

# Estudios y notas

## *Modernización y cambio en la industria lanera en el sur del Perú 1919/1930: un caso frustrado de desarrollo*

*Geoff Bertram*

Recientes discusiones sobre la relación entre las formas de producción capitalista y "pre-capitalista" en América Latina<sup>1</sup> han enfocado su atención, particularmente, en la penetración de formas capitalistas en economías rurales atrasadas tales como las de la sierra peruana. Generalmente se reconoce que hay dos formas básicas bajo las cuales la penetración capitalista puede darse: primera, la integración de sectores pre-capitalistas en un mercado más amplio a través de relaciones de intercambio; y en segundo lugar, la propia transformación del sector pre-capitalista hacia mayores relaciones capitalistas de producción, grandes unidades de producción, mano de obra asalariada, inversiones en mejoras por una clase de empresarios capitalistas rurales.

La primera forma de penetración ha sido característica de América Latina por varios siglos. Sectores de la economía para cuya producción existía una gran demanda en mercados externos han sido eficientemente dirigidos hacia dichos mercados, y a medida que se hacían sentir nuevas fuentes de demanda para determinados productos, se han ocasionado importantes cambios en áreas de producción. Estos cambios, sin embargo, no necesariamente han tomado la forma de un cambio hacia relaciones de producción completamente capitalistas. En la sierra peruana, hasta tiempos muy recientes, una respuesta característica a mejores oportunidades de mercado para productos agrícolas o ganaderos fue la expansión de un sistema no-capitalista (la hacienda que usa al arrendatario co-

mo mano de obra descrita por Hobsbaw<sup>2</sup> como "neo-feudal") a expensas de otro (la comunidad campesina).

Bajo ciertas condiciones económicas, sin embargo, se vuelve conveniente para los dueños de grandes propiedades cambiar de la consolidación y/o extensión de sus tierras, hacia la introducción de una gama de "mejoras" (cercado, rotación, selección de cosecha o ganado, abandono de relaciones de trabajo pre-capitalistas) que implican un desplazamiento hacia una producción totalmente capitalista<sup>3</sup>. Dicha transformación de la economía rural naturalmente produce conflictos no solamente entre los grandes terratenientes y el campesinado<sup>4</sup>, sino también entre los terratenientes modernizantes y otros grupos de élite que se consideran amenazados por la abolición del antiguo orden.

Este trabajo tratará sobre un ejemplo de dicho experimento en la transformación capitalista de la economía rural —un experimento que terminó en fracaso como resultado de la influencia combinada del incremento del conflicto de clases e intra-clases dentro de la región, y el debilitamiento del estímulo externo hacia la modernización. El período fue la década siguiente al final de la Primera Guerra Mundial; y el marco, el Departamento de Puno en la sierra sur del Perú.

### Antecedentes

Puno se convirtió en una región comercial productora de lana a mediados del siglo XIX en respuesta a la creciente demanda de la industria textil de York<sup>5</sup>. Solamente una parte de la lana producida provenía de las grandes haciendas de la zona (las haciendas de la sierra peruana generalmente habían estado en decadencia y contracción durante la primera mitad del siglo XIX). Mucha de la lana de oveja y el grueso de la producción de lana de alpaca<sup>6</sup> estaba en manos de pequeños pastores indígenas, que fueron enganchados al mercado mundial por conexiones mercantiles. Los compradores de lana viajaban por la sierra, y en muchos distritos se establecieron ferias anuales de lana para reunir a los productores y a los comerciantes. Con el pasar del tiempo, algunos de los compradores de lana establecieron grandes casas comerciales en la ciudad de Arequi-

pa, situada entre la sierra y el puerto de Mo-  
liendo. Para el siglo XX, estas familias de comerciantes —Gibson, Ricketts, Yrribery, Stafford, Forga— formaron la élite social de Arequipa y tenían un poder considerable, tanto político como económico en todo el sur. Sus compradores viajaban por la zona comprando lana de pequeños productores y la mayoría de las haciendas también vendían su producción de lana por intermedio de las casas comerciales de Arequipa.

El vínculo vital entre la sierra y Mo-  
liendo era el Ferrocarril del Sur del Perú, completado hasta Juliaca y Puno por Henry Meiggs en la década del setenta del siglo pasado y extendida hasta Cuzco en 1908. En 1890 esta línea, junto con toda la red ferroviaria estatal del Perú, fue transferida a acreedores extranjeros del Perú organizados en la Peruvian Corporation. Esta gran firma británica, con su principal oficina peruana en Lima, tenía intereses que sólo en forma parcial se extendían sobre los intereses de los comerciantes de Arequipa. Ambos se beneficiaban del comercio de la lana, pero continuamente se encontraban en conflicto por el nivel de los precios de los fletes ferroviarios, mientras que (como después veremos) sus ideas sobre los mejores medios de desarrollar el negocio de la lana no necesariamente coincidían.

Los otros dos grupos que jugaron un rol importante para determinar la forma del desarrollo de la industria de la lana fueron los terratenientes y los campesinos de la sierra<sup>7</sup>. Para el campesino, el comercio de la lana proveía un valioso ingreso suplementario y una alternativa al autoconsumo (tejeduría doméstica) o a la venta al productor artesanal textil local. Para el hacendado, el incremento del comercio de la lana y la llegada del ferrocarril abrió nuevas posibilidades de operaciones lucrativas. La respuesta inicial de los hacendados tomó la forma de un estímulo para reasegurar su control sobre la economía regional<sup>8</sup> e incrementar el área de pastos bajo su control. Este proceso de usurpación de tierras indígenas, y el consecuente conflicto social, se intensificó al finalizar la Guerra del Pacífico entre Perú y Chile y continuó hasta el período de la Primera Guerra Mundial<sup>9</sup>.

## Resumen de los hechos

Como el negocio de la lana continuó expandiéndose, particularmente durante los años de la guerra cuando los precios de productos primarios experimentaron un auge sin precedentes, los movimientos iniciales de una nueva forma de respuesta se hicieron evidentes. Preocupados por la inquietud social creciente producida por la expansión de las haciendas, y confrontados de vez en cuando con comisiones investigadoras críticas y a veces hostiles enviadas por el gobierno para interrogar sobre las quejas de los indios<sup>10</sup>, un número de hacendados comprendió que sus futuras ganancias dependían del aumento de productividad de las tierras que ya tenían, en vez de la incorporación a sus empresas de más tierra y de grupos de indios dependientes. Con grandes ganancias provenientes de las ventas de lana, los hacendados comenzaron a considerar la posibilidad de invertir éstas en impulsar la modernización de su producción<sup>u</sup>, introduciendo nuevas variedades de ovejas y de tipos de pastos, colocando cercas y controlando enfermedades, cortando los lazos de las haciendas con la economía campesina local. La idea de introducir un sistema capitalista completo en la crianza de ganado en Puno fue adoptada por los dueños del ferrocarril, y en los años siguientes a la guerra una serie de proyectos fueron emprendidos para lograr este fin.

La transformación propuesta, sin embargo, no atrajo a todos los intereses involucrados. Para el campesinado, la modernización de las haciendas en Puno representaba una amenaza clara e inmediata por una serie de razones. Primeramente, el rodear las tierras por medio de cercas representaría la consolidación de grandes áreas de tierra demandadas por las haciendas cuya titulación estaba (o se pensaba que estaba) en duda. En segundo lugar, las cercas implicaban la exclusión del ganado de propiedad de los indios del acceso a los pastos en las haciendas y una consecuente disminución de los recursos de tierras efectivamente disponibles para productores campesinos. En tercer lugar, la exclusión del ganado de los indios era sólo una parte del más generalizado proceso de convertir el régimen de trabajo en las haciendas de alquiler por uso de mano de obra

(bajo cuyo sistema la fuerza trabajadora de la hacienda era retribuida en parte con acceso a pastizales para su propio rebaño) a relaciones capitalistas de producción con arrendatarios reemplazados con proletarios menos asegurados (cuya despedida de la hacienda era relativamente simple comparada con el desahucio de los arrendatarios). En cuarto lugar, mientras el campesinado evidentemente perdía con las cercas y la modernización, no habían compensaciones obvias tales como disponibilidad de empleo rápido en otros sectores de la economía local, o el mejoramiento inmediato en la calidad de rebaños indios. Las ganancias obtenidas por la modernización se acumularían para los grandes terratenientes en la forma de mayores utilidades por la producción de lana de oveja, mientras que la economía del campesinado ganadero, basada en la alpaca, sería excluida de los beneficios, por lo menos en la primera etapa. Mientras que a la larga los campesinos podrían haber estado esperanzados en que algo les tocaría del eficiente sector capitalista por efecto de escurrimiento, también se encaraban con la amenaza a largo plazo de que el aumento de utilidades en el sector, a gran escala, se traduciría en un refuerzo de los mecanismos existentes de control social, manteniendo la posición subordinada del indio.

Los comerciantes arequipeños, desde su punto de vista, temían que el auge del sector moderno controlado por la alianza de hacendados progresistas y la compañía de ferrocarril minaría su posición ganada en el comercio. Este temor se vio reforzado cuando la iniciativa de promover la modernización se trasladó de los terratenientes a la compañía de ferrocarril y el proyecto de un sindicato gigante virtualmente monopolizador del sector productor de lana a gran escala comenzó a circular.

A la resistencia del campesinado y al sabotaje de los comerciantes se sumó un tercer, y en un sentido, decisivo elemento, en la situación de la postguerra: la caída en 1920 de los precios en los mercados mundiales de la lana que marcaron el principio de un largo período de relativo estancamiento en el comercio. Con este debilitamiento exógenamente determinado en los incentivos de

las utilidades, el deseo de grandes terratenientes de incurrir en los costos financieros y sociales que implicaba la modernización, rápidamente se evaporó, y a pesar de que la compañía de ferrocarril continuaba comprometida con su esperanza de fuertes inversiones para aumentar el volumen del comercio de la lana, la influencia combinada de los precios bajos y las revueltas campesinas hicieron imposible emprender la planeada empresa gigante. A fines de los años 20 los principales hacendados nuevamente quedaron ausentes sin interés en el desarrollo de sus propiedades; la compañía de ferrocarril retiró sus propiedades; retiró sus propuestas iniciales, y algunos de los comerciantes arequipeños reforzaron su posición contra futuras amenazas comprando grandes áreas de pastizales en Puno. La sierra sur desde entonces ha quedado como una área caracterizada por relaciones de producción no-capitalistas<sup>12</sup> (campesina y neo-feudal), engranada a mercados externos a través del sistema comercial dé Arequipa.

### El rol del gobierno

Antes de continuar describiendo en detalle los eventos de los años 20, es necesario considerar la posición del gobierno nacional, cuyo fuerte apoyo a los modernizadores podría haber alterado el desenlace. La posición del gobierno era ambivalente; por un lado, cualquier propuesta de modernización que prometía incrementar las exportaciones y en consecuencia la renta, pública era más que bienvenida, mientras que por otro lado las revueltas campesinas en una región fronteriza sensible como Puno era extremadamente alarmante. Mientras que los precios de la lana continuaban altos y la posibilidad parecía prometedora, el gobierno apoyaba gustoso proyectos para la instalación de un sistema capitalista, particularmente porque dichos proyectos eran percibidos tanto por los terratenientes como por el gobierno como un medio a largo plazo de amainar, más que exacerbar, las tensiones sociales. Sin embargo, una vez que Puno dejó de ser un polo de crecimiento, el interés del gobierno en su desarrollo se suspendió. Esto estaba de acuerdo con la tendencia general del gobierno de concentrar sus recursos en las áreas más diná-

micas (que en los años 20 significaban Lima y las áreas algodoneras de la costa) en lugar de efectuar una función redistributiva a favor de las regiones en declinación<sup>13</sup>. Más aún, mientras que la declinación de la economía regional de la lana convergía con las tensiones producidas por las dislocaciones sociales en Puno, la región se convirtió en la escena del hervidero de inquietud campesina a comienzos de los años 20. Una ola de revueltas dirigidas contra los comerciantes, funcionarios corruptos, cercas, mayordomos de campo y todas las crecientes injusticias contra los indios barrieron el sur y revelaron un creciente grado de solidaridad y organización entre el campesinado. A pesar de que el gobierno de Leguía se mantuvo simpaticante de la idea de modernización, al mismo tiempo que trataba de cultivar una imagen "indigenista" (en gran parte para consumo en Lima), se vio eventualmente arrastrado a apoyar el orden social tradicional, que proveía un marco de trabajo hecho para la represión y la estabilización. A pesar de que a mediados de 1923 Leguía se declaró preparado a apoyar con la fuerza del gobierno la instalación de un gran sindicato capitalista de la lana, es improbable que hubiese cumplido esta promesa al encarar la realmente resuelta oposición del campesinado.

### 1910-1919: los primeros proyectos

La década de 1910 vio un despertar del interés en el posible establecimiento de una economía rural modernizada en el sur. Este interés estaba animado por dos hechos: el auge de los precios de la lana, que alentaba a los hacendados; y la declinación de las fortunas del Ferrocarril del Sur, que introdujo a la Peruvian Corporation como propiciadora de proyectos de modernización.

El movimiento de exportaciones y precios de la lana se encuentra señalado en las Tablas 1, 2 y 3. La tendencia continuamente ascendente que había caracterizado las décadas de 1890 y 1900, desarrolló, desde 1915 en adelante, un auge sin precedentes debido a la demanda de tiempo de guerra. Las cifras sobre el volumen de exportaciones por Moliendo sugieren un fuerte abastecimiento como respuesta a dichos altos precios —un aumento de alrededor del 44% en el período

que va de 1914 a 1917<sup>14</sup>. Durante el largo y continuo crecimiento de las fortunas de la industria lanera desde 1880, la forma de respuesta predominante del terrateniente había sido la expansión de sus haciendas a través de la incorporación de tierras ocupadas por indios, pero para la década de 1910 casi todas las grandes haciendas habían sido consolidadas y los costos sociales de ulteriores expansiones se volvían prohibitivos al fortalecerse la oposición de los indios. Las respuestas al aumento de abastecimientos ulteriores, por lo tanto, requerían de inversiones en mejoramiento de las tierras existentes. Los recursos disponibles para dicha inversión provenían de las utilidades fruto del auge (para los hacendados de Puno, utilidades de alrededor de £ 5,000 eran comunes)<sup>15</sup>. Los hacendados puneños, más aún, tenían ante sus ojos el ejemplo de un experimento altamente exitoso en la sierra central, donde la firma comercial británica Duncan Fox and Co. había comprado y modernizado la Hacienda Atocsayo<sup>16</sup>. Los terratenientes sureños sabían claramente los cambios que dicha modernización implicaba: "En Junín... durante los últimos diez, quince y veinte años, ha sido posible traer técnicos, especialistas veterinarios y pastores, ganado de buena calidad y hasta perros pastores extranjeros; encerrar los pastos con cercas, y excluir las familias indígenas y su ganadería de las tierras de la hacienda"<sup>17</sup>.

Dos procesos tenían entonces que ocurrir juntos: por un lado, la introducción de tecnología ganadera moderna del extranjero; y por otro lado, el cercar la hacienda para facilitar el manejo del ganado y prevenir que el ganado no mejorado del campesinado indio contaminase la modernizada empresa.

Como lo plantease otro de los hacendados: "En la hacienda donde hayan ovejas de indios, será imposible la completa erradicación de la roña... Esta dificultad podría ser superada con la introducción del sistema de dehesas... Bajo el nuevo sistema el indio se verá compelido a mantener sus ovejas en su propia tierra, dejando al patrón libre para mejorar y desarrollar su hacienda"<sup>18</sup>.

En varios casos, hacendados importantes se embarcaron en el proceso de reorganizar sus propiedades, cercando los pastos, y

desalojando a arrendatarios indios indeseables. En 1920, por ejemplo, Octavio Muñoz Nájjar convirtió la propiedad de su familia, Collacache, en una compañía, Negociación Ganadera Titicaca, y trajo un destacamento de policías para desahuciar a aquellos arrendatarios que tenían rebaños significativos de su propiedad en tierras de la hacienda. Esta acción, naturalmente provocó resentimiento, y produjo ecos en el Congreso Nacional en 1920; pero otros propietarios aparentemente tuvieron éxito (por lo menos en parte) en su empeño por cercar, y emergieron con una empresa relativamente eficiente y lucrativa<sup>19</sup>. Que otros terratenientes también estaban tratando de cercar más o menos en la misma época lo indican los informes, a principios de la década de 1920, de una extensa destrucción de cercos por movimientos campesinos<sup>20</sup>. Un especialista ganadero visitante en 1920 señalaba a Muñoz Nájjar, Belón y Núñez como los principales modernizadores<sup>21</sup>.

El proyecto, visto es extenso como la llave para la exitosa introducción de nuevas técnicas, fue el establecimiento de una "granja modelo" para probar nuevas razas de ovejas, variedades de pastos y prácticas administrativas en las condiciones del altiplano. Dos diputados por Puno habían propuesto dicho proyecto en el Congreso de 1910 y luego de alguna demora se pasó una ley durante el gobierno de Pardo en 1917 (durante el apogeo del auge de la guerra) autorizando al gobierno a establecer la granja modelo. El proyecto debía ser financiado por un nuevo impuesto de 50 centavos por quintal de toda iana que salía del departamento de Puno<sup>23</sup>. Los primeros esfuerzos del gobierno (involucrando la importación de ganado de raza y el establecimiento de un proyecto de experimentación de pastos en Puno) fueron infructuosos<sup>24</sup>, pero en 1919 se dio un nuevo ímpetu al proyecto por los dueños del Ferrocarril del Sur.

Hasta 1914 el Ferrocarril del Sur de propiedad británica había gozado de un verdadero monopolio del comercio de importaciones y exportaciones del norte de Bolivia, incluyendo la capital, La Paz. En ese año, sin embargo, se abrió una línea de competencia que conectaba La Paz con Arica, con efectos catastróficos sobre la rentabilidad del Fe-

rocarril del Sur. Asimismo, el tráfico boliviano en el Ferrocarril del Sur (tanto antes como después de 1914) involucró grandes toneladas de importaciones bolivianas por la línea de Moliendo a Puno, pero poco tonelaje hacia Moliendo, teniendo como resultado que la gerencia del ferrocarril tenía grandes incentivos de promover otras fuentes de cargas lucrativas de la sierra<sup>25</sup>. Luego del fracaso de un proyecto en 1910 para desarrollar la minería de cobre en Ferrobamba<sup>26</sup>, su interés se dirigió a la posibilidad de introducir el cultivo mecanizado de cereales a gran escala en las tierras planas del altiplano; pero a pesar de que los cereales crecían exitosamente a nivel experimental en Juliaca (1913-1916) las dificultades prácticas y la escala de inversión requerida disuadió a la Peruvian para su prosecución<sup>28</sup>.

La alternativa obvia era la expansión del comercio de lana existente. Para 1917 la Peruvian estaba considerando comprar una o más haciendas ganaderas cerca al Ferrocarril del Sur con la esperanza de compartir las ganancias del tiempo de guerra de los productores, así como aumentar el tráfico del ferrocarril incrementando la producción<sup>29</sup>. En 1919 A. S. Cooper, el nuevo gerente de la Peruvian en la oficina de Lima, viajó por el sur y<sup>30</sup> llegó a la conclusión de que las inmensas mesetas andinas atravesadas por el Ferrocarril podían mantener un número mucho mayor de ovejas y otro ganado de lo que lo habían hecho hasta el momento.

Cooper quería una evaluación técnica de las posibilidades de crecimiento de la industria de la lana y que la Peruvian Corporation fuera parte de lo que entonces parecía ser un importante sector de crecimiento. Por lo tanto, propuso al recientemente instalado gobierno de Leguía que la granja modelo deseada por los hacendados de Puno y para la cual se había legislado en 1917, debía ser establecida mancomunadamente por el gobierno y la Peruvian Corporation. La Peruvian contrataría a un experto extranjero para conducir los estudios y negociaciones necesarias, y la empresa sería iniciada a la brevedad posible<sup>31</sup>. Al año siguiente, cuando el gobierno omitió poner las £ 50,000 del costo para establecer la granja, la Peruvian le prestó el capital necesario<sup>32</sup>.

## La granja modelo de Chuquibambilla: 1920-1930

El experto extranjero encargado por la Peruvian fue el Coronel Robert Stordy, un especialista veterinario escocés que durante los últimos veinte años había estado con el Servicio Colonial Británico en el este de Africa, Habiendo terminado su carrera un poco deshonrosamente<sup>3</sup>, aceptó gustoso la oferta de empleo en el Perú y llegó en diciembre de 1919, contratado por la Peruvian Corporation para investigar las posibilidades, tanto de una granja modelo como de la rentabilidad de la participación de la Peruvian en la industria de la lana<sup>34</sup>. Habiendo viajado por la sierra sur a principios de 1920, Stordy regresó lleno de visiones del altiplano convertido en un paraíso para ganaderos de ovejas, similares a Australia o las pampas argentinas<sup>35</sup>. En abril de 1920 presentó a Leguía una propuesta completa de la granja modelo<sup>36</sup>, y en junio obtuvo de él un contrato por cuatro años como director del proyecto<sup>37</sup>. Regresó a Inglaterra para comprar el ganado y contratar a pastores escoceses.

El proyecto ya estaba sobre ruedas, pero pronto los problemas comenzaron a surgir. En primer lugar, el auge de productos de la época de guerra que había continuado durante 1919 y 1920 estaba terminado, y esto naturalmente hizo disminuir el entusiasmo de los hacendados por modernizar e invertir, haciendo que el gobierno tuviera cautela de poner grandes sumas de dinero en la granja. En segundo lugar, diferencias de opinión comenzaron a surgir, precisamente sobre la forma que debían tomar los beneficios de la granja, y quienes debían ser los beneficiarios. Para Stordy y la Peruvian Corporation, la granja debía ser un riesgo científico no lucrativo como parte de la infraestructura para generar una modernización general en todas las haciendas de Puno. Los hacendados locales esperaban algo más que esto; ellos esperaban que además de probar nuevas técnicas la granja debía servir como un "stud", abasteciendo a las haciendas de razas mejoradas de ganado a bajo precio (en otras palabras, el gobierno, a través de la granja, subsidiaría sus inversiones en mejoras). Por otro lado el gobierno de Leguía, cuyas finanzas estaban en estado peligroso en 1920-1922, no es-

taba preparado para apoyar a la granja como un proyecto a pérdida y esperaba que ganase una utilidad comercial. Cogida entre estas demandas conflictivas, a fin de cuentas la granja realmente a nadie satisfacía sino a Stordy, y su desempeño durante los años 20 debe considerarse un fracaso.

Los problemas se hicieron evidentes en cuanto se inició el proceso de adquirir tierras para la granja. Stordy había seleccionado cuatro haciendas para formar la base de la empresa: tres agrupadas en Chuquibambilla en el altiplano, y una propiedad a baja altura para aclimatación de ganado importado, cerca a Arequipa<sup>38</sup>. Su recomendación, resumida en un decreto dado por Leguía en setiembre de 1920, fue que estas propiedades debían ser compradas compulsivamente por el gobierno a sus dueños privados. Los dueños de las propiedades, sin embargo, esperando participar de esta gran aventura apoyada tanto por el gobierno como por capital extranjero, se acercaron a Leguía y lo persuadieron para formar una compañía comercial en vez de expropiar la tierra<sup>39</sup>. En octubre de 1920 el gobierno estableció la Sociedad Granja Modelo de Puno, una sociedad anónima en que los dueños de la tierra tendrían casi 40% del capital de £p 55.000, y se le garantizaría a cada uno un dividendo de por lo menos £p 800 por año —un total de £p 2,400 Stordy y laj Peruvian Corporation, a pesar de no estar conforme<sup>41</sup>, aceptaron el arreglo, y Stordy empezó a construir la granja como una empresa que podía cubrir sus gastos y dar dividendos<sup>42</sup>.

Con el transcurrir de la década se vio animado en este objetivo por la creciente dificultad de inducir al gobierno a librar fondos del Tesoro para la granja (incluyendo el propio sueldo de Stordy). En viajes periódicos a Inglaterra dedicaba mucho tiempo y esfuerzo en propaganda a favor de la lana peruana y en promover ventas de los productos de Chuquibambilla. La granja, a su tiempo, logró éxito como productora de lana (y siendo un "modelo" en este sentido), pero hizo poco impacto en la difusión de nuevas técnicas y venta de ganado mejorado a otros productores.

El fracaso de la granja como agente de difusión está sencilla y suficientemente ex-

plicado. Como lo indica la Tabla 3, los precios de la lana durante los años 1920 generalmente estaban muy por debajo de los niveles de los años de auge de la guerra, y la producción en el sur estaba estancada. El colapso de 1920-1921 repercutió con bastante fuerza sobre los productores; los comerciantes arequipeños, con existencias invendibles en sus almacenes habían parado completamente sus operaciones de compra en la sierra. A las desfavorables condiciones del mercado debe añadirse la serie de violentas revueltas de los indios que abatieron la región a principios y mediados de la década de 1920<sup>43</sup>, convenciendo a muchos terratenientes de que los riesgos inherentes a las inversiones eran inaceptables. Los hacendados que en la década de 1910 habían tenido la esperanza de un futuro brillante para la industria de la lana capitalista, a fines de los años 1920 habían dejado de invertir en sus propiedades y se retiraron a sus roles urbanos de donde habían estado ausentes como abogados, políticos o comerciantes.

Por estas y otras razones (anotadas abajo) las relaciones entre Stordy y los hacendados puneños se volvieron cada vez más agrias, y Stordy, quien en 1920 había encontrado que los terratenientes locales eran "astutos, conocedores y activos", los describía en forma muy diferente en 1930<sup>44</sup>: "Con pocas excepciones, los hombres que poseen grandes extensiones de tierra —el gran porcentaje no desarrollado— encuentran al saludable clima de Arequipa y las amenidades que puede ofrecer, más a su gusto que las rigurosas condiciones de la sierra. Confío en Dios que un fuerte impuesto pueda ser recaudado de los dueños ausentes... para que, o desarrollen sus pertenencias, o permitan que otro lo haga".

Los hacendados, por su parte, estaban amargamente desilusionados! de que el proyecto de la granja, que esperaban que proveería asistencia gubernamental a sus planes de desarrollo, se había convertido en una empresa comercial controlada por unos cuantos extranjeros. Ningún subsidio a productores locales vino de la granja, y su aspecto experimental aparentemente progresó poco.

Para 1923 las quejas se iniciaron<sup>45</sup>: "La granja ha sido establecida con un im-

puesto de 50 centavos por quintal de lana. Son, por lo tanto, los ganaderos de Puno, los productores de lana, quienes pagan la existencia de esta granja modelo, que a la fecha 110 ha rendido absolutamente ningún beneficio positivo a la industria ganadera, limitándose simplemente a vender por remate unos cuantos animales de raza, ni siquiera suficientes para surtir a una pequeña hacienda, y de los cuales un número considerable ha ido a Bolivia, para que un país extranjero tenga los beneficios del dinero contribuido por los hacendados peruanos".

Realmente, las ventas de ganado mejorado, producidos de animales importados fueron pocas y muy de vez en cuando<sup>46</sup>, y de 1926 hasta 1930 la importación de nuevo ganado de cría pasó con el retiro del apoyo financiero por parte del gobierno<sup>47</sup>, teniendo como resultado que el aspecto procreativo de la granja se vino abajo. En el aspecto experimental, a pesar de que había algún trabajo de investigación veterinaria<sup>48</sup> y de pasados kikuyu, no hubo resultados tangibles para el uso de las haciendas locales<sup>49</sup>.

### Planes para un sindicato capitalista de lana: 1920 - 1924

La caída de los precios de la lana en 1920 no convenció inmediatamente a los productores de lana que el futuro sería menos brillante que el pasado. De todas maneras, el compromiso del gobierno y de la Peruvian Corporation con el proyecto de la granja parecía indicar que podría mobilizarse un poderoso apoyo para el desarrollo de la industria lanera a gran escala. Tanto a los hacendados locales como a la Peruvian Corporation les parecía que habría una ventaja sustancial en la formación de un gran sindicato capitalista, combinando las propiedades de los terratenientes existentes con los recursos de la empresa británica. Dicho sindicato sería capaz de llevar a cabo planes de inversión ambiciosos, y asimismo debía ser suficientemente fuerte como para vender su mercadería independientemente de las casas comerciales de Arequipa. Una serie de intentos hechos por la Peruvian durante la primera mitad de la década de 1920 para formar dicho sindicato, primero como un riesgo conjunto con los peruanos, y subsecuentemente

sobre la base de planes de adquisición de tierra fracasaron en dar fruto. Este puede ser atribuido a una variedad de factores: la depresión de la industria, la creciente hostilidad local hacia la Peruvian Corporation, la determinada oposición de los comerciantes arequipeños, y la ola de revueltas campesinas en la región a principios de la década de 1920.

Stordy, en su primer viaje a principios de 1920, había considerado por lo menos dos grandes haciendas para posible compra por la Peruvian Corporation<sup>50</sup>. En diciembre de 1920 una propuesta más amplia fue hecha a la Peruvian por Bernardino Arias Echenique, un gamonal de cierta notoriedad cerca de Azángaro<sup>51</sup>. El ofreció entregar su hacienda San José a la Peruvian por quince años con la condición de que £ 30,000 fueran invertidas en mejoras, y de que él participase de las utilidades en por lo menos £ 3,000 anualmente<sup>52</sup>. La Peruvian estuvo interesada pero se desanimó por temor a conflictos con las comunidades indígenas locales que ya estaban contrariadas por la toma de tierras por parte de Arias<sup>53</sup>. El año siguiente la Peruvian ofreció tomar posesión a nombre de la granja modelo, proponiendo la formación de una compañía de £ 100,000 en la cual el terrateniente tendría el 40%, el gobierno el 10%, y la Peruvian el 50%. El gobierno, sin embargo, rehusó<sup>54</sup>.

Para 1921, estando el mercado lanero en proceso de recesión, el incentivo para que los terratenientes vendieran sus propiedades era cada vez más grande, a condición de que el precio fuese atractivo. En abril de 1921 la hacienda Posocconi de Velandó O'Phelan, ya considerada por la Peruvian en 1920<sup>55</sup>, fue ofrecida a Stordy junto con una propiedad vecina como una alternativa al lugar donde operaría la granja<sup>56</sup>, al mismo tiempo que otros hacendados también trataron de venderle sus tierras, sin éxito<sup>57</sup>. Cooper de la Peruvian Corporation seguía interesado en la idea del sindicato, y Posocconi parecía proporcionar el punto de partida ideal. Stordy fue enviado a hacer un estudio completo de la propiedad, y en base a su informe favorable<sup>58</sup> se iniciaron las negociaciones definitivas. A principios de 1922 un total de 70,000 acres, comprendiendo Posocconi y algunas tierras vecinas de propiedad de Car-



los Belón y otros fueron consideradas, pero al principio no se podía llegar a un acuerdo sobre el precio (los dueños querían £p 1.00 por acre, incluyendo ganado; la Peruvian estaba ofreciendo £p. 0.80)<sup>59</sup>. Antes de llegar a un acuerdo, un nuevo comprador entró en el mercado y comenzó a ofertar contra la Peruvian, intentando evidentemente obtener la preferencia para evitar un control de la producción de lana a gran escala por la Peruvian. El nuevo comprador era la casa comercial arequipeña Enrique Gibson<sup>60</sup>. Velando, el dueño, estaba encantado con las ofertas competitivas, y para animar más a los participantes persuadió a un amigo, Muñoz Nájara (otro hacendado), a que se uniera a la puja para así forzar a la Peruvian a subir su oferta".

Mientras se estiraban las negociaciones sobre Posocconi durante 1922, Stordy, convencido de que los prospectos a largo plazo para la lana eran buenos, persuadió a la Peruvian a pensar en términos de compra de grandes extensiones de tierra para desarrollo. La llave de dicho proyecto a gran escala era el financiamiento y la experiencia —especialmente el primero. La Peruvian misma sin duda alguna estaba preocupada por el reducido mercado de lana en perspectiva, y sin estar en posición para levantar nuevo capital en la bolsa de valores de Londres, sintió la necesidad de un socio en esta empresa, y Stordy, en una visita a Inglaterra a fines de 1922, pulsó varias posibilidades en Londres. En enero de 1923 circuló propuestas para el desarrollo de un bloque de tierra de 100,000 acres, a un costo estimado de inversión de £ 100,000. Entre las compañías a quienes se acercó estaban Río Negro (Argentina) Land Company, una firma con larga experiencia en la crianza de ovejas en Patagonia. Funcionarios de la compañía expresaron un cauteloso interés en asociarse al riesgo peruano, pero advirtieron a Stordy de que ellos requerirían términos más favorables a los ofrecidos hasta ese momento. La inversión estimada de £ 1 por acre era demasiado alta (doble del costo del desarrollo a gran escala en Patagonia); el producto de la inversión debía ser de por lo menos 10%; la compañía necesitaría mercados garantizados (tales como monopolio de suministro de carne a Lima-

Cállao); el gobierno peruano tendría que conceder exoneración de impuestos; y los títulos de toda la tierra adquirida debían ser refrendados explícitamente por el gobierno<sup>62</sup>. Más aún, para que el esfuerzo valiera la pena y realice economías de escala, 100,000 acres era una extensión demasiado pequeña. Una proposición viable, sugería la Compañía Río Negro, requería de un bloque consolidado de 500,000 a un millón de acres de tierra<sup>6\*</sup>, suficientes como para mantener hasta 150,000 cabezas de ganado<sup>64</sup>.

Para fines de marzo, la Peruvian había logrado asegurar opciones para la compra del millón de acres de tierra requeridos, en dos bloques. Un bloque estaba en el área de Posocconi e incluía las haciendas sujetas a negociación desde principios de 1922. El otro bloque, más al norte en el departamento de Cuzco, consistía en la gigantesca hacienda Lauramarca de la familia Saldívar. Un tercer bloque de 130,000 acres también estaba en oferta<sup>65</sup>.

Este millón de acres de tierra, con 522,000 carneros, estaba disponible a £ 280,000. Valorizando el ganado a 4 chelines la cabeza<sup>66</sup>, Stordy calculó que la tierra misma se estaba ofreciendo a £ 175,000 ó 3/6<sup>d</sup> por acre. Además de este costo de adquisición, las mejoras propuestas (principalmente el cercado y mejoramiento de los pastos) podrían llevarse a cabo con una inversión de menos de 10 chelines por acre (es decir a un costo similar al de Patagonia)<sup>67</sup>. Bajo esta base la Compañía Río Negro acordó proceder a mayores investigaciones, y un representante, T.C. Norris, fue enviado al Perú para ver la tierra y discutir el proyecto con el Presidente Leguía<sup>68</sup>. Norris vio a Leguía el 2 de agosto, y recibió las seguridades del entusiasta apoyo del gobierno. Norris fue explícito sobre el mayor problema para el plan de modernización: el desalojo de los indios que ocupaban las tierras a ser mejoradas: "Le pregunté si sería posible desalojar a los indios de las tierras que actualmente tienen, para ser puestos en otra tierra que nosotros indicaremos, pues no deseamos sacarlos de su tierra completamente, sino solamente cercar porciones específicas para su uso. (El Presidente Leguía) me aseguró que no debería haber dificultad alguna. . . El también me ase-

guró que en el caso de que los indios levantaran cualquier objeción, él daría los pasos necesarios para asegurar que nuestros deseos se lleven a cabo, y que las comunidades indígenas serían desalojadas de los lugares que nosotros deseáramos"<sup>69</sup>,

Norris, sin embargo, estaba preocupado por las dificultades que la compañía lanera propuesta podría encontrar, similares a aquellas que se estaban desarrollando durante su estadía entre la compañía americana Cerro de Pasco Cooper Corporation y las comunidades indígenas cerca de la nueva fundición de la Oroya, abierta en 1922, cuyos humos estaban destruyendo la tierra agrícola de los alrededores. Intentos de desalojar a los indios de estas tierras habían producido fuertes conflictos locales; y como le hiciera ver Norris a Leguía, con relación al proyecto de Puno<sup>70</sup>, "cualquier desalojo de indios afectados debe ser hecho sin causar ningún resentimiento entre ellos, ya que sería bastante imposible continuar existiendo como negocio si la población del distrito tuviera algún prejuicio contra nosotros".

Leguía le aseguró a Norris de que no habría problema, pero la Compañía Río Negro claramente se daba cuenta del trastorno que implicaban sus planes para la población indígena del sur, y sin lugar a duda también estaban conscientes de que no se podía contar con apoyo del gobierno en última instancia, si comenzaban los problemas allá. De 1920 a 1923 había sido un período de gran inquietud y de revueltas indígenas esporádicas en toda la sierra sur<sup>71</sup>, y en diciembre de 1923 (cuatro meses después de que Norris se reuniese con Leguía) un pequeño ejército de indios sitiaron el pueblo de Huancañé, desatando salvajes represalias de la policía y los vigilantes en las que murieron miles<sup>72</sup>. A pesar de que las principales causas de estos levantamientos! eran la explotación por comerciantes locales y la supresión por parte de los hacendados de las gestiones para poner escuelas en áreas indígenas, la realidad de la tensión y violencia rural y la creciente voluntad de los indios de movilizarse en defensa de sus intereses no pasó desapercibida para Norris y quienes lo respaldaban, y la compañía Río Negro se retiró del propuesto sindicato.

Tampoco era el campesinado local el único problema. Como ya hemos anotado, los comerciantes de Arequipa estaban preocupados por la posibilidad de que la Peruvian Corporation, con su firme posición de control sobre el ferrocarril, pudiese extender sus intereses hasta monopolizar el comercio de la lana. Su preocupación estaba bien fundada. Desde su primera visita a la región, en 1920, Stordy se había apercibido de las grandes utilidades que estaban haciendo los comerciantes de la lana y sugirió que la Peruvian Corporation podría participar<sup>73</sup>. Bajo su administración la granja misma pronto se independizó de los comerciantes arequipeños, embarcando su lana directamente a Liverpool por cuenta propia<sup>74</sup>. Mientras tomaban forma los planes de la Peruvian para hacer un gran sindicato productor de lana en 1922, los planificadores eran plenamente conscientes "de la posibilidad de que en los próximos años el negocio de la lana fuera acaparado por nuestra proposición"<sup>75</sup>, y Stordy propuso que "los comerciantes de lana... se unan con nosotros para inaugurar una gran organización para el desarrollo de extensas áreas del sur del Perú"<sup>76</sup>. A pesar de que Reginald Stafford (uno de los principales comerciantes de la lana y Cónsul Británico honorario en Arequipa) había expresado un cauto interés en unirse con la Peruvian, los otros comerciantes no vacilaban en su hostilidad a una organización de producción y mercadeo independiente integrada con el ferrocarril.

El conflicto se acentuó en 1923 cuando el Ferrocarril del Sur anunció que, para poder mantener la rentabilidad (frente al decayente tráfico), el precio del flete sería aumentado.

Para los comerciantes, el objetivo obvio inmediato en su campaña para impedir el sindicato, era Stordy, cuya administración de la granja (como anotara anteriormente) estaba produciendo creciente desilusión entre los criadores locales de ganado. En mayo de 1923 la Cámara de Comercio de Arequipa públicamente acusó a Stordy de tramar exportaciones de alpaca de raza a Australia, para permitir al Imperio Británico romper el monopolio peruano de la alpaca<sup>77</sup>. Poco después, denuncias anónimas llegaron al Ministerio de Agricultura en Lima acusando a los

pastores escoceses de Stordy de robarse ganado de sangre de Chuquibambilla<sup>78</sup>. Para setiembre de 1923 los ataques públicos al desempeño de la granja (descritos anteriormente)<sup>79</sup> estaban a la orden, encabezados por el Comité de Salud Pública de Arequipa y el Comité de Defensa de Juliaca, ambos muy ligados a los comerciantes arequipeños<sup>80</sup>. Esta última organización expresó abiertamente los temores que abrigaban los comerciantes con relación a la Compañía Río Negro<sup>81</sup>: "Estamos en posesión de información precisa y digna de confianza de que Stordy en colaboración con el Presidente Leguía, los Ministros Salomón y Medina, y el criador de ganado argentino Norris, han convenido en Lima monopolizar el comercio de lana de Puno, para cuyo propósito los precios de flete del ferrocarril deberán ser aumentados, haciendo imposible a los productores, especialmente a los pequeños productores, vender su lana en Arequipa y forzándolos a venderle a Stordy en Chuquibambilla. .. Como resultado, los terratenientes de la sierra se verán obligados a vender sus propiedades a precios bajísimos, pasando la tierra a las manos de la nueva firma Stordy, Gobierno Peruano y Compañía".

Encarados con la inquietud indígena y la franca hostilidad de la élite comerciante del sur, en un contexto de continua depresión de los mercados de lana durante la primera mitad de la década de 1920, el plan de la Peruvian Corporation de convertir al altiplano en una Patagonia se vino abajo hacia 1924. A pesar de que la Peruvian permaneció interesada en posibles compras de haciendas individuales, de allí en adelante el objetivo fue tomar propiedades que operaran en forma lucrativa en vez de tratar de lograr una transformación arrasadora de la industria; dándosele una muy baja prioridad a la compra de tierra, entre los otros intereses de la Peruvian<sup>82</sup>. En 1928 Stordy se dirigió a los directores en Londres sobre un posible nuevo sindicato<sup>83</sup>, y varias propiedades fueron consideradas durante 1929<sup>84</sup>. Ninguna de las proposiciones resultó ser satisfactoria, por una serie de razones —amenazantes disputas con el campesinado, amenazantes litigios sobre títulos entre las familias terratenientes locales; dificultad de acceso a algunas propiedades, etc. A fines de la dé-

cada de 1920 la Peruvian Corporation no había comprado una sola propiedad, y el volumen de lana que cargaba el Ferrocarril del Sur permanecía bastante más bajo que el nivel en la Primera Guerra Mundial.

### Otros sindicatos: 1921-1930

Aunque el proyecto de la Peruvian Corporation era sin duda el más ambicioso de los años 1920, no fue el único. A otra firma extranjera, la Foundation Company de propiedad estadounidense, le fueron ofrecidas las haciendas de la familia Málaga en Gajamarca y Piura para la formación de un sindicato para la crianza de ganado en 1926<sup>85</sup>, y fueron persuadidos por Stordy a que considerasen también la compra de propiedades en Puno. Nuevamente comenzaron las negociaciones con los terratenientes de la región, y un bloque de 500,000 acres entre Pucará (en el ferrocarril) y Picotani (una gran hacienda al noreste del departamento) fueron propuestas como la base para un gran sindicato, en que los dueños participarían con la Foundation Company<sup>86</sup>. La compañía, sin embargo, estaba más interesada en sus contratos de obras públicas e intereses industriales en Lima (la idea de criar ganado había sido tomada inicialmente como una forma de asegurar el abastecimiento de ganado bovino para el nuevo frigorífico que la compañía estaba construyendo en Lima, y el proyecto no fue implementado).

De mayor significado a largo plazo para la industria de la lana en Puno fue un tercer proyecto de sindicato basado íntegramente en la iniciativa local. En 1921, al mismo tiempo que se llevaban a cabo las negociaciones de la Peruvian Corporation sobre San José y Posocóni<sup>87</sup>, un hacendado llamado Carlos Belón se acercó a un comerciante de lana estadounidense para formar una sociedad con la firma estadounidense, correspondiéndole a cada uno el 50 por ciento, poniendo los Belón sus tierras como su aporte de capital, y el socio extranjero pondría el efectivo. De las £ 85,000 que serían procuradas en efectivo, £ 10,000-15,000 serían utilizadas para pagar obligaciones pendientes de los terratenientes, y el resto sería invertido en mejorar la tierra, introducir ganado de alta calidad, corrales, etc.<sup>88</sup>

No está claro si este grupo de terratenientes era parte de aquellos con deseo de vender o juntarse a la Peruvian Corporation en 1923. Lo que sí está claro es que después del fracaso de dicho proyecto, el grupo Belén derivó hacia una alianza con la familia Gibson de Arequipa. Como ha sido expuesto, los Gibson, viendo sus intereses como comerciantes amenazados por los planes de la Peruvian Corporation, habían comenzado a ofertar contra la Peruvian sobre haciendas (especialmente Posocconi) en 1922. Los motivos de los Gibson eran dos. En primer lugar, su decisión de comenzar a comprar tierra, o por lo menos obtener control sobre tierra, tenía un elemento defensivo en vista de la amenaza puesta por Stordy y los británicos. Por otro lado, los Gibson al mismo tiempo eran conscientes de los beneficios positivos que se derivarían de extender sus intereses del nivel comercial al nivel productor. Las casas comerciales estaban comprometidas en una larga lucha competitiva en el negocio de la lana, y mía de las formas obvias de asegurar su posición era tener control sobre las decisiones de producción y mercadeo de las haciendas. En 1925 los intereses de los Belón llegaron a un acuerdo para la formación de un sindicato, y a principios de 1926 se estableció en Arequipa la Sociedad Ganadera del Sur. Los hacendados pusieron sus tierras a cambio de acciones; y los Gibson pusieron el efectivo para inversiones y la compra de más tierra. Los Gibson tendrían el monopolio del comercio generado por las haciendas, tanto lana producida como ganado y equipo importado<sup>89</sup>. Las acciones de la nueva empresa estuvieron divididas de la siguiente manera:

Enrique W. Gibson S.A.	70,280	
Carlos A. Gibson	1,000	
Juan A. Gibson	1,000	
	-----	
<b>Total Gibson</b>	<b>72,280</b>	<b>55.3%</b>
	-----	
Carlos J. Belón	36,388	
Pablo A. Pimentel	6,431	
J. Abel Barrionuevo	10,469	
Roy S. Patten	4,132	
Felipe Fernández	1,000	
	-----	
<b>Total Grupo Belón</b>	<b>58,420</b>	<b>44.7%</b>
	-----	
<b>Gran Total</b>	<b>130,700</b>	<b>100.0%</b>

Los Gibson por lo tanto comenzaron como accionistas mayoritarios, y su margen aumentó cuando Fernández, uno de los pequeños hacendados, se retiró de la Sociedad inmediatamente después de establecida y devolvió sus acciones<sup>90</sup>.

En general habían dos direcciones en que el sindicato se podría desarrollar, dependiendo de cómo se distribuyera la inversión. Por un lado, la Sociedad se podía concentrar en mejorar y desarrollar el grupo original de haciendas para incrementar su producción y sus utilidades. Esto estaría de conformidad con el grupo hacendado de la Sociedad, quienes después de todo inicialmente se habían embarcado en la idea del sindicato como un medio de capitalizar sus propiedades. Por el otro lado, la Sociedad podía concentrarse en cambio en extender el área de tierra bajo su control, por medio de la compra de nuevas haciendas. Esta, como luego resultó, fue la dirección favorecida por los intereses de los

Bertram: Industria lanera en el sur peruano

Gibson, para quienes la tenencia de las haciendas era importante especialmente por el poder que les confería como compradores de lana<sup>91</sup>. Con el control de la hacienda vino también mayor contacto con un cierto grado de control sobre las comunidades indígenas vecinas, que eran las principales productoras de alpaca (el producto más valioso en el negocio de la lana). Efectivamente, desde el punto de vista de los comerciantes pudo haber sido más eficiente permitir a los arrendatarios indios usar la tierra de la hacienda para criar alpaca (vendiendo el producto a través del dueño) en lugar de embarcarse en el difícil y potencialmente trastornante desarrollo de técnicas capitalistas, que al fin y al cabo se aplicaban principalmente a lana de oveja, el tradicional sostén principal de las utilidades de la hacienda.

Dado el voto mayoritario de la familia Gibson en la Sociedad, la decisión de desarrollar a través de expansión en vez de intensificación fue aprobado fácilmente. Los Gibson procedieron a presionar al nuevo sindicato con nuevas haciendas, a través del simple proceso en que ellos compraban propiedades y luego las transferían a la Sociedad a cambio de la expedición de nuevas acciones<sup>92</sup>.

Como resultado, la participación de los Gibson en el capital total aumentó y con ello su control sobre los caudales de la Sociedad. Las inversiones en mejoras fueron mínimas, y la administración no mantuvo una contabilidad adecuada desde 1927 hasta 1929, con el resultado de que en agosto de 1929 comenzaron amargas disputas entre los dos grupos sobre el nivel de dividendos que debería estar pagando la Sociedad<sup>91</sup>. De las Actas de las reuniones de accionistas parece evidente que los Gibson tornaban la Sociedad como un instrumento en su lucha competitiva para obtener una mayor participación en el negocio de la lana de Puno, mientras los hacendados esperaban mejorar la tierra y aumentar utilidades. Patten públicamente rompió con los Gibson y vendió su parte en 1930<sup>94</sup>; y en 1933 fue seguido por Belón, Barrionuevo, y Pimentel, quienes se llevaron consigo tres haciendas y parte de otras dos<sup>95</sup>, dejando a los Gibson con toda la propiedad de la Sociedad y sus nueve grandes hacien-

das restantes. Nunca se llevó a cabo un gran programa de modernización en estas propiedades<sup>96</sup>.

## Conclusión

La más importante conclusión que emerge de los hechos expuestos en este trabajo es el peligro de ver sistemas "tradicionales" o "pre-capitalistas" de producción como estáticos u homogéneos, y la necesidad de analizar cuidadosamente la coyuntura histórica cambiante en que se ha llevado a cabo el cambio rural. La historia de la industria lanera de Puno es una de un balance cambiante de fuerzas de clase, en respuesta a relaciones cambiantes de la región con mercados externos. Entre 1860 y 1930, una mejora en los mercados externos llevó inicialmente a intensificar la competencia entre los grandes terratenientes y los campesinos para obtener control sobre los medios básicos de producción, la tierra. En esta lucha, los hacendados obtuvieron ganancias importantes, pero eventualmente se vieron restringidos por la creciente oposición campesina. Luego, mientras continuaba el estímulo de altas utilidades, los grandes terratenientes dirigieron sus esfuerzos hacia la introducción de técnicas modernas y relaciones capitalistas de producción, primero individualmente y más tarde a través de varias propuestas de sindicatos de tierras a gran escala. Con la terminación del auge de las utilidades, esta iniciativa comenzó a decaer, y para fines de la década de 1920 los criterios de los hacendados los podían describir verosímilmente como parásitos anti-modernos, mentalmente tradicionales.

El incentivo para los propietarios británicos del Ferrocarril del Sur fue diferente, ya que su fuente primaria de utilidad era el tráfico del ferrocarril mismo y su interés en maximizar el volumen del comercio de la lana continuó aún después que terminó el auge. Por lo tanto, desde 1922 en adelante la Peruvian Corporation tomó la iniciativa de grupos anteriores de terratenientes modernizadores y convirtieron la propuesta original de sindicato en un plan para convertir el altiplano virtualmente en un solo rancho gigante de acuerdo al modelo argentino.

En un principio los británicos estuvieron fuertemente aliados con los hacendados

modernizantes en el establecimiento de la granja modelo y las primeras negociaciones para el sindicato; pero más tarde con el estancamiento del mercado de la lana, los hacendados comenzaron a pensar en términos de ventas lucrativas de sus activos en vez de modernización. De allí en adelante los británicos operaron cada vez más por su cuenta y los prospectos para su gran inversión se volvieron cada vez más sombríos cuando los comerciantes se opusieron y la región fue barrida por revueltas campesinas. Cuando la Río Negro Company se retiró de la sociedad, el impulso por modernizar Puno llegó a su fin.

Los comerciantes por su lado ocuparon una posición ambigua. Ellos obviamente se beneficiaban del creciente comercio de la lana y sin duda dieron la bienvenida a los primeros pasos hacia el mejoramiento del volumen y la calidad del producto de las haciendas, siempre y cuando las haciendas modernizadas continuasen vendiendo su lana a través de las casas de Arequipa. Por otro lado, ellos perderían con cualquier paso que los hacendados dieran para vender su lana independientemente; y en particular del sindicato británico propuesto, que de un solo golpe habría retirado mucho del comercio de la lana de oveja de las firmas arequipeñas. Asimismo, debe recordarse que los comerciantes ganaban mayores utilidades del comercio de la alpaca que del de lana de oveja, y la alpaca era predominantemente un producto del campesinado. Mientras que las cercas de las haciendas forzaran al ganado de los indios a salir fuera de las grandes áreas de pastos, éstas se verían como una amenaza a la producción de alpaca y por lo tanto al comercio. Aún no se ha hecho un estudio sobre esto, pero indudablemente es cierto que una vez que se había esfumado la amenaza del sindicato de lana de oveja y el grupo Gibson se trasladó a Puno como grandes terratenientes, las firmas arequipeñas inmediatamente se enfrascaron en una amarga batalla interna contra un posible monopolio del comercio de la alpaca protegido por el Estado. En general, es evidente que los comerciantes, teniendo mucha influencia sobre los asuntos del sur, estaban lejos de ser todopoderosos, y por sí mismos probablemente no habrían podido ganar una batalla total contra los mo-

dernizadores si los precios de la lana hubiesen permanecido altos. A nivel del gobierno central los comerciantes tenían menos influencia que los británicos, a pesar de que obviamente podían aplicar las presiones usuales y llamar a sus amigos de Lima en busca de ayuda.

Finalmente, el campesinado de Puno vio la marea volverse a su favor al abandonarse los proyectos que más los amenazaban. La diligencia en el cercar se retardó o revocó; la proletarización fue resistida con éxito, y la usurpación por las haciendas de tierras ocupadas por indios fue virtualmente parada para 1920. Si bien esto representaba un logro real, fue defensivo, bloqueando hasta cierto punto un mayor deterioro de la posición india. El éxito de los campesinos se debió en gran parte al término del estímulo exterior hacia la modernización. Con la caída del precio de la lana, las ganancias obtenidas por los terratenientes por el giro hacia relaciones capitalistas eran contrabalanceadas por el rápidamente creciente costo social de forzar al campesinado a aceptar el cambio. Si los mercados mundiales hubiesen sido diferentes en los años 1920, la batalla hubiese sido luchada con mucha más fuerza.

La imagen de una clase terrateniente progresista opuesta a un campesinado conservador, a pesar de ser familiar en otras partes del mundo, es contraria a la usual imagen popular del latifundio peruano. La existencia de dicha situación es, sin embargo, confirmada por la creciente cantidad de investigaciones recientes<sup>97</sup>.

Horton anota: "En muchas propiedades de la sierra, principalmente las más grandes, los dueños de haciendas y administradores han buscado por años eliminar la producción del campesinado o del colono a favor de la producción por asalariados, pero universalmente han sido combatidos por los campesinos residentes de las haciendas"<sup>98</sup>.

Los conflictos expuestos arriba en el contexto de los años 1920 han seguido siendo parte de la escena rural peruana hasta el presente. Probablemente no es totalmente coincidente, por ejemplo, que la eliminación de controles de precios de carne en 1959 (con el intento de mejorar la rentabilidad de los productores de ganado en la sierra como par-

te de un movimiento apoyado por el gobierno para mejorar la productividad") vino justo antes de una ola masiva de invasiones campesinas de haciendas a todo lo largo de la sierra central y sur a principios de los años 1960<sup>100</sup>.

Mirado desde una perspectiva algo diferente, la dinámica fundamental de los sistemas agrarios no capitalistas en economías dependientes, en relación al Perú ha sido tratado en un reciente trabajo de Bradby. Desde su punto de vista el vínculo de una economía o sector pre-capitalista con el sistema capitalista (mercado) ha sido usualmente debido a la exigencia de este último por materia prima; y por lo tanto el grado al que se empuja la articulación varía con la fuerza de la demanda de mercado. La desaparición de demanda de materia prima, o la aparición de un suministrador más económico, o la sustitución por otro producto, puede causar que decaiga la articulación<sup>101</sup>. Más aún, no hay ninguna razón necesaria para que un sistema capitalista central fuerce relaciones de producción capitalistas sobre productores pre-capitalistas en la periferia, siempre y cuando el sistema pre-capitalista sea capaz de proporcionar el producto a través de mecanismos de cambio. En sus propias palabras "el capital es perfectamente indiferente a lo que pasa en la economía natural"<sup>102</sup>. Que un sistema pre-capitalista se desintegre y sea reemplazado por una relación capitalista; o quede sin cambio excepto por el intercambio de su excedente con los mercados externos; o sea transformado en otra forma no capitalista, dependerá de las circunstancias históricas. Si hay por lograr ganancias claramente delineadas con la transformación capitalista de un sector, y el balance de las fuerzas de clase es

tal como para permitir la transición, el proceso es puesto en marcha; pero aún una vez lanzado, no necesariamente se llevará a término si la coyuntura cambia. En general, pues, es incorrecto tratar como históricamente "necesario" un proceso de transformación

que, llevándose a cabo en una parte periférica de la economía mundial (y por cierto de la economía nacional) depende de estímulos externos sin ser de vital importancia para el orden económico dominante. La sierra del Perú no ha experimentado un proceso unifor-

me a largo plazo de desintegración campesina y de avance capitalista. Ha sido más bien, la escena de una lucha de poder complejo y cambiante<sup>103</sup>, en la que en varios momentos la economía campesina, la economía semi-feudal de la hacienda, el evolucionado sistema capitalista, y más recientemente el sistema capitalista del Estado alternadamente han avanzado y retrocedido sin resolver claramente el destino económico de la región. El proceso continúa hoy en día.

Tabla 1

## El Comercio de Exportación de Moliendo, 1916-1935

Año	Exportación de Lana y Alpaca por Moliendo US\$ 000	Exportaciones Totales por Moliendo US\$ 000	Exportaciones de Lana y Alpaca como Porcentaje del total de Exportaciones de Moliendo	Exportaciones de Moliendo como Porcentaje del total de las Exportaciones Peruanas
1916	3,771	5,390	70	7
1917	7,052	8,704	81	10
1918	11,207	12,169	92	13
1919	6,556	8,534	77	7
1920	3,577	6,012	59	4
1921	1,191	2,479	48	3
1922	2,085	3,115	67	3
1923	2,310	3,629	64	4
1924	3,613	4,662	77	5
1925	2,672	4,088	65	5
1926	1,670	3,203	52	4
1927	2,756	4,338	63	4
1928	3,736	5,363	69	4
1929	3,676	5,020	73	4
1930	2,167	3,096	70	4
1931	1,450	2,110	68	2
1932	774	1,227	63	3
1933	1,483	2,020	73	4
1934	1,578	2,315	68	3
1935	1,466	2,228	65	3

FUENTE: Datos obtenidos de los volúmenes anuales de **Estadística del Comercio Especial** (Ministerio de Hacienda, Superintendencia de Aduanas, Lima).

Tabla 2

Exportaciones y Población: Perú y el Sur 1910-1935

	1	2	3	4
Año	Total de Exportaciones	Población del Perú (millones)	Exportaciones Peruanas per Cápita (dólares)	Exportaciones desde el Sur (US\$ millones) 1
1910	34.4	3.8	9.1	3.7
1915	56.0	4.1	13.7	3.8
1920	144.7	4.4	32.9	6.4
1925	94.0	4.8	19.6	4.3
1930	83.3	5.2	16.0	3.2
1935	73.8	5.7	12.9	2.3
	5	6	7	8
	Población del Sur (millones)	Exportaciones Sureñas per Cápita	Indices de Exportaciones per Cápita 1900 = 100 Perú	Indices de Exportaciones per Cápita 1900 = 100 Sur
	0.8	4.6	100	100
	0.9	4.2	151	91
	1.0	6.4	362	139
	1.1	3.9	215	85
	1.2	2.7	176	59
	1.3	1.8	142	39

## FUENTES:

Columna 1 : Extracto Estadístico del Perú, 1934-1935, p. 76, conversión de datos a dólares se hizo a la par durante 1910-1920, y posteriormente a la prevalente tasa de cambio.

Columna 2: Perú, Censo de Población 1940. Vol. 1 pp. cx-cxiii.

Columna 4 : Datos para las exportaciones por los puertos de Moliendo y Puno, de Extracto Estadístico 1934-1935, pp. 126-130, convertidos como en la Columna 1.

Columna 5 : Obtenidos por proyección entre los datos totales de los Censos para el sur en 1876 (0.6 millones) y 1940 (1.5 millones), asumiendo que la tendencia del crecimiento de la población en el Sur fue la misma que la de la población total del país.

**NOTA:** Los datos utilizados sobre las exportaciones totales del país están corregidos por errores en las estadísticas originales, de acuerdo con el **Extracto** (p. 76, fn). Los datos para el sur no están revisados, obteniéndolos directamente de las estadísticas anualmente publicadas. El importante cambio causado por la revisión fue el disminuir el total nacional para 1920; como consecuencia los datos del sur para dicho año están probablemente sobrecargados.

Tabla 3

Movimiento de Precios de Lana en Liverpool

a) Precio Port Philip Merino, (peniques por libra)

Año	Precio	Año	Precio	Año	Precio
1900	15.75	1914	18.50	1928	37.00
1901	13.00	1915	21.38	1929	35.38
1902	15.00	1916	32.75	1930	18.28
1903	16.00	1917	46.50	1931	14.70
1904	16.00	1918	47.25	1932	15.00
1905	17.25	1919	67.00	1933	19.10
1906	18.00	1920	79.88	1934	21.25
1907	18.00	1921	31.88	1935	20.10
1908	15.75	1922	39.00	1936	24.70
1909	17.25	1923	43.69		
1910	18.25	1924	53.44		
1911	17.25	1925	41.06		
1912	17.50	1926	36.50		
1913	18.00	1927	38.06		

FUENTE: B. R. Mitchell, *Abstract of British Historical Statistics* (1962), p. 491.

b) Precios trimestrales para lanas peruanas (peniques por libra)

Año	Fin del Trimestre (día)	Lana de Oveja de primera clase	Lana de Alpaca trasquilada de primera clase
1918	Mayo 11	50.5	
	Junio 24	50.5	
	Setiembre 30	50.5	
	Diciembre 30	48.5	74.5*
1919	Marzo 31	43.5	74.5
	Junio 30	35.5	36.5
	Setiembre 29	35.5	39.0
	Diciembre 29	38.5	39.0
1920	Marzo 29	39.5	44.0
	Junio 28	36.5	40.0
	Setiembre 27	30.5	34.0
	Diciembre 27	20.5	30.0
1921	Marzo 28	12.5	13.5
	Junio 27	12.5	18.0
	Setiembre 26	11.5	19.0
	Diciembre 26	11.5	18.0
1922	Marzo 27	12.0	18.0
	Junio 26	12.0	18.5
	Setiembre 25	13.0	18.0
	Diciembre 26	18.0	17.8
1923	Marzo 26	18.5	18.0
	Junio 25	17.5	17.0
	Setiembre 25	17.5	16.5
	Diciembre 24	18.5	16.5



1924	Marzo	31	24.5	18.5	1/ Frank (1971), Laclau (1970), Wolpe (1973), Bradby (1975). 2/ Hobsbawm (1970). 3/ Bertram (1974). 4/ Martínez Alier (1971, 1972, 1973). 5/ Sidwick (....). 6/ Alpaca es el pelo fino de fibra larga del auquénido nativo del mismo nombre. La sierra del Perú y Bolivia siempre han tenido el monopolio mundial de esta fibra, siendo el sustituto más cercano el pelo de cabra de angora. Hasta los años 60, tres cuartos de la producción todavía estaba en manos de pequeños productores indios, distintos de las haciendas (Sotillo, 1962). 7/ La palabra "campesino" es utilizada aquí como término general que abarca a los pequeños productores indios. Aparte de la obvia conveniencia de este vocablo puede justificarse en parte su uso en vista de que casi todas las familias indias estaban dedicadas a una mezcla de producción agrícola y ganadera. Sin embargo debe anotarse que el término "campesino" oscurece la distinción entre colonos de haciendas y miembros de comunidades campesinas independientes. 8/ La amenaza al control de los hacendados sobre su fuerza trabajadora, que se plantea con las nuevas oportunidades de ingresos para el campesinado, es bastante obvia; en el valle de la Convención en los años 50 y 60 acarreó a una virtual destrucción de las haciendas. Ver Craig (1967). 9/ El proceso está documentado por Maltby (1972), y Hazen (1974). Capítulo 2. 10/ Hazen (1974). Capítulo 2. 11/ Cf. Piel (1967) pp. 388-394. 12/ No capitalista, o sea, en el sentido que hasta fines de los años 60, las haciendas seguían basadas en el trabajo de los pastores arrendatarios que también criaban sus rebaños en la propiedad. Esto no quiere decir que no ocurrieron cambios significativos en el período intermedio, tales como la renovada difusión de cercas después de la Depresión, el continuo mejoramiento de la red de caminos y, después de la Segunda Guerra Mundial, un nuevo empuje hacia la modernización en unas cuantas propiedades específicas, sobre todo la hacienda ganadera Illpa cerca de Juliaca. (Ver Peruvian Times Southern Perú Number, diciembre, 1951, pp. 16-19). 13/ Esta orientación de la política del gobierno produjo abierta revolución en Iquitos en 1922 al empeorarse la larga crisis de la economía del caucho; y sin duda contribuyó a la buena voluntad de Arequipa de actuar como trampolín para el golpe de estado de 1930 que trajo abajo al régimen de Leguía. 14/ De ninguna manera todo este aumento de suministro a los mercados exportadores fue resultado de una respuesta de los hacendados al precio; de igual o posiblemente mayor importancia fue la respuesta de los pequeños productores indígenas, quienes elevaron sus tarifas por esquilas y desviaron una fracción significativa de su producción del mercado local (los productores de artesanía textil) hacia oportunidades de exportación. Dicha desviación de suministros podía ser de gran importancia; a me-
	Junio	30	24.5	18.5	
	Setiembre	29	24.4	18.0	
	Diciembre	29	27.5	23.0	
1925	Marzo	30	27.5	21.0	
	Junio	30	18.0	18.0	
	Setiembre	28	16.0	17.0	
	Diciembre	28	15.0	16.5	
1926	Marzo	29	15.0	16.0	
	Junio	28	14.0	15.0	
	Setiembre	27	15.5	15.0	
	Diciembre	27	16.0	15.0	
1927	Marzo	29	16.5	15.0	
	Junio	28	17.0	15.0	
	Setiembre	27	17.5	15.8	
	Diciembre	27	18.5	18.3	
1928	Marzo	26	22.0	23.0	
	Junio	25	24.0	21.0	
	Setiembre	24	22.0	21.5	
	Diciembre	24	20.5	23.0	
1929	Marzo	26	20.5	24.0	
	Junio	25	18.0	21.0	
	Setiembre	24	17.0	27.5	
	Diciembre	30	16.5	27.0	
1930	Marzo	31	12.5	28.0	
	Junio	30	12.5	27.0	
	Setiembre	29	12.5	20.0	
	Diciembre	29	9.0	19.0	
1931	Marzo	30	8.0	18.5	
	Junio	27	7.5	133	
	Setiembre	28	7.5	123	
	Diciembre	28	8.5	136	

FUENTE: Datos extraídos de los apéndices sobre precios de mercancías publicados en la Memoria anual de la Bolsa Comercial de Lima.

diados de los años 20, cuando las perspectivas de exportación eran pobres, los estimados de la proporción de lana de oveja esquilada consumida localmente variaban de un tercio a tres cuartos. (Para la cifra más baja "Grazing and Agriculture in Southern Perú", en *West Coast Leader*, agosto 10 de 1926, p. 19. Para la cifra más alta, Ross, 1921, p. 20). Para evidencias sobre la reacción de los indios hacia los precios, ver Stordy (1921) p. 126, y Ross (1921) p. 20.

15/ Para la época y la región, ésta era una suma considerable. B. Arias Echenique, "Proyecto que presenta el suscrito para la formación de un sindicato de ganadería en el Departamento de Puno" (mecanografiado, diciembre 26 de 1921); y R. J. Stordy, "Report on the Hacienda Posocconi" (mecanografiado, julio 20 de 1921), ambos en el archivo de la Granja Modelo de Chuquibambilla de ahora en adelante AGMC. Estoy agradecido a la Universidad Técnica del Altiplano y al Ing. A. Santos de la Granja, por permitirme usar estos archivos.

16/ Anteriormente Duncan Fox había tenido éxito en criar ovejas en Chile antes de comprar Atocsayo en 1905. El experimento posterior fue descrito en *Perú Today*, enero, 1910.

17/ Liga de Hacendados de Puno-Arequipa (1922) p. 22.

18/ "Huacauta Sheep Rancli" en *West Coast Leader*, marzo 16 de 1926, pp. 1-7. Debe destacarse que la expansión y el cercado de las haciendas son dos procesos separados. El primero se relaciona al control efectivo sobre los recursos de la tierra, sea por título legalmente reconocido o por la fuerza. El segundo comprende la erección de corrales para poder lograr un uso de la tierra más eficiente.

19/ Hazen (1974) pp. 135-136.

20/ Hazen (1974) citando Yrigoyen (1922) pp. 22-23.

21/ Robert Stordy a A. S. Cooper, enero 17 de 1920, AGMC.

22/ Barreda (1970) p. 1.

23/ Barreda (1970) p. 2.

24/ El Heraldo (? Puno), marzo 1920.

25/ Sobre estos problemas de la compañía ver Miller (1971), p. 13; y (1972), pp. 23ff; también *West Coast Leader*, enero 1? de 1920.

26/ *South American Yearbook* 1913. p. 219; *Stock Exchange Yearbook*, 1920, pp. 1609.

27/ *West Coast Leader*, octubre 9 de 1913; junio 18 de 1914; y abril 3 de 1915. *Boletín del Ministerio de Fomento* 1916, Vol. 2, pp. 49-69.

28/ Casi todas las tierras propicias para el cultivo de cereales estaban en manos de las comunidades indígenas, que sólo podían ser desalojadas con gran dificultad.

29/ F. Me Cann (de Me Cann Export Company) a Peruvian Corporation, abril 23 de 1921, AGMC.

30/ Stordy (1921), p. 119.

31/ *Ibid.*

32/ Cooper a Stordy, abril 26 de 1920, AGMC. Ver también Dunn (1925), p. 485.

33/ La ida de Stordy del Servicio Colonial generó una larga y mordaz correspondencia, especialmente por parte de Stordy a la Oficina de Servicio Colo-

nial el 8 de agosto de 1919, 18 de octubre de 1919 y el 18 de noviembre de 1920; y de la Oficina del Servicio Colonial a Stordy el 9 de setiembre de 1919 y el 27 de febrero de 1920, AGMC.

34/ Cooper a L. S. Blaisdell (Gerente del Ferrocarril del Sur), enero 12 de 1929, AGMC.

35/ Stordy a Cooper, 26 de febrero de 1920, AGMC; W. E. Dunn a John B. Me Pherson (del U. S. National Association of Wool Manufacturers) diciembre 19 de 1921, AGMC; Stordy (1921).

36/ Stordy, "Report on the Granja Modelo Project", abril 7 de 1920, AGMC.

37/ Cooper, "Interview with the President of the Republic, april 24, 1920"; y Cooper a Stordy, "Interview with the President of the Republic, june 18, 1920" (memorando mecanografiado), AGMC. El sueldo de Stordy había sido fijado a razón de £200 al mes, además del cual recibía su pensión del Servicio Civil de £600 p.a.

38/ Las propiedades de la sierra eran Chuquibambilla (Juan Antonio Pacheco Vargas); Buenavista (Sra. Felicitas de Castro) y Pacochuma (Sra. Guerminda Vda. de Deza e Hijos). La propiedad de Arequipa era Uyupampa, de propiedad de la familia Bustamante (Stordy, "Land for Government Farm", 27 de mayo de 1920, AGMC).

39/ Cooper a Stordy, 5 de agosto de 1920, AGMC.

40/ Resolución Suprema N° 249, 30 de octubre de 1920.

41/ Stordy, 30 de octubre de 1920, AGMC.

42/ Stordy, "Interview with the President of the Republic, august 6, 1921". AGMC.

43/ Piel (1967); Diaz Pedregal (1955); Hazen (1974).

44/ Stordy a Blaisdell, 29 de abril de 1930, AGMC.

45/ "El Comité de Salud Pública" a la Cámara de Comercio de Arequipa, 30 de setiembre de 1923, AGMC. Traducido.

46/ **Segundo Remate de Ganado Medio-Sangre, 12-13 mayo de 1924** (programa); Stordy al Presidente Leguía, 21 de mayo de 1925. Ambos AGMC. Al final de la década de 1920 se hicieron algunas ventas privadas de ganado mejorado; por ejemplo Stordy a M. Octavio Muñoz Najar (un hacendado local), 20 de abril de 1928, AGMC.

47/ Stordy a Blaisdell, 29 de abril de 1930, AGMC.

48/ Esta investigación dio algunos resultados sobre enfermedades de alpacas durante la década de 1930.

49/ Velando O'Phelan, uno de los hacendados, retó a Stordy en 1925 a que diese una serie de conferencias públicas sobre el trabajo de la Granja achacándole de que si algo se había hecho, se habría mantenido en secreto (Carta abierta publicada en *El Deber* de Arequipa el 18 de abril de 1925).

50/ Las propiedades eran Possoconi y Miraflores. Stordy a Blaisdell, 25 de abril de 1920, AGMC.

51/ Sobre datos de Arias Echenique en sus tratos con grupos indígenas locales, ver Hazen (1974) pp. 141-145 y 147-149.

52/ B. Arias Echenique, "Proyecto que presenta el suscrito para la formación de un sindicato de ganadería en el Departamento de Puno", mecanografiado, 26 de diciembre de 1920, AGMC.

53/ Blaisdell a Cooper, diciembre de 1920, AGMC.

- 54/ Cooper a Stordy, 23 de marzo de 1921; Cooper a Oliver Bury (Secretario de la Peruvian Corporation en Londres), 8 de agosto de 1921, AGMC.
- 55/ Ver nota de pie de página.
- 56/ A. Velando O'Phelan (dueño de Posocconi) a Stordy, 19 de abril de 1921. AGMC. La propiedad vecina pertenecía al señor Cano Loayza.
- 57/ Gallapujio, ofrecida por su dueño Celestino Gamboa en junio de 1921, fue desechada por ser inapropiada para la Granja (Ministerio de Fomento, Lima a Stordy, 1<sup>o</sup> de junio de 1921, AGMC). Checacupe, de propiedad de Ezequiel Medina, fue ofrecida en diciembre de 1921 pero rechazada por ser muy montañosa. (J. Ward a Stordy, 19 de diciembre de 1921; y Stordy al Director de Agricultura, Lima, 23 de diciembre de 1921, AGMC).
- 58/ Stordy, "Report on the Hacienda Posocconi, 20 de julio de 1921. AGMC.
- 59/ Blaisdell a Stordy, 23 de mayo de 1922, AGMC.
- 60/ Blaisdell a Stordy, mayo 23 de 1922, AGMC.
- 61/ Blaisdell a Stordy, mayo 17 de 1922 y junio 24 de 1922, AGMC.
- 62/ Walter Parish (Secretario del Río Negro Company) a Stordy, 31 de enero de 1923 y 14 de febrero de 1923, AGMC.
- 63/ Parish a Stordy, 31 de enero de 1923, AGMC.
- 64/ Este fue el estimado de la compañía Río Negro, basado en una capacidad de mantenimiento de alrededor de seis acres por oveja, aparentemente su promedio en Patagonia. La capacidad de las tierras en Puno, sin embargo, era superior, a veces hasta un acre por oveja (aunque esta se refiriese a las ovejas nativas, pequeñas y degeneradas; el ganado mejorado requería mucho más que esto). Stordy a Harry Henderson (en conexión con Río Negro) abril 12 de 1923, AGMC.
- 65/ Cable de Stordy a Cooper, febrero de 1923, AGMC; cable de Blaisdell a Stordy, 3 de abril de 1923. Stordy a Henderson, 12 de abril de 1923, AGMC. El tercer bloque era entre Aguas Calientes y Santa Rosa, formado principalmente por la hacienda Bomás.
- 66/ Esto estaba razonablemente en línea con otros estimados del valor de la oveja nativa en el sur. En términos de soles peruanos, 4 chelines era un poco más que S/. 3 en la década de 1920 (a la par, S. . 2). En 1922 Stordy había cotizado S/. 4 - S/. b por cabeza como el costo por oveja (Stordy a Revell Smith, 4 de mayo de 1922, AGMC). En 1930 una de las empresas ganaderas más grandes de Puno valorizó su ganado a S/. 1 por oveja y S/. 5 por carnero. (Sociedad Ganadera del Sur, "Balance General 1930", inventario de ganado. En los archivos de la Sociedad, de ahora en adelante llamado ASGS, en Arequipa).
- 67/ Stordy a Henderson, 10 de abril de 1923.
- 68/ Stordy a Leguía, carta de presentación para T. C. Norris, 21 de julio de 1923, AGMC.
- 69/ Norris. "Note on Conversation with President Leguía, august 2, 1923; Mr. A. S. Cooper being present". Mecanografiado. AGMC.
- 70/ Ibidem.
- 71/ Piel (1968); Hazen (1974) pp. 162-172.
- 72/ Hazen (1974) pp. 172-177; Díaz Pedregal (1955).
- 73/ Stordy a Cooper, 25 de enero de 1920, AGMC.
- 74/ Stordy a W. R. Smith (Punja'o, India) mayo 4 de 1922; Stordy al Presidente Leguía, 3 de abril de 1924; Stordy a Sénior Smith (de Lionel Barker & Co.) 12 de julio de 1924; y contrato con Eccles & Co., 3 de abril de 1925, AGMC. Otra empresa productora que escogió vender su lana independientemente durante la década de 1920 fue la Ernery Wool Corporation, que tenía las haciendas cerca a Tirapata como negocio paralelo a la Inca Mining de propiedad estadounidense, la empresa extranjera activa más grande en Puno, aparte del ferrocarril.
- 75/ Blaisdell a Stordy, 20 de mayo de 1922. AGMC.
- 76/ Stordy a Blaisdell, 29 de mayo de 1922, AGMC.
- 77/ Carta abierta de Juan Barclay, Presidente de la Cámara de Comercio, publicada en El Deber (Arequipa) 11 de mayo de 1923 y El Pueblo (Arequipa) 17 de mayo de 1923. Los cargos no eran infundados; J. Henderson (gerente interino de la Granja mientras Stordy estaba en Inglaterra) realmente había estado en conversaciones con la firma comercial británica Milne and Co. sobre la posibilidad de establecer la crianza de alpaca en Australia, a pesar de que la posición de la Granja era que tal programa fracasaría debido a dificultades ecológicas insuperables (Henderson a Milne and Co., 24 de abril de 1923, AGMC). El gobierno reaccionó a la acusación prohibiendo inmediatamente cualquier exportación de alpaca viva (El Deber, 22 de mayo de 1923).
- 78/ Ministerio de Agricultura "Oficio N<sup>o</sup> 154" 9 de julio de 1923, AGMC. También Stordy al Ministerio de Agricultura, n.d.. AGMC.
- 79/ Ver arriba.
- 80/ El "Comité de Defensa" parece haber sido el predecesor de la posterior Asociación de Ganaderos del Sur, dirigida por Carlos Belón. un aliado de la familia de comerciantes Gibson.
- 81/ "Comité de Defensa", carta abierta a Stordy, fechada 1<sup>o</sup> de octubre de 1923, AGMC.
- 82/ El interés central de la Peruvian en el Perú en la década de 1920 era el ferrocarril, y una anualidad de £80,000 pagada por el Gobierno. La oficina de Lima estaba preocupada a mediados de la década de 1920 con las largas negociaciones para un nuevo acuerdo con el Gobierno, el cual recién se logró en 1927, dando a la Peruvian el ferrocarril en propiedad en forma perpetua. Con estas negociaciones en progreso, la Peruvian nunca podía estar completamente segura de su posición frente al Gobierno, y sin duda vaciló en empujar nuevos proyectos que podrían atraer demasiada publicidad y atención.
- 83/ Yates a Cooper, cable. 2 de noviembre de 1928. AGMC.
- 83/ Yates a Cooper, cable. 2 de noviembre de 1928. AGMC.
- 84/ Esto incluía Lauramarca, cuyos dueños estaban cansados de las interminables disputas con sus indios arrendatarios y vecinos. Antaimarca cerca de Ayaviri; San José cerca de Azángaro (la propiedad

de los Arias fue rechazada en 1920 por la agitación local causada porque el dueño había estado tomando tierras), Blaisdell a Stordy, 16 de abril de 1929 y 20 de setiembre de 1929, AGMC.

85/ Stiles (de la Foundation Company) a Stordy, 24 de febrero de 1926.

86/ Stordy a Foundation Company, 13 de agosto de 1926, AGMC. Casi todos los propietarios esperaban cambiar sus tierras por acciones del sindicato propuesto. Entre las propiedades comprendidas estaban Picotani, Chiaraque (= F. Agustín Tovar), Sora (J. B. Carreon), Rosaspata, Huanacomarca y Quemari.

87/ Ver arriba.

88/ Carlos Belón a Joseph P. Draper Co. (Boston, Mass). 2 de marzo de 1921, AGMC. La familia Belón tenía seis haciendas en las provincias de Lampa y Azángaro: Huayta, Jupari, Checca, Quisuni, Parina y Orduna, que cubrían 60,000 - 70,000 hectáreas con 60,000 carneros, 5,000 alpacas y 1.000 bovinos. Las ganancias durante la guerra habían promediado alrededor de £ 15,000 anualmente, decayendo a £ 7,000 en 1920. La familia Belón-Carlos Belón, Víctor M. Belón y J. Abel Barrionuevo —también persuadieron a dos terratenientes vecinos, Pablo A. Pimentel y Cano Loayza, a que se unieran a su plan.

89/ Sociedad Ganadera del Sur, Libro de Actas de la Junta General de Accionistas (JGA) y Junta Directiva (JD); ASGS.

90/ JD 4 de diciembre de 1927. Fernández, al retirarse, se llevó sus haciendas consigo.

91/ Es de cierto interés anotar que, a pesar de la competencia entre las familias comerciantes arequipeñas, otras dos firmas estaban unidas a los Gibson en matrimonio: Reginald Stafford y Simón Yriberry, los cuales se casaron con hijas de Enrique Gibson. Estos dos, actuando en nombre de sus esposas, se sentaban en los directorios de la Sociedad Ganadera del Sur y respaldaban la posición de los comerciantes en los debates.

92/ Para 1930 la Sociedad era dueña de 14 haciendas: Pumatira, Cajoya, Parina, Orduña, Huayta, Quisuni (las propiedades originales) y Posocconi, Llaullina, Buenavista, Sapapuquio, Potoni, Huaycho y Angostura (compradas directamente por la Sociedad o por los Gibson). San José fue añadida alrededor de 1934. (Sociedad Ganadera del Sur. Balance General 1930 y 1935, ASGS).

93/ JGA 8 de junio de 1931 y 10 de octubre de 1931. Estas reuniones eran todas sobre lo que había pasado en la sesión de JGA en agosto de 1929, en la que había habido una violenta discusión, alegando doble voto del bloque Gibson. y de la cual nunca se había aprobado el acta, ASGS.

94/ JD 14 de octubre de 1930, ASGS. Patten se volvió un comerciante de lana independiente en sociedad con otro inmigrante británico Frank Michell. (Entrevista con E. Bedoya, Arequipa, 3 de agosto de 1972).

95/ JGA 13 de mayo de 1933, ASGS.

96/ Anteriores propiedades de la Sociedad visitadas por el autor en 1972 se comparaban, si en algo, desfavorablemente a las de sus vecinos y habían sido

administradas completamente con criterios "tradicionales".

97/ Para una encuesta ver Bertram (1974). El iniciador del trabajo teórico ha sido Martínez-Alier (1971, 1972, 1973).

98/ Horton (1974) p.v.

99/ **Peruvian Times** (Lima) 31 de julio de 1959, p. 2.

100/ Handelman (1975).

101/ Bradby (1975), pp. 129-130.

102/ Bradby (1975). pp. 160

103/ Cf. Samaniego (1974).