



Revista de Ciencias Sociales (Ve)

ISSN: 1315-9518

cclemez@luz.ve

Universidad del Zulia

Venezuela

Bello Arellano, Daniel; Di Filippo, Armando  
Instituciones y Capitalismo Periférico: El Perú de la “República Aristocrática” (1895-1919) bajo los  
prismas de North y Prebisch  
Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XX, núm. 3, julio-septiembre, 2014, pp. 507-521  
Universidad del Zulia  
Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28032296008>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica  
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## **Instituciones y Capitalismo Periférico: El Perú de la “República Aristocrática” (1895-1919) bajo los prismas de North y Prebisch**

**Bello Arellano, Daniel \***  
**Di Filippo, Armando \*\***

### **Resumen**

El presente artículo tiene por fin analizar el período de la historia del Perú conocido como la “República Aristocrática” (1895-1919), poniendo especial atención a los aspectos relacionados con el apogeo comercial que experimentó el país en aquella época y sus implicancias sociales y políticas. Particularmente examina algunas consecuencias de las modificaciones institucionales que se llevaron a cabo luego de la Guerra del Pacífico, las que fueron aprovechadas por la oligarquía terrateniente, comercial y financiera para ocupar posiciones de poder e impulsar el modelo económico “multiexportador” que encontró en ésta su “edad dorada”. También examina el impacto de la implantación del capitalismo en un contexto en el que prevalecen instituciones precapitalistas –heredadas de la etapa colonial–, y el singular efecto de tal conjugación en las relaciones de poder y laborales, que se ejemplifica a través del llamado “sistema de enganche”. Finalmente analiza cómo los trabajadores concentrados en zonas productivas lograron incrementar paulatinamente su “poder político y sindical”, lo que posibilitó la mejoría de sus condiciones laborales y de vida y contribuyó al proceso que puso término a la “República Aristocrática”. Se utiliza como marco teórico una propuesta que combina los planteamientos de Douglass North sobre instituciones, organizaciones e inercia histórica, y las ideas de Raúl Prebisch sobre capitalismo periférico, relaciones de poder y cambio institucional.

**Palabras clave:** Perú, República Aristocrática, instituciones, capitalismo periférico, heterogeneidad estructural.

\* Magíster en Estudios Sociales y Políticos Latinoamericanos y estudiante del Doctorado en Estudios Americanos del Instituto de Estudios Avanzados, Universidad de Santiago, Chile. Investigador del Instituto de Estudios Internacionales (INTE) de la Universidad Arturo Prat (Chile). Académico de la Universidad Alberto Hurtado (Chile). E-mail: danielbello.a@gmail.com

\*\* Magíster en Ciencias Económicas. Académico del Departamento de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Alberto Hurtado (Chile) y del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Consultor de la CEPAL. E-mail: armando.difilippo@gmail.com

## *Institutions and Peripheral Capitalism: Peru during the “Aristocratic Republic” (1895-1919) from the Perspectives of North and Prebisch*

### **Abstract**

The purpose of this article is to analyze the historical period in Peru known as the “Aristocratic Republic” (1895-1919), paying special attention to aspects related to the commercial high point the country experienced in that epoch and its social and political implications. Specifically, it examines some consequences of the institutional modifications carried out after the War in the Pacific, which the landholding, commercial and financial oligarchy took advantage of to occupy positions of power and foster the multiexporter economic model that had its “golden age” during this period. The study also examines the impact of implanting capitalism in a context where pre-capitalist institutions, inherited from the colonial period, prevailed, and the singular effect of this combination on relations of power and labor, exemplified through the so-called linkage system (*sistema de enganche*). Finally, it analyzes how workers, concentrated in productive zones, were able to gradually increase their “political and union power,” which made possible the improvement of their working and living conditions and contributed to the process that ended the “Aristocratic Republic”. The theoretical framework is a proposal that combines the theories of Douglass North regarding institutions, organizations and historical inertia with the ideas of Raul Prebisch regarding peripheral capitalism, power relations and institutional change.

**Key words:** Peru, Aristocratic Republic, institutions, peripheral capitalism, structural heterogeneity.

### **Introducción**

En los últimos años del siglo XIX y las primeras dos décadas del XX, el Perú estuvo marcado por el ascenso y la permanencia en el poder de los grupos terratenientes–burgueses vinculados al comercio internacional. Durante este periodo, conocido como la “República Aristocrática”, el país experimentó un auge de las exportaciones de materias primas, gatillado en parte por las nuevas condiciones institucionales establecidas luego de la Guerra del Pacífico (1879-1883) y del conflicto interno de 1895, así como también promovido por las favorables condiciones de demanda en los mercados globales.

Aquel auge comercial, a diferencia del conocido en el tercer cuarto del siglo XIX, se caracterizó por ser “multiexportador” (Contreras, 2003). Un amplio abanico de productos

primarios de diversa índole, se destinó a cubrir parte de las necesidades alimenticias, industriales y energéticas de los países “centrales” (Contreras, 2003). Al estar las zonas de producción-extracción de los distintos productos diseminadas por el territorio nacional, la expansión capitalista consecuente al auge exportador tuvo dispares implicancias y resultados en atención a las estructuras sociales y las instituciones presentes en cada zona, muchas veces prevalecientes desde la época colonial. En particular, las relaciones de trabajo se articularon en función de los patrones pre-existentes de dominación y control heredados de aquella etapa histórica.

El propósito del presente trabajo es hacer una revisión sumaria del período de la denominada “República Aristocrática”, poniendo especial atención a los aspectos relacionados con el apogeo comercial antes aludido y

sus implicancias sociales y políticas. En particular examina ciertas modificaciones institucionales que fueron aprovechadas por la oligarquía terrateniente, comercial y financiera para ocupar posiciones de poder e impulsar el modelo económico “multiexportador”, y el llamado “sistema de enganche”, mediante el cual la clase dominante sacó provecho del atraso económico de las zonas andinas y la prevalencia de instituciones precapitalistas para conseguir mano de obra barata, lo que contribuyó al auge exportador.

Con el fin de tener una visión más clara de cómo se entrelazan las distintas aristas (aspectos políticos, económicos, sociales, institucionales) y cómo se sitúa esta coyuntura específica en un contexto más amplio de relaciones económicas internacionales, se toman de base las propuestas teóricas de Douglass North y Raúl Prebisch, las que se examinan a continuación.

### **1. Enfoques teóricos: viendo la historia a través de los prismas de North y Prebisch**

Para establecer una conexión o contrapunto entre las interpretaciones de North y de Prebisch, conviene examinar la contribución conjunta de ambos autores a la comprensión de la realidad latinoamericana. Desde ese punto de vista North contribuye con argumentos y conceptos que ayudan a explicar *la continuidad histórica* de instituciones y organizaciones originadas en el pasado colonial que sobrevivieron parcialmente a partir del período de la independencia política; Prebisch por su lado confiere el marco global explicativo de *las discontinuidades históricas* que fueron quebrando las inercias institucionales y organizacionales del pasado. Ambas interpretaciones consideradas conjuntamente ayudan a

comprender la asincronía en el cambio y la heterogeneidad estructural de la sociedad latinoamericana, caracterizada precisamente por la coexistencia interactiva entre instituciones y organizaciones gestadas bajo condiciones históricas muy distintas.

Aunque en un sentido genérico ambas interpretaciones se inscriben en una visión institucionalista de los procesos económicos, sus posiciones ideológicas son obviamente muy diferentes, e influyen en la lectura que cada autor efectúa de los hechos históricos que analiza. El “neoinstitucionalismo conservador” de North, es una crítica desde adentro del enfoque neoclásico predominante en el mundo académico estadounidense, consistente en reconocer que la inercia de los procesos históricos es un factor explicativo fundamental para la comprensión del comportamiento económico de cualquier sociedad. Este comportamiento económico se evalúa, fundamentalmente, con base en la noción de eficiencia medida por la capacidad de crecimiento económico que deriva de la interacción entre un determinado conjunto de organizaciones e instituciones. La filosofía de la historia de North radica precisamente en ese contrapunto recíproco en que las organizaciones se acomodan para obtener el máximo provecho de las instituciones vigentes, y por otro lado presionan *desde adentro del propio sistema* para el cambio de dichas instituciones en un sentido que les permita acrecentar su capacidad de maniobra. Su interpretación, muy significativa para la comprensión del desarrollo estadounidense, resulta sin embargo insuficiente para dar cuenta de las especificidades del desarrollo latinoamericano.

Por oposición el *estructuralismo reformador* de Prebisch formulado al fin de la Segunda Guerra Mundial, rechaza todo compromiso con la teoría económica neoclásica, y toma

como punto de partida un examen directo de los procesos históricos vinculados a las sucesivas revoluciones industriales que acompañaron la emergencia del capitalismo tal como este se desarrolló a partir de la Revolución Industrial británica. Desde una perspectiva macroeconómica (influida por las categorías keynesianas) introduce una lectura global del proceso de desarrollo, donde enfatiza el tema de la (in)justicia distributiva, expresada en el estudio de la propagación a escala mundial del cambio técnico y de la distribución social de sus frutos. Ni este enfoque macroeconómico ni dichas inquietudes distributivas están presentes en la interpretación de North, que es fundamentalmente microeconómica.

La visión centro–periferia planteada por Prebisch en 1950, se convirtió en el contrapunto “capitalismo céntrico/capitalismo periférico” que formuló más explícitamente treinta años después (Prebisch, 1981). Asimismo, en la perspectiva de Prebisch emerge de manera explícita la noción de poder (que es común a los otros cultores del enfoque estructuralista latinoamericano). Estas nociones no están presentes en North como categorías básicas del análisis. Ni la categoría capitalismo ni la noción de poder, y mucho menos el enfoque global que es propio de la visión centro-periferia.

Los autores del presente artículo hemos querido, de todos modos, articular dichas visiones haciendo uso por un lado de las fuentes de poder transformadoras de la sociedad latinoamericana que explícitamente plantea Prebisch y, por otro lado, de la noción de instituciones constitutivas de la inercia histórica (vía de la dependencia) que explícitamente plantea North. Se trata de una conexión “atrevida” entre dos enfoques que nunca habrían sido vinculados espontáneamente por parte de sus respectivos autores. Si bien Prebisch ignoró absolutamente en sus escritos las ideas de

North, éste hizo menciones reduccionistas, caricaturescas y despectivas del pensamiento de la CEPAL, calificándola como ejemplo de una organización “productora de ideologías” orientada a consolidar las ineficiencias heredadas (North 1990:130). Al formular estas imputaciones quizá magnificó la paja en el ojo ajeno e ignoró la viga en el propio.

El lazo de unión entre estas dos interpretaciones exige definir el contenido de la noción de poder que Prebisch utiliza sin definirlo con claridad. Propondremos aquí que el poder de los actores sociales es una consecuencia de la posición ocupada por ellos en las instituciones que estructuran la sociedad bajo análisis.

Cabe reiterar que las interpretaciones de North sobre el desarrollo de América Latina tienden a enfatizar el atraso que deriva de la inercia histórica de las instituciones coloniales cargadas de rigidez y dogmatismo, en tanto que las interpretaciones de Prebisch tienden a enfatizar el cambio institucional (estructural) derivado del desarrollo del capitalismo a escala mundial, y de las formas sesgadas y precarias de propagación del cambio técnico y de sus frutos que acompañaron dicho proceso.

### **1.1. Instituciones, organizaciones e inercias de la historia en el pensamiento de North**

Los planteamientos de Douglass North, tributarios de la llamada Nueva Economía Institucional, buscan explicar el desempeño económico de las naciones en el largo plazo a través del examen de las instituciones, las organizaciones y la interacción entre organizaciones en el marco establecido por las estructuras institucionales.

Para North (1990:25) las instituciones son “restricciones diseñadas por el hombre para reducir la incertidumbre que supone la

interacción humana”. Dicha incertidumbre es producto de la carencia de información completa en relación al comportamiento de las personas, y a las dificultades y limitaciones que tienen los individuos para procesar, organizar y utilizar tal información. “Al estructurar la interacción humana, el marco institucional limita el conjunto de elecciones de los actores y reduce la incertidumbre” (North, 1990:25).

Tres componentes esenciales son los que conforman, a decir de North, las instituciones: a) las restricciones informales, que son reglas culturalmente heredadas, muchas veces implícitas, que regulan la interacción social cotidiana, tales como códigos de conducta, normas de comportamiento y convenciones; b) las restricciones formales, que se pueden definir como reglas explícitas claramente formuladas, que delimitan el accionar en el ámbito político, económico y social, a través de leyes, constituciones y contratos, etc.; y c) los mecanismos de aplicación de las restricciones, es decir entes de fiscalización y de toma de decisiones para dirimir conflictos, y los aparatos de coerción que resguardan el cumplimiento de tales decisiones. Básicamente, estos entes y aparatos, en un Estado democrático de derecho, son el sistema judicial y la policía (o las fuerzas armadas y de orden).

En tanto, las organizaciones son entendidas –bajo esta mirada– como asociaciones humanas deliberadamente creadas para un fin específico, que se desenvuelven dentro de un marco de restricciones institucionales y económicas. Los individuos, al constituir organizaciones, buscan sacar provecho de las oportunidades creadas por las instituciones (Balza, 2002).

Las instituciones regulan la interacción entre organizaciones (o entre individuos) y, al mismo tiempo, establecen incentivos y oportunidades que promueven el desarrollo y faci-

litan la interrelación de tales organizaciones. Es por esto que las instituciones, tanto económicas como las políticas “son determinantes fundamentales del desempeño económico en el largo plazo” (Prado, 1998:11). En la medida en que contribuyen a aumentar la tasa privada de retorno de las actividades productivas, mediante reglas claras y disminución de los costos derivados de la negociación entre actores (organizaciones e individuos), las instituciones favorecen el crecimiento económico de los países.

Que las instituciones logren generar aquellos incentivos, y puedan disminuir los costos de negociación, depende en gran medida de la conjugación entre restricciones informales y formales. No basta con replicar en un país “A” limitaciones formales que demostraron antes su efectividad en un país “B” para asegurar el correcto desempeño institucional. Dado que las restricciones informales, a decir de North (1990:37), “proviene de la información socialmente transmitida y son parte de la herencia cultural”, y que están ampliamente extendidas y son de uso cotidiano, ellas condicionan en gran medida el establecimiento de instituciones eficientes.

En el caso de latinoamérica, las restricciones informales heredadas de la etapa colonial perduraron luego del cambio institucional producido por la independencia y la posterior etapa republicana, lo que generó una incongruencia entre aquellas –provenientes de la España conservadora del siglo XVI– y las nuevas restricciones formales importadas del viejo continente –post Revolución Industrial–, tales como la democracia liberal y los mercados capitalistas. A diferencia de esto, en Estados Unidos las restricciones informales heredadas del período colonial –procedentes de la Inglaterra “protoindustrial” y “protocapitalista”– prevalecientes después de la independencia, fueron

congruentes con las restricciones formales plasmadas en la Constitución de 1787. Esta situación explicaría en parte, según North, el estancamiento económico secular de América Latina y, en contraste, el notable desarrollo de Estados Unidos<sup>1</sup>.

El hecho de que algunas instituciones permanezcan en el tiempo, a pesar de ser ineficientes<sup>2</sup>, se explica por la presencia de ciertos mecanismos autoreforzadores: en primer lugar, un alto costo de instalación, derivado de la falta de antecedentes, dificulta el posterior cambio institucional y facilita la continuidad y expansión de las formas organizacionales iniciales. En segundo lugar, las organizaciones que nacen dentro del marco institucional evolucionan y aprenden a sacarle provecho a los incentivos establecidos por las normas existentes, sin que se asegure con esto eficiencia social creciente. En tercer lugar, la cooperación entre organizaciones confiere ventajas a los actores que hacen que para ellos sea innecesario el cambio institucional, lo que muchas veces genera el manteniendo de ineficiencias sociales (injusticias). Por último, en cuarto lugar, la permanencia en el tiempo de normas que estructuran la interacción refuerza la certeza sobre la continuidad de tales normas. Al asentarse las restricciones formales (en el tiempo) se generan restricciones informales que consolidan las normas formales y las extienden a una variedad de aplicaciones específicas. Resumiendo esquemáticamente podríamos hablar de cuatro efectos autoreforzadores: efecto escala, efecto aprendizaje, efecto cooperación inter-organizacional, y efecto expectativas.

Aquellos mecanismos o efectos autoreforzadores explican la sobrevivencia, en latinoamérica –y específicamente en el Perú de la “República Aristocrática”– de instituciones ineficientes provenientes del legado cultural heredado de la colonia. Su prevalencia condi-

cionó el impacto de las nuevas instituciones importadas con la instauración de la República y generó híbridos institucionales típicamente “periféricos”, empleando aquí la terminología desarrollada por Prebisch en el marco de la llamada Escuela Latinoamericana del Desarrollo, cuyo particular enfoque se revisará a continuación.

## **1.2. Distribución del progreso técnico, capitalismo periférico y relaciones de poder en la visión de Prebisch**

Las propuestas de Prebisch, que dieron origen a fines de la década del 1940 a la denominada Escuela Latinoamericana del Desarrollo (ELD), buscan interpretar y explicar las particulares características históricas del proceso de desarrollo económico de América Latina. Para esto, el autor analiza con especial atención las dinámicas de funcionamiento del sistema de relaciones económicas internacionales, las que están condicionadas por la distribución del progreso técnico y sus frutos entre los países que generan tal progreso –“centros”–, y aquellos que no disponen de él, y de forma pasiva lo reciben y asimilan –“periferias”–. Prebisch establece así, como punto de partida para el estudio del desarrollo latinoamericano, la visión centro-periferia de relaciones económicas internacionales (Di Filippo, 2007).

Tal visión, siendo sistémica<sup>3</sup>, procura abordar el análisis desde una posición intermedia entre los enfoques holistas-deterministas que dan poca cabida a la acción individual, y los atomistas o individualistas que consideran el todo como la agregación de los comportamientos particulares (Di Filippo, 2007), lo que permite la introducción de la noción de poder en el examen de los procesos de cambio institucional y social. La relación que se establece entre las partes y el todo es bidireccional. El sistema es un producto de la interrela-

ción entre los agentes que lo integran, mediada por estructuras institucionales y tecnológicas que establecen reglas de interacción. Es así que el todo condiciona y a la vez es condicionado por las decisiones y acciones de los agentes (Bunge, 1999). Esta filosofía de la historia es compatible con la insinuada por North en el contrapunto organizaciones instituciones ya comentado en el punto anterior.

Pero North enfatiza lo que ha dado en denominarse la “vía de la dependencia” (no confundir con la teoría latinoamericana de la dependencia), es decir la inercia histórica en que organizaciones e instituciones del pasado determinaron en alto grado (desde el interior de América Latina) el curso posterior de los acontecimientos. En cambio, Prebisch puso de relieve que la transformación histórica de América Latina proviene de las formas de expansión del capitalismo céntrico, y su impacto fundamental derivado del cambio técnico (sesgado y parcial) que acompañó la instalación de las formas periféricas del capitalismo en la región.

El sistema centro-periferia está caracterizado por la forma particular en que se relacionan los Estados nacionales –agentes–, bajo las regulaciones proporcionadas por estructuras institucionales y tecnológicas derivadas de las sucesivas revoluciones industriales y la expansión mundial del capitalismo. Define la posición “central” de los países que controlan el progreso técnico y logran retener los frutos de su implementación, frente a la posición “periférica” de aquellos que no disponiendo de él, lo reciben cuando el “centro” estima que es conveniente a sus propios intereses, y lo asimilan según sus capacidades –restringidas– y características estructurales internas. Por otro lado, precisa la ubicación y el rol del “centro” y la “periferia” en la división internacional del trabajo, asignándole al primero el

papel de generador del poder tecnológico y productivo y a la segunda el de receptora relativamente pasiva y subordinada de los efectos socioeconómicos de dichos poderes.

Atendiendo a las particularidades de la realidad latinoamericana, Prebisch desarrolló posteriormente (1981) el concepto de “capitalismo periférico” para significar las especificidades del impacto y asimilación del capitalismo céntrico en la región. Aquellas particulares características regionales –latinoamericanas– están conceptuadas dentro del marco teórico de la denominada “heterogeneidad estructural”. Esta idea-teoría –que se presenta como rasgo primordial del capitalismo periférico– hace alusión a la coexistencia y conjugación de instituciones y organizaciones de tipo “híbrido”, en las que se entrelazan tres estratos culturales distintos: el de las culturas prehispánicas; el de la cultura occidental premoderna de base católica, heredada de la dominación colonial hispánica y portuguesa; y el de la cultura de la modernidad occidental de raíz anglosajona transplantada a partir del siglo XIX<sup>11</sup>.

La idea de heterogeneidad estructural da cuenta de la coexistencia temporal-espacial e interdependencia de dichas fases al interior de sociedades nacionales políticamente unificadas. Es así que instituciones informales de origen colonial, organizaciones nacidas en aquel marco institucional y relaciones de dominación que prevalecieron durante este largo período, sobrevivieron al cambio formal generado en la etapa republicana, lo que creó un orden social “sui generis”, especialmente en áreas rurales donde los detentadores del poder económico, político y social, lograron rendimientos crecientes (costos unitarios decrecientes) combinando las relaciones de dominación heredadas de la fase colonial con la racionalidad capitalista del liberalismo económico. Gracias, en parte, al atraso rural y a la



permanencia de instituciones y organizaciones “arcaicas” pero “funcionales”, los grupos dominantes ligados a actividades primario-exportadoras mantuvieron la competitividad de sus productos –en los mercados mundiales– mediante la reducción de los costos laborales. Estas y otras particularidades del mencionado capitalismo periférico favorecieron la desigual distribución del progreso técnico y sus frutos, no sólo entre centros y periferias, sino también –y especialmente– al interior de las sociedades periféricas.

Aquí es donde resulta fructífera nuestra propuesta de entender la noción de poder de los actores sociales como la posición ocupada por ellos en las instituciones del sistema social. También resulta fructífera la distinción de North entre instituciones formales e informales para caracterizar la dinámica latinoamericana de las estructuras de poder. Se puede incluir de manera coherente, así, el peso de las reglas culturales provenientes de la colonia. En un sentido las instituciones pueden verse como reglas efectivamente interiorizadas de comportamiento, no sólo sociales (relaciones específicas de dominación) sino también técnicas (formas productivas específicas) derivadas de la herencia colonial y modificadas por las sucesivas revoluciones tecnológicas experimentadas por el capitalismo hegemónico o céntrico.

Por otro lado, Prebisch señala que el desarrollo de las sociedades latinoamericanas está marcado, en gran medida, por la conjugación del proceso de asimilación del capitalismo –y del progreso técnico–, y el de asimilación de las instituciones de la democracia liberal. De esta conjugación resulta un lento movimiento en las posiciones de poder de quienes se benefician de uno u otro proceso. Aunque vale decir que no son dinámicas totalmente contrapuestas: la democratiza-

ción se ve favorecida por la incorporación de tecnologías, las que promueven la industrialización, y con esto, lentamente, el crecimiento y fortalecimiento de los estratos intermedios (Prebisch, 1979).

De todos modos, la técnica productiva del capital central se introduce en las periferias generando efectos desigualizantes en las oportunidades de empleo y en la distribución del ingreso, y fortaleciendo las posiciones de poder económico y social de ciertos grupos, principalmente de los estratos altos que concentran el poder económico –ligado a la tenencia de los medios productivos–, y el poder social –relacionado a las calificaciones y capacidades laborales que permiten mejorar espontáneamente las remuneraciones a medida que crece la productividad– (Prebisch, 1979). En tanto, la democratización, es decir la incorporación y asimilación de las instituciones de la democracia liberal, posibilita contrarrestar tales efectos desigualizantes a través de la acción redistributiva del Estado y la transferencia de poder político y sindical<sup>12</sup> hacia las capas intermedias, y en menor medida las inferiores. Estas formas de poder (económico, social, político, sindical, etc.) son explícitamente citadas por Prebisch en su interpretación del capitalismo periférico.

Teniendo presente lo expuesto hasta este punto, en relación a los planteamientos de Douglass North y Raúl Prebisch, se pasa a continuación a revisar –en forma sumaria– los principales acontecimientos que marcaron el devenir de la así llamada “República Aristocrática”, poniendo especial atención a ciertas modificaciones normativas que promovieron el desarrollo de la economía de exportación. También se examina brevemente el llamado “sistema de enganche” mediante el cual se estructuraron las relaciones laborales en las haciendas azucareras de la costa norte.

## **2. Revisión histórica: el Perú de la “República Aristocrática”**

El Perú de fines del siglo XIX fue testigo de la consolidación de la oligarquía terrateniente, comercial y financiera en las altas esferas de gobierno. La victoria de las montoneras de Piérola y Durand sobre el ejército regular del entonces cuestionado presidente Cáceres, el año 1895, marcó el fin del militarismo decimonónico y abrió las puertas de la llamada “República Aristocrática” (Burga y Flores Galindo, 1987), período –de 1895 a 1919– caracterizado por la hegemonía política de los grupos terratenientes–burgueses, ligados principalmente al comercio exportador y aglutinados en torno al Partido Civil (Cotler, 2006).

Esta particular coyuntura política estuvo acompañada por singulares condiciones económicas generadas tanto por las complejidades internas de la historia reciente, como por las transformaciones globales derivadas, entre otras cosas, de la Segunda Revolución Industrial. A la crisis fiscal producida por la caída del precio del guano<sup>13</sup> y la creciente y constrictiva deuda externa adquirida por el Estado durante la segunda mitad del siglo XIX, se sumó la destrucción de la capacidad productiva del país y la pérdida de los territorios guaneros y salitreros como consecuencia de la Guerra del Pacífico (1879-1883).

La destrucción antes mencionada y la enajenación –forzosa– de las zonas de extracción de fertilizantes (guano y salitre) –entre otros factores–, provocaron una profunda reestructuración institucional, la que permitió dar un nuevo impulso a la economía nacional.

Luego de la etapa de reconstrucción de posguerra, encabezada por el Mariscal Cáceres y otros personajes ligados al Ejército –entre el 1886 y 1895–, el Perú, liderado por Piérola primero y seguido este por los así llama-

dos “civilistas”, entró en la que se podría considerar “edad de oro” del modelo económico de exportación. Según dice Carlos Contreras (2003:14), la aparición de una activa demanda en el mercado mundial por bienes alimenticios como el azúcar y el café, fibras como las lanas y el algodón, metales no preciosos, como el cobre, el estaño y el zinc, y sustancias como el petróleo y el caucho, junto con la mejora en los medios de transporte marítimo llevó a la rápida multiplicación de nuestras exportaciones de materias primas.

Las ganancias obtenidas por este medio, –en algunos casos– debidamente reinvertidas, posibilitaron el acceso a nuevas tecnologías de producción, las que permitieron una mejor y más beneficiosa –aunque periférica– inserción en el sistema capitalista mundial. Mientras esto ocurría en las haciendas azucareras de la costa norte, y en alguna medida en las minas de la sierra central, las haciendas andinas, exportadoras de lanas, y los campamentos para la extracción del caucho, en la selva nororiental, mantenían arcaicas y poco tecnificadas formas de producción. En tanto, parte del capital acumulado sirvió para importar maquinarias y desarrollar una incipiente industria de manufacturas en Lima y en las principales ciudades del país<sup>15</sup>.

El capitalismo emergente tuvo disímiles formas de asimilación en las distintas zonas geográfico-productivas en respuesta a las rígidas y perdurables instituciones y estructuras sociales heredadas del período colonial, prevalecientes en dichos territorios. Esto se vio especialmente reflejado en las relaciones laborales, que en gran medida continuaron siendo precapitalistas, vale decir abusivas y marcadas por la explotación. No obstante esto, la bonanza económica, que perduró hasta la tercera década del siglo XX, tuvo un positivo efecto social al ensanchar la clase media

(Aljovín, 2006) y desarrollar los sectores proletarios ligados, principalmente, a la industria azucarera, a la minería (Aljovín, 2006) y a la naciente industria urbana de manufacturas (Contreras, 2006). Paradójicamente, estos sectores “beneficiados” fueron ganando poco a poco poder político y sindical, el que les permitió ejercer presiones con el fin de mejorar las condiciones de trabajo. Estas pugnas, luego de múltiples manifestaciones, paros y huelgas —en el marco de un amplio proceso social, político y económico— condujeron al término de la denominada “República Aristocrática” (Cotler, 2006).

### **2.1. Nuevas instituciones formales y reestructuración de la economía nacional**

La derrota en la Guerra del Pacífico y la consecuente pérdida de los territorios guaneros y salitreros —de cuya explotación el Estado peruano obtenía altos porcentajes de sus ingresos totales— generó la necesidad de reestructurar la política fiscal, y en general la política económica nacional. Al verse privado de las rentas provenientes de tales actividades extractivas y comerciales, que a decir de Contreras (2006:304) eran externas e independientes de los vaivenes y peripecias de la economía y la sociedad civil, “el grupo gobernante se vio obligado a negociar con la clase propietaria un compromiso fiscal que hiciese viable la acción de gobierno”, gracias a lo cual, “la élite económica recuperó una capacidad de control sobre la acción política de la que había carecido virtualmente a lo largo de todo el siglo XIX” (Contreras, 2006:304).

A partir de entonces, una serie de medidas fueron tomadas en pos de la recuperación económica, las que promovieron especialmente el desarrollo de diversas actividades primario-exportadoras. El año 1889 la firma del llamado Contrato Grace, entre los teneo-

res de bonos de la deuda externa y el gobierno del Perú, permitió —a cambio de la concesión del sistema ferroviario por 66 años, “la libre importación de materiales necesarios para su reconstrucción y equipamiento, y la libre circulación por el lago Titicaca” (Cotler, 2006:132)—, recuperar el crédito internacional, atraer —y dar garantías a— capitales extranjeros y liberar capitales públicos, antes reservados para paliar la deuda, los que fueron destinados a asegurar la paz social, mejorar la integración territorial y promover la inserción en el mercado internacional (Cotler, 2006).

En tanto, la devaluación de la moneda fiduciaria, a causa del colapso económico del Estado peruano, condujo a la reincorporación de la “moneda metálica con respaldo en su propio soporte material: la plata” (Contreras, 2006:305). Al poco tiempo, producto del proceso mundial de adopción del patrón oro, la plata comenzó a desvalorizarse con respecto a este metal. En el año 1897 —durante el gobierno de Piérola— el Perú decidió plegarse a tal proceso y acogió también el patrón monetario del oro. El tiempo transcurrido entre el año de inicio del proceso de sustitución de los “billetes fiscales” (1881) y el de aparición de las monedas de oro (1903) fue sumamente favorable a los intereses de los exportadores, quienes se beneficiaron de la coexistencia —al interior del país— de monedas de distinta procedencia y distinto valor relativo. Según afirma Contreras (2006:305), “el negocio consistía en vender en la moneda buena (libra esterlina, por ejemplo), pero pagar los costos con la moneda mala (los billetes fiscales o la moneda feble boliviana)”. Esta práctica fue posible gracias a las disímiles posiciones de poder de unos —propietarios exportadores—, y otros —trabajadores, campesinos y mineros—, quienes se vieron obligados a aceptar aquel injusto trato. Si bien tal situación favoreció al sector

exportador, en el largo plazo dificultó y –en conjunto con otros factores– postergó la consolidación de un mercado interno que justificara y alentara el desarrollo industrial.

Algunas otras normas que estimularon la inversión e impulsaron el resurgimiento de la economía nacional fueron aquellas que permitieron, durante los primeros años de la “República Aristocrática” –como parte del proceso de modernización del aparato público impulsado por Piérola–, clarificar las funciones política, económica y judicial del Estado, mejorando la certidumbre para las decisiones de inversión (Contreras, 2006); las que reestructuraron los mecanismos y organismos encargados de la recaudación tributaria, cambiando los procedimientos coloniales por otros más modernos con la creación de la Sociedad Anónima Recaudadora de Impuestos (Cotler, 2006); y las que dieron nacimiento –en el año 1896– a la Sociedad Nacional de Minería y Petróleo, a la Sociedad Nacional de Agricultura, y a la Sociedad Nacional de Industrias, organizaciones estas “que al constituirse en canales de representación de la clase propietaria, mejoraron su interrelación con el gobierno (Cotler, 2006) y favorecieron la creación de un marco legal y político idóneo para el aumento de la inversión productiva” (Contreras, 2006:307).

Estos ejemplos muestran cómo la introducción de ciertas instituciones generó nuevas y favorables condiciones para la interacción entre determinadas organizaciones, algunas de las cuales aprovecharon el contexto para mejorar sus posiciones de poder e impulsar un modelo de desarrollo centrado en las exportaciones de productos primarios. Tal es el caso de lo ocurrido con el Contrato Grace, el que fijó las “reglas del juego” para la interrelación entre los acreedores británicos y el Estado peruano, estableciendo incentivos y salvaguardas que posibilitaron la creciente partici-

pación de capitales Ingleses –y posteriormente norteamericanos– en diversas actividades económicas, principalmente ligadas a la extracción–producción–exportación de materias primas.

De igual manera, la decisión formal de adoptar el patrón monetario del oro generó –por la no inmediatez del cumplimiento de la norma y la dilatada transición– una serie de incentivos que fueron aprovechados –gracias a las relaciones de poder– por las élites económicas vinculadas al comercio exportador, en desmedro de los estratos intermedios e inferiores. Quienes se encontraban en posiciones privilegiadas se beneficiaron del secular atraso de parte importante de la población, y de la inercia histórica y prevalencia de relaciones de dominación institucionalizadas.

## **2.2. Relaciones laborales en las haciendas azucareras: el “sistema de enganche”**

A lo largo de la historia del Perú distintas fueron las fórmulas ideadas para articular y normar las relaciones entre propietarios y trabajadores, todas ellas condicionadas–incentivadas por patrones institucionales, relaciones de poder y estructuras sociales originadas en los albores de la conquista y la colonia. Gracias a tales fórmulas –esclavitud, yanaconaje, servidumbre, etc.–, la élite económica–propietaria –latifundista– dispuso de una fuerza de trabajo cautiva, dependiente, subordinada y de bajo costo. Durante el período de la “República Aristocrática”, luego de la manumisión de los esclavos africanos –a mediados del siglo XIX–, y la huida de los semiesclavos chinos desde las zonas productivas –a lo largo de la Guerra del Pacífico–, el principal medio del que dispusieron los hacendados y terratenientes para contar con mano de obra a bajo costo, en especial en aquellas zonas donde la fuerza

de trabajo nativa era escasa o inexistente, fue el llamado “sistema de enganche”.

Aquel sistema, que en palabras de Mariátegui (1979:58) “asegura a la agricultura de la costa el concurso de los braceros de la sierra”, consistía, según relatan Burga y Flores (1987:58), “en la superposición de dos contratos que funcionaban paralelamente: el primero entre el hacendado y el enganchador, y el segundo entre el enganchador y el aval del enganchado”. Los propietarios–hacendados contrataban, con un intermediario –el “enganchador”–, el cumplimiento de un determinado servicio que debía realizar el trabajador “enganchado”, en un tiempo fijo (Cotler, 2006). El intermediario se encargaba de buscar y reclutar –“socorrer”– a un preestablecido número de peones, generalmente campesinos serranos del interior, con la colaboración de “autoridades y vecinos notables” –quienes fungían de avales–. El aval era, habitualmente, un hombre pudiente de los lugares de reclutamiento, que respondía con sus bienes ante cualquier incumplimiento del enganchado.

Mediante el segundo contrato, llamado “contrato de trabajo”, firmado entre el intermediario y el aval, y algunas veces el propio enganchado (quien era comúnmente analfabeto), “el trabajador se comprometía a desempeñar para el enganchador una labor por un tiempo determinado a cambio de un salario” (Cotler, 2006:151). A la firma del contrato, el trabajador recibía un adelanto en efectivo del que el enganchador deducía su comisión (Cotler, 2006). De esta forma el enganchado quedaba en deuda con el enganchador, y se comprometía a cumplir una labor que desconocía, en un lugar ajeno y distante del propio, y bajo condiciones de trabajo normalmente muy severas<sup>4</sup>.

El salario que percibía el enganchado se caracterizaba por ser mixto, es decir una

parte era en dinero –moneda emitida por bancos privados o las mismas empresas (Cotler, 2006)– y otra en alimentos o fichas permutables por productos comestibles, medicinas, vestimentas, herramientas, etc. El intercambio de tales productos estaba controlado por los enganchadores o por las propias haciendas, las que fijaban unilateralmente precios –las más de las veces– abultados. Es así que, al estar el trabajador limitado en su capacidad de elección, se vio obligado a aceptar los desfavorables términos de intercambio, a través de los cuales la hacienda retuvo parte de las exiguas ganancias del enganchado.

Se trató de un sistema injusto y abusivo, marcado y condicionado por las relaciones de poder y las rígidas estructuras sociales prevalecientes desde la colonia, mediante el cual las modernas y tecnificadas haciendas azucareras sacaron provecho del atraso y precariedad de las vecinas zonas altoandinas. A pesar de ello, tuvo la virtud de congregarse en puntos específicos a grandes cantidades de trabajadores, los que con el tiempo fueron adquiriendo capacidad de movilización y fuerza para hacer oír sus demandas por tratos más dignos. En este sentido, Burga y Flores (1987:60) comentan que:

La masificación y la instalación definitiva de los enganchados en la costa fueron creando las condiciones propicias para los enfrentamientos de clase. Estos comenzaron a manifestarse en formas de huelgas en 1912 (casa Grande), 1917 (Cartavio), hasta llegar al gran paro regional de 1921, que se expande como reguero de pólvora a partir de la hacienda Roma. Cada fecha constituye un hito importante en el surgimiento y desarrollo de una conciencia social proletaria [...]. Las ‘Mutuales de Auxilios Mutuos y

Cajas de Ahorros', fundadas y conducidas por obreros de fábrica fueron los órganos de educación política y de lucha reivindicativa. En consecuencia, en los valles azucareros de la costa norte la caña traerá consigo sindicalismo, proletariado rural y politización.

Gracias a la paulatina adquisición de "poder político y sindical", la fuerza de trabajo en las haciendas azucareras pasó de estar predominantemente constituida por enganchados –88% en el año 1905 (en la hacienda Cayalti)– a estar compuesta mayoritariamente por trabajadores libres –56% el año 1924 (en la hacienda Cayalti)– (Burga y Flores, 1987).

El "sistema de enganche" evidencia las distintas posiciones que ocupaban los actores en el entramado institucional de la "República Aristocrática", y por tanto las posiciones de poder de unos –terratenientes de la costa– y otros –autoridades, "vecinos notables" de la sierra y campesinos–. Mediante aquel sistema, los poderosos dueños de las haciendas azucareras consiguieron mano de obra a bajo costo aprovechándose no solo del atraso y la pobreza de las zonas altoandinas, sino también de la heterogeneidad estructural de la sociedad peruana, es decir de la superposición de distintos estratos culturales e instituciones gestadas en diferentes momentos históricos. De un lado, instituciones moldeadas por el moderno capitalismo que normaban la interacción entre los grupos dominantes nacionales y los comerciantes y financistas extranjeros, y de otro, instituciones premodernas y precapitalistas que consagraban la semiesclavitud de los campesinos, particularmente de aquellos "enganchados" empleados en los ingenios azucareros de la costa.

A pesar de la inercia histórica –que contribuyó a la configuración de una sociedad estructuralmente heterogénea–, y la aparente rigidez del entramado institucional y de las posiciones de poder, es interesante notar cómo tales instituciones y posiciones fueron variando –muy lentamente– a medida que los trabajadores fueron organizándose y adquiriendo poder político y sindical, gracias al cual pudieron –en alguna medida– contrarrestar el poder económico, social y político de los terratenientes, y generar importantes modificaciones institucionales que beneficiaron a toda la clase trabajadora.

### **3. Conclusiones**

A lo largo de este trabajo se pudo apreciar, a través de los filtros proporcionados por los fundamentos teóricos y conceptuales de Douglass North y Raúl Prebisch, algunas particularidades del período de la "República Aristocrática". Se vio, por ejemplo, cómo el nuevo marco institucional, instaurado por la necesidad de reconstruir la economía nacional luego de la debacle ocasionada por la Guerra del Pacífico, permitió mejorar la interacción entre organizaciones, reducir los costos de negociación y generar una serie de incentivos gracias a los cuales se desarrolló en el Perú una diversa y lucrativa actividad primario-exportadora. El cambio institucional pudo darse, en parte, por la concentración de poderes en la élite económica –terrateniente–burguesa, ligada al comercio internacional–, la que logró, en el período estudiado, sumar al monopolio que ya poseía del poder económico y social, el control del poder político.

Los beneficios generados por el auge exportador fueron distribuidos en forma muy desigual entre los distintos estratos sociales, en gran medida por la prevalencia de institu-

ciones y organizaciones coloniales. Particularmente las relaciones laborales continuaron siendo precapitalistas, injustas y abusivas. En aquellos lugares donde las estrategias y técnicas de producción capitalista penetraron con mayor profundidad, las fórmulas ideadas para articular la relación entre propietarios y trabajadores se basaron en el aprovechamiento del atraso rural y la subsistencia de instituciones gestadas —como ya se dijo— en la etapa colonial. Tal es el caso específico de las tecnificadas haciendas azucareras de la costa norte del Perú, las que utilizaron estas condiciones favorables para contratar, a través de un intrincado sistema de “enganche”, mano de obra a bajo costo.

Finalmente se pudo observar cómo la concentración de trabajadores en zonas productivas, específicamente en las haciendas azucareras<sup>5</sup>, creó el contexto que permitió que aquellos trabajadores adquirieran, paulatinamente, poder político y sindical, gracias al cual lograron mejorar relativamente sus propias condiciones laborales y de vida. En síntesis, una de las consecuencias no deseadas del desarrollo de las nuevas actividades primario-exportadoras fue la gestación de un proceso que modificó la dotación de poder de los actores en favor, en este caso, de los estratos medios y bajos. Tal movimiento, al igual que el lento cambio institucional, fue posible en parte gracias a las nacientes organizaciones sindicales que ayudaron a moldear, desde dentro, el marco institucional y contribuyeron al progresivo y sinuoso desarrollo de las instituciones democráticas. Lo anterior, en conjunto con un proceso más amplio de movilizaciones, huelgas y paros a nivel nacional condujo, hacia fines de la década de 1910, al término de la llamada “República Aristocrática”.

## Notas

1. La incongruencia entre restricciones formales e informales puede dificultar el cumplimiento de los contratos, relativizar las certezas sobre los derechos de propiedad e incrementar los costos de transacción. Por otro lado, la prevalencia de restricciones—instituciones precapitalistas puede generar (como de hecho genera) incentivos (aprovechados por las organizaciones) perversos para el crecimiento económico.
2. Socialmente hablando (injustas). Pueden generar beneficios privados pero con poco impacto social y poca o nula capacidad para promover el crecimiento en el largo plazo.
3. En la perspectiva global de la visión centro-periferia podemos concebir los sistemas como totalidades dinámicas cuyos agentes son los Estados nacionales, sus estructuras son las relaciones tecnológicas e institucionales que ligan esos agentes en el orden internacional, y sus procesos son los mecanismos que se establecen entre los agentes del sistema y explican sus relaciones asimétricas de poder.
4. Prueba de esto es la alta mortalidad y morbilidad de los trabajadores de las haciendas azucareras (Burga y Flores Galindo, 1987).
5. Cosas similares ocurrieron en las minas de la sierra central y en la incipiente industria urbana de manufacturas.

## Bibliografía citada

- Aljovín, Cristóbal (2006). “Prácticas políticas y formación de ciudadanía”. En Cavieres, Eduardo y Cristóbal Aljovín. (Eds.) **Perú–Chile/Chile–Perú 1820–1920**. Fondo Editorial de la UNMS. Lima. Pp. 172-196.
- Bunge, Mario (1999). **Las ciencias sociales en discusión**. Editorial Sudamericana. Buenos Aires.

- Balza, Ronald (2002). "Cambio institucional, ideología y desempeño económico en Venezuela: 1958 a 2002". **Revista Temas de Coyuntura**, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello. N° 45. Caracas. Venezuela. Pp. 87-124.
- Burga, Manuel y Alberto Flores Galindo (1987). **Apogeo y crisis de la República Aristocrática**. Rikchay Perú. Lima.
- Contreras, Carlos (2003). "La teoría de la dependencia en la historia económica sobre la república". **Documento de trabajo 216**. Pontificia Universidad Católica del Perú. Disponible en: <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD216.pdf> Consulta realizada el 10 de noviembre de 2007.
- Contreras, Carlos (2006). "La economía peruana en su primera centuria: mercado interno e inserción internacional". En Cavieres, Eduardo y Cristóbal Aljovín. (Eds.) **Perú-Chile/Chile-Perú 1820-1920** Pp. 279-309. Fondo Editorial de la UNMS. Lima. Perú.
- Cotler, Julio (2006). **Clases, Estado y nación en el Perú**. IEP Ediciones. Lima. Perú.
- Di Filippo, Armando (1981) **Desarrollo y Desigualdad Social en la América Latina**. Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas número 44. México.
- Di Filippo, Armando (1998). "La visión centro-periferia hoy". **Revista de CEPAL**, CEPAL. Número extraordinario. Santiago de Chile. Pp. 175-185.
- Di Filippo, Armando (2007). "La Escuela Latinoamericana del Desarrollo". **Cinta de Moebio**, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile. N° 29. Santiago de Chile. Pp. 124-154.
- Di Filippo, Armando (2012). **Poder, capitalismo y democracia**. RIL Editores. Santiago de Chile.
- Mariátegui, José Carlos (1979). **7 ensayos de interpretación de la realidad peruana**. Biblioteca Ayacucho. Venezuela.
- Millones, Iván (2006). "El Mariscal Cáceres: ¿Un héroe militar o popular? Reflexiones sobre un héroe patrio peruano". **Iconos**, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. N° 26. Quito. Ecuador. Pp. 47-57.
- North, Douglass C. (1990). **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge University Press. New York.
- Prado, Gustavo (1998). "El pensamiento económico de Douglass C. North". **Laissez-Faire**, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Francisco Marroquín. N° 9. Guatemala. Guatemala. Pp. 13-32.
- Prebisch, Raúl (1979). "Planificación, desarrollo y democracia". **Crítica y Utopía**, Escenarios Alternativos. N° 1. Buenos Aires. Argentina.
- Prebisch, Raúl (1981). **Capitalismo periférico, crisis y transformación**. Fondo de Cultura Económica. México.