes intermedios fue prácticamente inexistente. Esta composición industrial limitó su capacidad de absorción de mano de obra y la generación interna de progreso técnico. En tercer lugar, aumentaron los niveles de pobreza y grandes masas campesinas y urbanas fueron marginadas de los beneficios del crecimiento. La economía se terciarizó prematuramente con la expansión de los servicios funcionales y no funcionales a la industria, debido a la incapacidad del sector formal de absorber población en edad de trabajar. El resultado fue la crisis de la distribución (Figueroa 1992). Los desequilibrios macroeconómicos que generaba con la reactivación, tenían que ser seguidos por la ortodoxia de la austeridad. Se practicó sucesivamente la política de «freno y arranque», hasta que su secuela, el estancamiento, acentuó la pugna distributiva y, por ende, el conflicto social y político. En cuarto lugar, la industrialización sustitutiva espúrea no eliminó el estrangulamiento externo. La estructura industrial fue incapaz de generar las divisas para sostener el crecimiento en términos de importaciones y de pagos a los factores del exterior. Por último, se fracasó en fortalecer la sociedad civil, se erosionó el precario sistema político y aumentó notablemente la pobreza, mientras el Estado privatizado cobijó y alentó el crecimiento de grupos económicos dependientes y sin vocación transformadora.

La crisis de financiamiento del Estado provino, por lo tanto, no solo de la inestabilidad de sus principales fuentes de ingresos, sino de la necesidad de generar demanda solvente y satisfacer las presiones políticas por mayores gastos sociales. La caída de la tasa de acumulación y el largo estancamiento de la producción, pusieron de manifiesto la necesidad de abandonar el modelo de crecimiento asociado a la sustitución espúrea de importaciones y el citado papel del Estado. El gobierno de García se encargó de precipitar la crisis definitiva de este modelo espúreo: sin financiamiento externo, con una política macroeconómica errada, con una política fiscal abiertamente expansiva y sin políticas de reasignación de recursos, la economía chocó rápidamente con restricciones externas y con límites en la capacidad instalada, dando lugar a presiones inflacionarias retroalimentadas por nuevos desequilibrios fiscales financiados con emisión. La situación generada por la política aprista se caracterizó por la presencia de una aguda crisis fiscal y de balanza de pagos, por una inflación galopante, por la «huelga» de inversiones, y el aumento del conflicto social y político. No está distante el recuerdo de una situación de desobediencia civil luego del intento de estatización de la banca, de politización de los precios (Jiménez 1989), de proliferación de mercados negros y de ingobernabilidad. Cuestionada su legitimidad y en medio de una crisis terminal, se produce el retorno a la ideología liberal según la cual «todos» estarán

mejor si el Estado se retira de la economía y se deja que los capitalistas acumulen sin consideraciones al problema de distribución del ingreso.

De la larga crisis a la reprimarización de la economía

El período 1950-1975 se caracteriza por el crecimiento sostenido del Producto Bruto Interno (PBI) real y de la producción manufacturera. El primero crece a una tasa promedio anual de 5,4%, mientras que la producción manufacturera, excluyendo las ramas procesadoras de recursos primarios, lo hace a una tasa de 8,5%.[17] El liderazgo de la producción manufacturera en el crecimiento económico se inicia, en la práctica, durante 1950-1959, en plena crisis del modelo primario-exportador. El Producto Bruto Interno y la producción manufacturera crecieron, en dichos años, a tasas promedio anuales de 5,0% y 9,2%, respectivamente. La producción industrial primaria, en cambio, lo hizo solo a una tasa de 4,1%. En los primeros siete años de sustitución de importaciones que siguen a la promulgación de la Ley de Promoción Industrial, 1959-1966, el PBI alcanza la tasa de crecimiento más alta, 7,3%, al igual que la producción manufacturera que crece a una tasa promedio anual de 10,3 %. En los años 1966-1975 el PBI crece a una tasa de 4,3% promedio anual, mientras que la manufactura lo hace a 6,4% promedio anual. La importancia de la producción manufacturera en el desenvolvimiento de la economía durante el período mencionado es notoria. El crecimiento del producto manufacturero, lidera el crecimiento del conjunto del sistema económico.

Esta situación cambia después de 1975. La tasa de crecimiento de la producción manufacturera se reduce a 1,7% durante 1975-1987 y a 13,5% durante 1987-1990. Por su parte, la tasa de crecimiento del PBI disminuye a 2,6% en el primer período y a 8,1% en el segundo. Durante el conjunto del periodo 1975-1990, el PBI crece a una tasa promedio anual de solo 0,3%, mientras que la producción manufacturera (no primaria) decrece a una tasa promedio anual de 1,5%. Este estancamiento económico y la crisis de endeudamiento externo de los 80, desatan procesos penosos que agravan la situación de subdesarrollo del país: aumentan la marginalidad, el subempleo, la economía informal y la pobreza. La crisis es general: los partidos políticos pierden legitimidad al igual que el propio Estado y, en medio de la ingobernabilidad, la estrategia neoliberal se impone a partir de la segunda mitad del año 1990.

El desarrollo de esta estrategia, cuyo contenido definitivo se establece en 1989, se inicia como respuesta a la crisis de la deuda externa latinoamericana, crisis

17 Las ramas procesadoras de recursos primarios, según la clasificación CIIU Rev.2, son: 3 114 Productos de Pescado, 3 118 Refinación de azúcar, 3 530 Refinación de Petróleo y 3 720 Industria Básica de Metales no ferrosos.

que, en países como Perú, empeoró los efectos negativos del agotamiento de la sustitución de importaciones. El Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) introdujeron un recetario nuevo que se inició con el Plan Baker, consistente en ayudas financieras condicionadas a la aplicación de medidas de estabilización y de ajuste estructural, y que terminó con la constitución del llamado *Consenso de Washington.*[18] Este *consenso*, a diferencia del cepalino, opta por el paradigma del mercado libre y la eliminación de la intervención económica del Estado para generar una *asignación* de recursos que permitiría superar los desajustes estructurales de nuestras economías y situarlas en la senda de la modernización y el crecimiento sostenido (Frenkel y otros 1992). Pero el juego libre del mercado, exige la reinserción a la economía mundial sin protección ni controles al flujo de bienes y capitales.[19] Su *optimismo* sobre la capacidad de la economía de mercado para producir resultados socialmente óptimos, es acompañado por su *pesimismo* sobre las posibilidades del Estado para mejorar los resultados que el mercado arroja por sí solo. La regulación estatal es fuente de desestabilización económica (Ros 1990). Si los recursos se asignan solo a través del mercado, el Estado debe ser neutral, debe privatizar algunos servicios (seguridad social, educación, etc.) y debe redefinir su tamaño en función del principio de la austeridad y el equilibrio presupuestal.[20]

---

18 El nacimiento formal de este consenso se fecha en 1989, pues se asocia a los resultados de la conferencia organizada por el Institute for International Economics y en la que participaron, además del BM y del FMI, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Brookings Institution. Véase, WILLIAMSON, J. *El cambio en las políticas económicas de América Latina.* México: Ed. Gernika, 1990.

19 El capitalismo de hoy, no es el mismo de postguerra. La actual economía mundial es más globalizada; los países industrializados transitan hacia nuevos patrones tecnológicos y productivos, y de comunicación e información; la división del trabajo se reestructura modificando y diferenciando participaciones de los países y de los productos en el comercio mundial; las empresas multinacionales generalizan la práctica del comercio intra-industrial; se reeditan los bloques económicos; las finanzas se transnacionalizan; se reducen los márgenes nacionales de regulación autónoma; y, se erosionan las bases sociales y políticas que dieron legitimidad al *Estado del Bienestar.*

20 El ex-Ministro de economía del anterior gobierno, en el capítulo elocuentemente titulado, «Viejos Principios para Nuevos Tiempos», dice que la Escuela Austríaca de Economía, constituida hacia 1871, tuvo cierta influencia hasta la década de 1930. «Si bien, luego, la economía de los principales países del mundo cayó bajo el influjo de ideas contrarias, desde los "40 y especialmente a partir de los 50", comenzaron a sembrarse y divulgarse doctrinas que rescataban los principios fundamentales de una economía sana, libre y próspera. Tal es el caso de la Escuela de Chicago, cuya influencia se inicia en 1946 y dura hasta hoy [...]» (Boloña, 1993, pp.41-42). El autor del libro no dice cómo la Escuela Austriaca y de Chicago explican el actual estado económico y tecnológico de los «principales países del mundo». ¿Puede él afirmar que la economía japonesa actual es el resultado de los «viejos principios»? El vice-Ministro de Comercio Internacional e Industrias, en un discurso pronunciado en 1970, dijo: «Después de la guerra las [...]

La reestructuración de la deuda y el desembolso de nuevos créditos en la estrategia neoliberal, se hacen contingentes a un conjunto de medidas que deben, ahora, ser implementadas bajo la supervisión conjunta del BM y del FMI. Las medidas indispensables para restaurar el libre juego de las fuerzas del mercado, son tanto de estabilización como de reformas estructurales. Entre ellas se encuentran: la estricta disciplina fiscal; la restricción monetaria; la liberalización comercial (desmantelamiento de la protección, de prohibiciones y restricciones cuantitativas a las importaciones, y reducción significativa de aranceles); la eliminación de los subsidios y controles de precios; la liberalización financiera y del crédito; la flexibilización de la regulación bancaria sobre reservas, propiedad, capital mínimo y creación de nuevas instituciones; la unificación del tipo de cambio y flotación cambiaria; la privatización de las empresas públicas; la reforma tributaria y del Estado; la modificación de la legislación laboral (huelgas, despidos, negociaciones, etc.) para flexibilizar el mercado de trabajo y el ajuste controlado de los salarios; el desarrollo del mercado de tierras; y, la apertura sin restricciones a la inversión extranjera.

El gobierno del ingeniero Fujimori inició, desde agosto de 1990, la aplicación del programa económico de este *consenso* con el propósito de restaurar el papel del libre mercado en la *asignación* de recursos y, por consiguiente, superar la crisis estructural provocada pro el proceso sustitutivo de importaciones. Esto, no obstante el antecedente histórico de incapacidad del libre mercado para remontar la crisis del modelo primario exportador. Aparte de otras medidas importantes, como la liberalización financiera y las privatizaciones de empresas públicas, en lo que a política comercial se refiere, el gobierno del ingeniero Fujimori introdujo cambios radicales desde su inicio. El 11 de agosto de 1990 redujo el arancel máximo (sin sobretasa) de 84% a 50% y el arancel mínimo de 15% a 10%. Un mes y diez días después redujo el número de tasas arancelarias a solamente tres: 15%, 25% y 50%, con la misma filosofía del escalonamiento. La primera para los insumos, la segunda para los bienes de capital y la última para los bienes de consumo. En marzo de 1991 el gobierno acelera la liberalización comercial logrando una disminución de las tasas a dos, 15% y 25%, y el arancel promedio a 17%. Aunque hasta la fecha no se ha logrado el arancel *flat,* el promedio actual es de aproximadamente 13,2%. El gobierno también eliminó el subsidio a las exportaciones (CERTEX) y el crédito que el Banco Central otorgaba a las exportaciones no tradicionales

exportaciones del Japón consistieron en [...] juguetes u otras mercancías heterogéneas y productos textiles de baja calidad [...] Si la economía japonesa hubiera adoptado la simple doctrina del libre comercio [...] ella habría sido casi permanentemente incapaz de salir del patrón asiático de estancamiento y pobreza» (OCDE 1972).

(FENT).[21] La apertura provocó un sistemático incremento del déficit comercial de manufacturas hasta alcanzar, en 1995, el 51,4% del producto del sector, porcentaje similar al registrado en los primeros años de la década de los 60. El déficit de la balanza comercial crece desde 1991 hasta 1997, a una tasa promedio anual de 45,8%, a pesar de la notoria recuperación de las exportaciones, en especial de las tradicionales, que crecen a una tasa promedio anual de 11% entre 1990 y 1997.[22] Las importaciones totales de bienes crecen a una tasa de 17% promedio anual. Los bienes importados que más crecen, son los bienes de consumo: 28% promedio anual. Es importante señalar, además, que las importaciones y los déficit comerciales crecen, como nunca antes lo habían hecho, en los años 1991 y 1992 de estancamiento de la producción.

El ingeniero Fujimori inicia su gobierno en un contexto internacional contrario al de los años 80 y, por lo tanto, financieramente favorable. Con el retorno de los créditos externos, la reducción de las tasas de interés, y un consenso favorable al libre mercado, la liberalización comercial contribuyó no solo al ajuste a través de las importaciones entre demanda y oferta agregadas, sino también a la estabilización de los precios que tuvo como otros elementos centrales la apreciación cambiaria y la drástica reducción de los salarios reales. La apreciación deliberada del tipo de cambio nominal se utilizó, al igual que en otros países, como límite a la variación de los precios de los productos manufacturados. El resultado fue una drástica reducción del tipo de cambio real que afectó el costo de los productos exportables y estimuló aun más el crecimiento de las importaciones. El tipo de cambio real del 1993 representa el 82,6% del existente en el año 1990, y el de 1995 el 86,8% del existente en 1993. La apreciación de estos últimos años es mucho más alta si se compara con el tipo de cambio real vigente en los años 70 y 80. Por ejemplo, el tipo de cambio real de 1995 representa solo el 26 % del existente en 1987 y el 49,8% del registrado en 1975.

Los crecientes déficit comerciales son acompañados de crecientes déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esta cuenta, como se sabe, incluye el incremento de los servicios de la deuda externa renegociada.

---

21 Para una explicación detallada de la anterior política comercial, véase Rojas, J. «La Política Comercial Peruana Reciente», *Documento de Trabajo* n.º 139, PUCP, Departamento de Economía, octubre 1997. Véase también Rojas, J. ob. cit., 1996, pp. 192 y 193.

22 La recuperación del sector minería—sector fundamentalmente exportador— es notable. Ocurre después de siete años de consecutivas disminuciones en los niveles de su producción. Su crecimiento se debe a las inversiones realizadas, especialmente en la producción de hierro, así como a la tendencia al alza de las cotizaciones internacionales del cobre, plata, plomo y oro, que recién se revierte debido a la crisis asiática que se inicia en la segunda mitad de 1997. Crece básicamente la producción de zinc, plata, hierro y oro. El caso del oro es particular, por las vetas de alta rentabilidad puestas en operación.

Los déficit comerciales de los años 1993 a 1997, como porcentaje del PBI, son notoriamente más altos que los registrados durante la reactivación de 1986-1987. El déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de 1993 representó el 5,6% del PBI, prácticamente igual al porcentaje registrado en el año 1987: 5,7%. El porcentaje de este déficit respecto al PBI subió a 7,3% en 1995, a 5,9% en 1996 y bajó a solo 5,2% en 1997.[23]

Como se comprenderá, entonces, la persistencia del desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos revela la permanencia de sus causas estructurales.

No obstante estos déficit y de una estructura de precios relativos contraria a la producción de comercializables, desde 1993 la economía se recupera notablemente. El PBI creció a una tasa promedio anual de 5,1% entre 1990 y 1997. Esta tasa promedio aumenta a 7,2% si se consideran solo los últimos cinco años (1992-1997). La producción manufacturera (no primaria) también se recupera. Creció a una tasa promedio anual de 5,1% entre 1990 y 1997. En los años de reactivación (1992-1997) esta tasa aumenta a 8.0%. Es importante señalar, sin embargo, que durante 1975-1997 la producción del sector manufacturero crece a una tasa promedio anual de solo 0,6%, mientras el PBI lo hace a una tasa de 1,6%. Esto quiere decir que el crecimiento de los últimos años fue solo de recuperación de la producción, pues los niveles de PBI y de producción manufacturera (no primaria) generados en 1997 representan el 108,7% y solo el 92%, respectivamente, de los niveles generados en el año 1987.

Pero la recuperación de la producción manufacturera no indica necesariamente el retorno de su liderazgo en el crecimiento de la economía en su conjunto. El crecimiento económico iniciado en 1993 tiene características especiales. Estuvo liderado, básicamente, por la construcción, la minería, el sector agropecuario, la industria procesadora de recursos primarios, y el comercio. Solo diez industrias manufactureras respondieron positivamente a las reformas, creciendo año con año entre 1991 y 1996: cemento; loza y porcelana; hierro y acero; pinturas, barnices y lacas; plástico; hilados, tejidos y acabados; industria química; cordelería; y, la industria de llantas y cámaras. Las industrias que crecieron, pero situándose en

---

23 Los economistas Cáceres y Paredes (1991) responsabilizan del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, al sesgo anti-exportador de la política económica aprista, al significativo incremento de las importaciones y a la caída del tipo de cambio real. Como comprenderá el lector esta crítica es también válida para la política actual: hay déficit comercial y en la cuenta corriente de la balanza de pagos mayores que los registrados en los años 1986 y 1987; hay también atraso en el tipo de cambio real; y, las importaciones han crecido al amparo de la liberalización desplazando a la producción para el mercado interno. Además, hoy, como antes, tampoco hay seguridad absoluta de que el crecimiento iniciado en el año 1993 sea sostenible en el largo plazo, pues no han desaparecido las causas estructurales del desequilibrio macro-económico.

forma persistente por debajo del 50% de capacidad, fueron: herramientas y artículos de ferretería; metálicos diversos; productos no-metálicos diversos; preparación y conservación de carnes; conservación de frutas y legumbres; y, la industria del vidrio y productos de vidrio. Por último, entre las que decrecieron año tras año, se encuentran: industria de aparatos electrodomésticos; equipo de radio y televisión; abono y plaguicidas; alcohol y bebidas espirituosas; vehículos automotores; producción de caucho; papel y carbón; curtiduría; calzado; maquinaria de equipo diverso; panificación; chocolatería; y, confección de prendas de vestir. Hay que mencionar, además, que parte importante de las empresas de las industrias de producción de maquinaria se han convertido en importadoras, manteniendo su razón social, y que el 25,7% de las empresas de la muestra del MICTINCI, cerraron o paralizaron sus actividades en el año 1997.

Según la literatura especializada, el liderazgo de la manufactura presupone diferenciales positivos significativos entre su tasa de crecimiento y la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto (Kaldor, 1966, Cripps y Tarling 1973). Estos diferenciales no se producen durante la reciente reactivación. Lo que ocurre es un proceso de recuperación económica junto a un proceso de reprimarización y, por lo tanto, de desindustrialización de la economía.[24] La contribución de la producción manufacturera (no primaria) a la generación del PBI, disminuyó de 21,4% en 1975, a 19,8% en 1987 y a 16,8% en 1995. Los tres años son picos del ciclo económico. Pero hay una recuperación de la participación de la industria procesadora de recursos primarios. Aumenta de 3,7% en 1975 a 4,2% en 1987 y a 5,2% en 1995. No puede negarse, sin embargo, que el efecto ingreso producido por el repunte de los sectores primarios y de la construcción, fortalecieron los factores de demanda interna y, consecuentemente, estimularon el crecimiento de las actividades terciarias y de las industrias manufactureras que aún quedan en operación después de la apertura comercial.

En efecto, por el lado del gasto, el crecimiento durante el período 1990-1997 fue principalmente el resultado del aumento de las exportaciones y de la inversión bruta interna. Estas crecen a tasas anuales promedio de 8,4% y 11,6%, respectivamente. En el ámbito de los componentes de la demanda interna, los comportamientos no fueron distintos. Mientras la inversión pública creció a una tasa de 9,5%, la inver-

24 Para mayor información sobre las características del crecimiento económico de los 90, véase Jiménez, F.: a) «Notas sobre la desindustrialización reciente y la necesidad de una nueva política industrial», en *Socialismo y Participación,* n.° 74, junio 1996; b) «De la espúrea sustitución de importaciones a la reprimarización: el nuevo patrón de acumulación en el Perú», en *Defensa y desarrollo nacional. Revista del CAEM,* año XIII, n.° 14, diciembre 1994; c) «La reciente reactivación y los efectos del ajuste liberal: ¿continuidad o ruptura?, en *Socialismo y participación,* n.° 66, junio 1994.

sión privada lo hizo a una tasa de 11,6%. En ambas, sin embargo la que lidera el crecimiento es la inversión en construcción. De otro lado, el gasto en consumo privado creció en 4,1% promedio anual, tasa menor que la del crecimiento del PBI (5,1%). El consumo público, por su parte, creció en 4,4%, tasa ligeramente superior a la del consumo privado. Estos datos corresponden a un crecimiento de la demanda interna de 6,0%. De hecho, no se trató de una recuperación basada en la expansión del consumo privado interno o en la reactivación de la producción industrial para el mercado nacional, como lo eran las reactivaciones durante el período sustitutivo. Esta es la razón por la que el crecimiento de los 90 ocurre con altos porcentajes de capacidad ociosa en la industria manufacturera: 40,2% en 1993; 39,0% en 1995 y 47,5% en 1997. Cabe recordar que en la reactivación económica de 1986-1987, la expansión del consumo privado explicó cerca del 87% del crecimiento del producto y el índice de capacidad ociosa se redujo hasta cerca de 27% en 1987. El carácter expansivo de la política fiscal del gobierno aprista se expresó casi exclusivamente en los aumentos del consumo público, pues la inversión del gobierno disminuyó a una tasa de 1,5% promedio anual. En cambio, a la política fiscal del anterior gobierno no puede adjudicársele un carácter expansivo, no obstante que revirtió la tendencia decreciente de la inversión pública. Los porcentajes de los déficit del sector público no financiero con respecto al PBI, son elocuentes: -7,3% en 1987, contra -2,3% en 1993, -1,3% en 1995. En los años 1996 y 1997 se generan superávit de 2,4% y 0,8%, respectivamente.

Conclusiones

El programa neoliberal, cuya aplicación se inicia en la segunda mitad de 1990 y cuyo contenido corresponde al *Consenso de Washington*, ha allanado el camino para la operación «libre» del mercado y la modificación del anterior esquema de crecimiento y acumulación de capital. Al dejar a las fuerzas del mercado internacional transnacionalizado, la definición de la composición del aparato productivo doméstico (nuestro país debe producir aquello para lo que está mejor dotado), se ha estimulado el retorno del modelo primario exportador.[25]

[25] Después de cerca de una década de vigencia formal del Consenso de Washington, el BM, el FMI y el BID están revisando sus propuestas originales para morigerar sus efectos sociales negativos: se destaca la importancia del papel del Estado y de la política fiscal en los sectores de defensa y seguridad ciudadana, en la educación y la salud, y en el poder judicial; se discute la eventualidad de una integración comercial para acompañar la liberalización comercial; se discute la eventualidad de una directa regulación de los capitales de corto plazo y un fortalecimiento de la supervisión bancaria; y, finalmente, se enfatiza en la promoción de la competencia tanto para el lado del tipo de cambio como por el de la regulación de los monopolios (véase sus recientes informes anuales).

La reactivación de la industria manufacturera en los años 90, fue un proceso derivado del liderazgo de las exportaciones primarias y del crecimiento de la construcción. El crecimiento económico, en términos dinámicos, revela la presencia de un proceso de desindustrialización que ha restaurado el estado de la producción manufacturera de los años 50 y el liderazgo de las actividades primario-exportadoras. Con la reprimarización de la economía, se acentuará el estrangulamiento externo, tanto por el lado de la balanza comercial y de servicios no-financieros, como por el lado de la balanza de servicios financieros (remisión de utilidades de la inversión extranjera y pago de intereses de la deuda externa).

Por la historia económica de nuestro país, sabemos que la actividad privada primario exportadora no crea demanda interna suficiente para apoyar un crecimiento capaz de absorber la creciente mano de obra. Este nuevo esquema acentuará la desigualdad en el reparto de los ingresos y la brecha tecnológica que arrastramos históricamente. Además, como ocurrió hace cincuenta años, la economía reprimarizada quedará cada vez más sujeta a las fluctuaciones del mercado internacional. La crisis asiática iniciada en la segunda mitad de 1997, el más importante *shock* externo en lo que fue del anterior régimen, nos enseña que basar el crecimiento económico en los sectores primarios es contrario al crecimiento sostenido y, en consecuencia, contrario a la generación sostenida de puestos de trabajo. Para el año 1998 se pronosticó una tasa de crecimiento de cerca de 2,5% y un déficit en la cuenta corriente que bordeará el 8% del PBI.

Referencia bibliográfica

Boloña, C. *Cambio de Rumbo*. Lima: IELM-SIL, 1993.

Cáceres, A. y Paredes, C. «De la heterodoxia a la crisis: El manejo de la política económica durante el período 1985-89». En Paredes, C. y Sachs, J. (eds.). *Estabilización y Crecimiento en el Perú*. Lima: Grade, 1991, Cap. II.

CEPAL. *El Pensamiento de la Cepal*. Chile: Editorial Universitaria, 1969.

Dancourt, O. y Rojas, J. «El Perú desde 1990: ¿el fin de la restricción externa?». Lima: CISEPA-PUCP, *Serie Documentos de Trabajo*, n.° 116, 1993.

No hay nada, sin embargo, de las políticas deliberadas para asegurar una re-asignación de recursos que promuevan, no solo la producción de bienes comercializables internacionalmente, sino también la integración económica y tecnológica de la economía interna.

FRENKEL, R., FANELLI, J. M. y ROZENWURCEL, G. *Crítica al Consenso de Washington*. Lima: FONVDAD, CEPES, DESCO, 1992.

FIGUEROA, A. «Crisis distributiva en el Perú». Lima: Publicaciones CICEPA, PUCP, *Serie de Documentos de Trabajo*, n.° 106, 1992.

HAYEK, F. A. von. *Camino de Servidumbre*. Madrid: Alianza, 2da. ed, 1985.

JIMÉNEZ, F., AGUILAR G. y KAPSOLI, J. «El desempeño de la Industria Peruana 1950-1995: Del proteccionismo a la restauración liberal», Lima: CISEPA-PUCP, *Serie Documentos de Trabajo*, n.° 142, 1998.

JIMÉNEZ, F. «Ciclos y determinantes del crecimiento económico: Perú 1950-1996», Lima: CISEPA-PUCP, *Serie Documentos de Trabajo*, n.° 137, 1997.

——— «La balanza de pagos como factor limitativo del crecimiento y el desequilibrio estructural externo de la economía peruana». En *Socialismo y Participación*, n.° 18, julio, 1984-a.

——— «Perú: la expansión del sector manufacturero como generadora de crecimiento económico y el papel del sector externo». En *Socialismo y Participación*, n.° 18, julio, 1984-b.

——— «Demanda, Inflación, Crecimiento Económico y Estado: enfoques en conflicto». En *Economía* (Lima), PUCP, vol X, n.° 20, 1987.

——— «Economía política de la hiperinflación y del ajuste ortodoxo». *Moneda*, n.° 14, Lima: BCRP, 1989.

——— «Estado, economía y mercado: paradigmas teóricos, crisis y proyectos de modernidad en la economía peruana». En *Estado y Sociedad: relaciones peligrosas*. Lima: DESCO, 1990.

——— *Acumulación y Ciclos en la Economía Peruana: crisis de paradigmas y estrategia de desarrollo no-liberal*. Lima: CEDEP, 1991.

——— «Modernización, mercado, estado y crisis en el Perú». En *Socialismo y Participación*, n.° 64, diciembre, 1993.

——— «De la espúrea sustitución de importaciones a la reprimarización: El nuevo patrón de acumulación en el Perú». En *Defensa y Desarrollo Nacional*, Revista del CAEM, Año XIII, n.° 14, diciembre, 1994-a.

——— «La reciente reactivación y los efectos del ajuste liberal: ¿continuidad o ruptura?». En *Socialismo y Participación,* n.° 66, junio, 1994-b.

——— «Notas sobre la desindustrialización reciente y la necesidad de una nueva política industrial». En *Socialismo y Participación*, n.° 74, junio, 1996.

KEYNES, J. M. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero.* México: FCE, 1965.

OCDE. «The International Policy of Japan». París, 1972.

PATINKIN, D. *Money, Interest and Prices, Nueva York.* Nueva York: Harper and Row, 1965.

ROJAS, J., *Políticas Comerciales y Cambiarias en el Perú 1960-1995.* Lima: PUCP, Fondo editorial, 1996.

——— «La política comercial peruana reciente». Lima, PUCP, Departamento de Economía. Documento de trabajo n.° 139, 1997.

ROS, J. «Teoría y política macroeconómica: Debates y desafíos». Mimeo, México, 1990.

SCHYDLOWSKY, D. *Modelo Económico Peruano de Fin de Siglo.* Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1996.

THORP, R. y BERTRAM, G. *Perú: 1890-1977, Crecimiento y Políticas en una Economía Abierta.* Lima: Mosca Azul editores, 1985.

WILLIAMSON, J. *El cambio en las políticas económicas de América Latina.* México: Ed. Gernika, 1990.

WILS, F. *Los Industriales, la Industrialización y el Estado-Nación en el Perú.* Lima: PUCP, Fondo Editorial, 1979.

Estado y Mercado en la Historia del Perú
Se terminó de imprimir en setiembre de 2002,
en los talleres de Galileo Galilei,
Jr. Sucre 470, teléf: 2633826-2632041
e-mail: *galileoediciones@hotmail.com*
Lima 32, Perú.

PRÓXIMAS PUBLICACIONES

El buen halcón esconde la garra
Augusto Castro

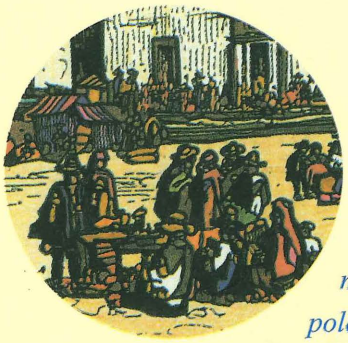
Hacia una pedagogía de la convivencia
Luis Sime

La fiesta del ganado en el valle de Chancay (1962-2002)
Juan Javier Rivera Andía

Procesos y visitas de idolatrías. Cajatambo, siglo XVII
Pierre Duviols

Naturaleza y sociedad. Una introducción a la geografía
Hildegardo Córdova

Constituciones, Derecho y Justicia en los pueblos indígenas de América Latina
Antonio Peña Jumpa



Estado y mercado son dos instituciones casi tan antiguas como la historia misma, y desde tiempos muy tempranos la relación entre ambas es compleja y polémica. Una posible clasificación de las civilizaciones podría hacerse poniendo de un lado a aquellas en las que el Estado precedió al mercado y, o inhibió su desarrollo, o logró subordinarlo a sus fines; y de otro, a aquellas donde fue el mercado el que precedió al Estado, y cuando este apareció fue para ponerse a su servicio. Ciertamente, se trató de una relación recíproca (o, como solía decirse, dialéctica), en el sentido de que las formas y grados de desarrollo alcanzados por una de ambas instituciones influyeron decisivamente en la otra. ¿Vivimos hoy el triunfo del mercado y el eclipse del Estado, al menos en su formato «nacional»?

Es sobre la base de estas preocupaciones que se ha compilado en este libro dieciséis estudios, elaborados en el marco de un Seminario organizado por el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, para explorar y estudiar la interacción entre política y economía en la historia del Perú, desde la época colonial hasta el presente.

Werner Baer • Heraclio Bonilla • Kendall Brown • José Deustua
Laura Escobari • John Fisher • Paul Gootenberg • Nils Jacobsen
Miguel Jaramillo • Félix Jiménez • Alfredo Moreno • Vincent Peloso
Nelson Pereyra • Richard Sicotte • Catalina Vizcarra • Antonio Zapata