

GRUPOS ECONOMICOS Y DECISIONES FINANCIERAS EN EL PERU,

1884- 1930¹

Alfonso W. Quiroz N.

RESUMEN

Usualmente se ha concebido a la clase dirigente peruana como un sector que inhibió el desarrollo económico en el Perú y obstaculizó un proceso de industrialización autónoma. Sin embargo, a partir de la evidencia acumulada por historiadores y economistas, el autor llega a la conclusión que dichos sectores si tuvieron una activa participación empresarial en el proceso de modernización económica del país. Más aún, en el período 1884-1930, la élite peruana logró no sólo recuperarse de varios periodos de crisis utilizando nociones modernas y racionales de manipulación financiera, sino que también consiguió la diversificación e integración de las actividades del comercio y agricultura a las de finanzas y manufactura. En suma, desde el punto de vista del autor, fue la formación de grupos económicos de inversión la que facilitó la transferencia de fondos del sector exportador a las inversiones urbanas y la expansión del mercado nativo.

ABSTRACT

The peruvian dominant class has usually been thought of as a sector which inhibited Peru's economic development and obstructed the process of autonomous industrialization. However, judging from the data gathered by historians and economists, the author concludes that those sectors did have an active entrepreneurial participation in the country's process of economic development. Moreover, between 1884 and 1930, the Peruvian elite not only managed to recover from various crisis using very modern and rational notions of financial manipulation, but also achieved the diversification of commerce and agriculture, and their integration with finances and manufacture. In short, from the author's point of view, it was the formation of economic investment groups what facilitated the transfer of funds from the export sector to urban investments and the growth of the national market.

En la búsqueda por explicar una de las causas del atraso económico del Perú, se ha analizado el rol cumplido por el liderazgo socio-económico del período posterior a la Guerra del Pacífico. Influentes estudios que enfocan este tema consideran que la clase dominante constituyó un obstáculo para el crecimiento económico del país. De acuerdo a esta interpretación, los miembros dirigentes de la República Aristocrática formaron una "oligarquía", orientada a la exportación, con el objetivo de abrir el país al capital extranjero y continuar así su tradicional control económico y político.²

Desde una aproximación crítica a estas opiniones ampliamente aceptadas, el presente artículo evaluará, basándose en las evidencias de las actividades financie-

ras de la época, el desempeño de la clase dirigente en sus intentos por remontar los estreñimientos económicos e institucionales y de cumplir con sus necesidades financieras. El artículo discutirá primero las distintas nociones existentes sobre la clase dirigente del período estudiado. Luego se elaborará un argumento alternativo al analizar la formación de grupos empresariales con capacidad de intermediación financiera. Se procederá entonces a discutir las estrategias y políticas financieras empleadas por estos grupos para obtener ventajas en acumulación y diversificación económicas. Finalmente se concluirá con una reinterpretación de los efectos que estas acciones y políticas causaron en la economía peruana del período 1884-1930.

1. Liderazgo económico: ¿obstáculo social?

La formulación intelectual que concluye que la clase dirigente fue incapaz de promover el desarrollo económico en el Perú sintetiza un intenso debate que ocupó a científicos sociales en las últimas dos décadas.³ Esta clase "señorial", se ha argumentado, poseía una falta de interés proverbial en el proceso de industrialización. Asimismo, el matrimonio entre los representantes de sus distinguidas familias y la impenetrabilidad que éstas demostraron hacia los miembros de otros grupos sociales, proporcionaron a la clase privilegiada derechos de propiedad exclusivos que compartían sólo con sus aliados extranjeros. La escasa diversificación económica practicada por esta "oligarquía", según los estudios citados, estuvo dirigida solamente a aumentar su control sobre la economía a través del comercio y las finanzas. En este esquema, las instituciones financieras cumplieron el limitado rol de actuar como simples entidades de depósito y provisión de fondos para negocios oligárquicos en períodos favorables, así como facilitaron la fuga de capitales en épocas adversas. Los críticos de la oligarquía concluyen que si hubo algún progreso económico, éste se limitó a unos pocos sectores modernos bajo el control de la oligarquía o de compañías extranjeras, sin afectar de ninguna manera positiva al resto del país.

A pesar de su ahora clásica interpretación del problema, estos trabajos citados utilizan conceptos ingeniosos pero al mismo tiempo ambiguos. Términos como "aristocrático", "patriarcal", "Viejo Régimen" y hasta "oligarquía", colocan rígidos límites a la capacidad explicativa de dichos estudios. Es preciso hallar conceptos diferentes para tratar el tema de la compleja gestión económica y financiera de la clase dirigente durante la época en cuestión.

La caracterización de la conducta de la clase dirigente como regresiva no es una formulación reciente. Algunos simpatizantes del presidente Leguía utilizaron los términos de "feudalismo económico" y "trusts oligárquicos" en el pasado como re-

presentaciones polémicas en su lucha ideológica contra el Partido Civilista.⁴ Asimismo, de acuerdo con un analista económico de la época, la carencia de desarrollo industrial tenía sus raíces en la psicología económica deficiente de los peruanos: "La raza peruana tiene poco espíritu de empresa, mucho amor a las profesiones liberales y a la burocracia, carácter débil y voluble" (ligarte 1926: 78). Además, un agregado comercial norteamericano observó en 1925 que la clase alta peruana estaba influenciada por elementos aristocráticos y por su ancestral aversión hispana hacia el trabajo manual (Dunn 1925: 21-22). Obviamente, las limitaciones de tipo ideológico de estas opiniones deben prevenir al historiador el utilizarlas como pruebas irrefutables de una supuesta debilidad empresarial inherente a la clase dominante.

La nueva evidencia acumulada del estudio de fuentes primarias por historiadores y del trabajo en reconstrucciones estadísticas por economistas no se puede integrar a la rígida estructura teórica descrita arriba. Las pruebas de una activa participación empresarial de la clase dirigente en una economía en proceso de modernización deben ser parte de una interpretación más amplia y comprensiva. En ese sentido se vienen ensayando nuevas alternativas en la interpretación del rol económico de la clase dirigente peruana.⁵

Sin enriquecer nuestra conceptualización e información con respecto a las actividades financieras de la clase dirigente, ¿cómo podremos explicar, por ejemplo, la participación de prominentes familias "oligárquicas" en un vasto número de actividades modernas e industriales de la época? ¿Cómo se financiaron los esfuerzos por lograr niveles de productividad competitivos a nivel internacional para algunos productos de exportación? ¿Cómo se dio uso a las instituciones financieras para llevar a cabo las decisiones de inversión claves? En términos generales estas preguntas apuntan a la exploración del grado de diversificación económica moderna alcanzada mediante la colaboración entre la clase dirigente y las instituciones financieras.

La dificultad para responder estas preguntas de manera satisfactoria estriba

en la base superficial de estudios anteriores sobre la dirigencia económica, los cuales discuten prioritariamente los más espectaculares asuntos políticos e ideológicos. Otro problema se origina en una evaluación tal vez demasiado optimista de las posibilidades abiertas para el manejo económico entre 1890 y 1930. Los efectos negativos de la Guerra del Pacífico han sido subestimados en su duración y alcance. Por lo tanto la capacidad empresarial no ha sido reconocida adecuadamente en su contexto histórico.

Revisiones importantes del rol de otras clases dirigentes en Latinoamérica han atacado la idea de decisiones financieras y de inversión irracionales como una de las principales causas para el subdesarrollo. Por ejemplo, en Brasil, a principios del siglo XX, la actitud sensible a las oscilaciones de los precios de exportación, acompañada de una política financiera atenta a las variaciones del comercio, demuestran la capacidad de respuesta racional capitalista a las condiciones limitantes del subdesarrollo. Más aún, la formación de grupos inversionistas, en Brasil y otros países subdesarrollados, con el fin de empozar recursos de capital en proyectos de asociación, han funcionado bastante bien en la superación de algunos cuellos de botella económicos frente a incertidumbres de inestabilidad política (Leff 1982: cap. 3; Fritsh 1983: 253; Balmori, Vossy Wortman 1985).

En forma similar propongo, en consideración a los apremios económicos de la época, tales como la disputa extranjera en el sector de exportación y la escasez de capitales para la inversión, que la clase dirigente peruana logró financiar y promover negocios de manera racional-capitalista. La élite local diversificó eficientemente sus intereses dentro de lo posible. Asimismo, desplazó a compañías extranjeras del control de algunos sectores estratégicos (banca, seguros, crédito comercial) utilizando para ello a las instituciones financieras locales y, ulteriormente, al Estado. Empero, este avance relativo de la clase dirigente no se dio sin frustraciones y errores importantes. En particular aquellos resultantes de conexiones extranjeras.⁶ Estas fallas

terminaron por arruinarpreciados proyectos tales como el de la expansión del mercado de capitales y el de la consolidación definitiva de una autonomía financiera. Tal vez esto se debió a las imperfecciones de la información económica internacional disponible en el Perú. Pero es también cierto que muchos de los grandes cálculos errados se generaron primero en el extranjero y luego se tuvieron que pagar costosamente a nivel local.

2. Grupos económicos de inversión

Un concepto muy útil para empezar nuestro análisis de la forma en que la clase dirigente nativa logró maximizar el uso de sus instituciones financieras, ejecutando transferencias de fondos dentro del sector exportador, así como entre distintos sectores económicos, es aquel de *grupos económicos de inversión*. Los grupos de inversión constituyen una medida de los miembros empresariales dirigentes para complementar las deficiencias en el desarrollo desigual de mercados locales. Esto se logra mediante la coordinación de actividades entre firmas a través de asociaciones de intereses y conexiones familiares. Así, los grupos inversionistas no sólo movilizan inactivos recursos familiares tradicionales, sino que también atraen capitales fuera del grupo y maximizan utilidades en inversiones asociadas (Maushammer 1970: 166, 199; Leff 1978: 664-668).

Los grupos de inversión pueden ser pequeños o grandes de acuerdo al alcance y diversidad de sus inversiones. Asimismo pueden ser de corta o larga vida. Los miembros de un grupo mantienen puestos en los directorios de diferentes compañías. De esta manera el grupo coordina sus actividades a través de directorios entrelazados. Generalmente el grupo tiene una política financiera común dirigida por un miembro líder. Los lazos entre los miembros de estos grupos van más allá de las conexiones casuales y de negocios, características de los accionistas anónimos de una firma particular. Lealtades personales, lazos familiares y reglas de comportamiento interno solidifican la cohesión del grupo y ayudan a es-

tablecer la coordinación necesaria para el éxito de proyectos de mediano y largo plazo. Los grupos más exitosos son aquellos estructuralmente integrados al mercado de capitales formal mediante la participación o control en instituciones financieras. De modo distinto a la forma de operar de firmas y sociedades especializadas, los grupos establecen un conjunto de interconexiones que les proveen una abundancia de información y una mayor flexibilidad para adaptarse y cambiar de acuerdo a repentinas convulsiones de la situación económica.⁷

En el caso peruano algunos historiadores del período 1890-1930 han enfatizado la evidente fragmentación de la clase dominante peruana a lo largo de líneas regionales, sectoriales, políticas y de evolución histórica. En consecuencia estos estudiosos describen una falta de cohesión social al interior de la clase dominante incapaz de unificar el país detrás suyo (Flores Galindo 1977: 144; Miller 1976: 101). Por el contrario, el estudio de Maushammer (Maushammer 1970) para el período 1950-1965 describe una bien establecida red de grupos de inversión, algunos dirigidos por los herederos de importantes familias del período 1890-1930, fuertemente representados en actividades extractivas, pero también sólidamente ligados al sector industrial y a la estructura financiera en forma sustancialmente complementaria. Es obvio, por lo tanto, que existe una brecha en la comprensión del proceso de evolución que une a estas dos situaciones de la clase dominante de los dos períodos cronológicos señalados. En un intento por explicar esta aparente falta de conexión, a continuación se procederá a analizar los patrones de asociación de la clase dominante peruana entre 1890 y 1930. Sostengo que en este período ocurre un proceso de *formación de grupos* en respuesta y a imitación de prácticas extranjeras. La evolución de los grupos de inversión hacia finales del período estudiado es considerada cualitativamente (aunque no cuantitativamente) similar a aquella del período 1950-1965. En la así definida etapa transicional de la formación de grupos económicos, los bancos y otras instituciones financieras se convertirán en

los nexos de encuentro y negociación entre grupos viejos y nuevos. Algunas familias tradicionales se ajustarán a esta nueva tendencia, mientras que otras sucumbirán en lo que se ha denominado ambiguamente como la "desaparición del Perú colonial."⁸

3. El "efecto demostrador" extranjero

Los primeros intentos por parte de peruanos notables de buscar un control empresarial cohesivo sobre recursos descoordinados, pueden ser ubicados en las bullentes actividades comerciales del período del guano y el salitre (1850-1879). Las familias prominentes y los intereses gremiales al estilo del Consulado de comerciantes, acostumbrados a concesiones exclusivas del Estado patrimonial (estancos, privilegios, estacas, arbitrios, valores de deuda interna), a cambio de adelantos crediticios al Estado sediento de ingresos antes de 1850, tuvieron que enfrentar el avance de casas comerciales extranjeras bien organizadas y comerciantes ambiciosos atraídos por las oportunidades económicas abiertas por los ingresos del guano. Estos nuevos agentes económicos, ayudados por la expansión capitalista mundial de la época, amenazaron el control tradicional-proteccionista de los recursos e ingresos del guano a través de mecanismos como los de la consolidación y conversión de la deuda interna. La clase alta nativa del momento respondió con un intenso empuje hacia la acumulación de capital y la movilización de sus bienes inactivos, en particular, con la reactivación de plantaciones costeñas respaldada parcialmente por el Estado a través del financiamiento de la manumisión de esclavos. Desde 1852 en adelante políticas liberales fueron impuestas en prácticas comerciales (Código de Comercio de 1852, liberación de importaciones en 1858), mientras que los sectores tradicionales y los emergentes interactuaban para reorientar y determinar sus áreas prioritarias de acción. Esto se dio al compás del restablecimiento de la agricultura de exportación, la construcción de una red ferroviaria modernizante pero costosa financiada por el

Estado y ejecutada por contratistas extranjeros, y la pugna entre el control nativo y el extranjero sobre la explotación y comercialización del guano y el salitre. La culminación de este proceso fue la fusión de nuevos y viejos intereses en bancos comerciales e hipotecarios, establecidos con la intención de facilitar la transferencia parcial de fondos del sector guanero a los sectores agrícola y salitrero. A nivel político se formó el primer partido civil, el Partido Civilista.⁹

La Guerra del Pacífico truncó una transformación potencialmente más moderna en la composición de la élite peruana. Los efectos devastadores del conflicto bélico retardaron una mayor coordinación nativa y la diversificación de las instituciones de crédito a largo plazo (Camprubí 1957, 1967). Entre 1884 y 1895, aproximadamente, abundantes recursos internos pasaron a manos de acreedores y comerciantes extranjeros, los bastiones de la política económica liberal. Instituciones de crédito a corto plazo dominaron el débil mercado financiero. Paralelamente se evidenciaron señales de reversión hacia prácticas rentistas y ocultamiento de capitales por parte de algunas familias dominantes. A la clase dominante herida no le quedó más alternativa, en medio de la profunda discordia interna, que mutilar financieramente al Estado para poder pagar la deuda pública externa. Los representantes ultraliberales enfrentaron a proteccionistas vulgares en el Congreso en materia de política económica. Sólo a través de una larga lucha entre estas dos facciones opuestas se llegaron a lograr compromisos viables en el seno de la élite.

En la coyuntura descrita se dieron modestos avances hacia la formación de grupos de inversión mediante el estímulo recibido por "el efecto demostrador" de compañías extranjeras, así como por las políticas bancarias que seleccionaban como recipientes de crédito a grupos y asociaciones nativas para minimizar los riesgos de préstamos. Esta tendencia se aceleró entre 1895 y 1905. Solamente los sectores mercantiles y financieros tuvieron los recursos para iniciar el desarrollo de grupos con las condiciones necesarias pa-

ra articular las acciones de firmas conglomeradas.

A pesar del capital fugado y la quiebra de importantes casas mercantiles como consecuencia de la guerra, las grandes compañías comerciales extranjeras que quedaron se convirtieron en grandes acreedores, representantes exclusivos de otros acreedores extranjeros, sobre la base de sus ventajosas actividades comerciales y crediticias de la pre-guerra. Estas actividades incluyeron considerable financiamiento otorgado a propiedades agro-exportadoras. La mayor experiencia y capacidad organizativa de estas casas extranjeras les permitían dictar una parte substancial de las reglas del juego económico. Estas firmas acumularon tierras agrícolas, propiedades urbanas y valores devaluados, todo a precios deprimidos durante los peores momentos del estancamiento económico de la posguerra. Las casas de comercio de importación/exportación de primera y segunda categoría, de acuerdo a la clasificación tributaria de entonces, se constituyeron en los principales agentes organizadores después de la guerra al combinar una amplia variedad de actividades que incluían las siguientes: cobro de deudas pasadas, comisiones comerciales y crediticias, la atracción de capital comparativamente barato del exterior (obteniendo pingües ganancias como intermediarios), intervención en la liquidación de instituciones en bancarota, presiones y arreglos políticos, así como negocios de venta al por mayor y menor. Las grandes casas comerciales, extranjeras y nativas, que sobrevivieron la guerra, se convirtieron así en las más influyentes en la implementación de políticas comerciales liberales y en el arreglo de la deuda externa peruana.

El resultado de este reacomodo en el control del sector comercial fue una división en las funciones crediticias entre las poderosas casas comerciales y los escasos bancos sobrevivientes. Las firmas W.R. Grace y Cía., Graham Rowe y Cía., Duncan Fox, H.M. Beausire, Ludowieg y Cía., E.W. Hardt y Cía., P.H. Ott y Cía., y W. & J. Lockett, entre otras, controlaban el crédito comercial de importación/exportación asegurando su dominio sobre deudores y

productores nativos. Cualquier aumento en la actividad exportadora o expansión del mercado local de importaciones proporcionaba a estas firmas el pago privilegiado de sus acreencias. Ninguna institución de crédito en el país podía competir con la oferta de capital relativamente barata ofrecida a los agro-exportadores por las casas comerciales extranjeras y sus agentes. Los bancos locales, por otro lado, se especializaron en financiar y facilitar transacciones mercantiles entre casas grandes y pequeñas mediante el descuento de letras, pagarés y letras de cambio. Tanto las firmas comerciales como los bancos lograron obtener un sólido respaldo crediticio de instituciones financieras en Londres, París, Hamburgo y Nueva York. Además, los representantes mercantiles extranjeros figuraban constantemente en los directorios de las firmas locales más importantes, estableciendo así una influencia empresarial directa en el ambiente de negocios peruano.

El grado de control sobre la economía por parte de comerciantes y bancos era tal que habían escasas posibilidades para que las primeras señales de recuperación beneficiaran directamente a los agro-exportadores, tradicional núcleo de la élite nativa. Monopolios, oligopolios y carteles fueron establecidos en casi toda actividad que prometía oportunidades a un grado y escala sin precedentes. Estas incluían las áreas de ferrocarriles (Peruvian Corporation), las instalaciones del puerto del Callao (Muelle y Dársena de la Société Générale), transporte oceánico (Grace Line, Pacific Steam), minería de cobre (Cerro de Pasco Corporation), comercio y manufactura de algodón (Duncan Fox, Graham Rowe), importación de trigo y molienda de harina (Milne y Cia., Toso y Sánchez, Revoredo), y crédito hipotecario. Las primeras fábricas que aparecieron en el área de Lima eran también parte de estas tendencias monopólicas y oligopólicas reforzadas con la cooperación de firmas extranjeras, bancos locales, nuevos inmigrantes, comerciantes e industriales residentes¹¹ y, sobre todo, con la aparición de los primeros grupos nativos en formación. Estos actores económicos percibieron que era conveniente aprovechar

la coyuntura de refugios cambiarios y proteccionistas para la producción interna en la década de 1890. Es ahora que estas nuevas estrategias de diversificación del sector comercial-financiero empiezan a difundirse dentro de la clase dirigente local y a mezclarse con anteriores prácticas nativas de asociación.¹²

En la época, las críticas contra los trusts, tanto en el Perú como en el exterior, consideraban a los monopolios como injustos, antidemocráticos y destructivos (Ramírez Gastón 1886, Mayer 1914, Hobson 1980). Sin embargo, las ventajas de las economías de escala obtenidas por medio de conglomerados integrados vertical y horizontalmente no han pasado desapercibidas a los economistas (Chandler 1977). Fue justamente ésta la lección aprendida parcialmente de extranjeros más experimentados por los empresarios peruanos, no acostumbrados al tamaño, organización y complejidad de las aglomeraciones empresariales de finales del siglo XIX. Por ejemplo, la firma Ayulo fue una de las pocas firmas comerciales nativas que sobrevivió los efectos de la Guerra del Pacífico y luego mantuvo una intensa actividad de importación/exportación en los años subsiguientes. El éxito de esta firma se puede explicar por dos transformaciones estratégicas de los Ayulo, quienes en el período del guano fueron privilegiados consignatarios. En primer lugar, los Ayulo establecieron un comercio seguro y contactos financieros en París. Esto permitió a la firma conseguir tanto apoyo crediticio en tiempos difíciles, así como una ventaja competitiva para disputar una porción del comercio del azúcar y, luego, del algodón. París, por aquel entonces, era un importante centro para acaudalados emigrados del Perú, cuyos fondos se canalizaban hacia y desde Europa a través de la intermediación de los Ayulo. En segundo lugar, los Ayulo colocaron a sus miembros dirigentes en importantes posiciones empresariales en varias instituciones financieras de Lima, particularmente en aquellas bajo la influencia del principal banco local, el Banco del Perú y Londres (ver Cuadro I). De este modo el grupo Ayulo obtuvo información financiera de primera calidad para sus actividades, y coordinó negocios

y decisiones con los representantes de intereses comerciales extranjeros también presentes en el mismo banco.

Obviamente, las técnicas empresariales de extranjeros influyeron sobre los miembros dirigentes de la clase alta peruana, tanto por los extremadamente buenos resultados alcanzados por los negocios de extranjeros en el Perú, a pesar de la depresión económica de la posguerra, como por su exitosa competitividad sobre firmas nativas tradicionales. La correspondencia cruzada entre ejecutivos de corporaciones extranjeras en crecimiento y algunos peruanos notables, revela una toma de conciencia sobre la necesidad de mejorar métodos empresariales por parte de los nacionales.¹³ Otra de las formas importantes por la cual el "efecto demostrador" extranjero actuó sobre los hombres de negocios peruanos fue la participación directa en especulaciones conjuntas. Igualmente, muchos peruanos notables estudiaron métodos empresariales británicos, franceses y norteamericanos en el exterior, o fueron empleados por compañías extranjeras que operaban en el Perú. Este fue el caso del que sería presidente de la República en dos ocasiones, Augusto B. Leguía.¹⁴ Finalmente, la efectiva colaboración entre los miembros de la comunidad italiana en el Perú y la posición competitiva que lograron alcanzar, instruyó y previno a los nacionales sobre las ventajas de grupos económicos coordinados.

4. Formación y evolución de grupos nativos

Al comienzo la élite nativa respondió de una manera ecléctica y fragmentada a los avances de la influencia extranjera. Combinando los métodos tradicionales con los nuevos en sus tratos con el capital extranjero, peruanos notables negociaron tenazmente la renuncia de sus derechos legales en los sectores minero, petrolero y otros. Actitudes rentistas se verificaron en este proceso que despojó igualmente al Estado peruano de sustancial soberanía sobre importantes recursos naturales e ingresos fiscales. Tomando ventaja de las exclusivas

concesiones estatales de territorios mineros en la Sierra Central y petroleros en la costa norte, así como del monopolio nativo sobre los trabajos de desagüe de la Empresa Socavonera del Cerro de Pasco, familias notables peruanas obtuvieron provechosos ingresos de corporaciones extranjeras después de años de conflicto judicial. Una multitud de abogados y políticos, expertos en la híbrida legislación patrimonial/liberal peruana, sirvieron tanto a sus intereses familiares como a las firmas extranjeras. Entre las familias rentistas mejor representadas en el sector minero y petrolero encontramos a los Heeren, Riva Agüero, Aspíllaga, Olavegoya, Alvarez Calderón y Alzamora.¹⁵

Conciliación y acuerdo entre los dos lados de esta contienda judicial, las corporaciones extranjeras y los rentistas nativos, pareció ser el resultado más racional obtenido de estos largos procesos judiciales que, entretanto, proporcionaron considerables ingresos a los abogados locales. Así, los prominentes abogados se constituyeron en parte integral de la transformación de la clase dirigente ocurrida a través de este proceso, ocupando también posiciones administrativas importantes en instituciones financieras.

Los comerciantes y financistas participaron igualmente en este proceso, como acreedores de rentistas al borde de la ruina y como una fuerza decisiva a cargo de emitir valores de empresas rentistas. Hacia 1906-1907 un grupo de comerciantes y financistas había logrado conseguir la crucial participación de por lo menos un tercio entre los accionistas de la Empresa Socavonera. Esto les permitió transar un jugoso acuerdo con la Cerro de Pasco Corporation en 1908 para la cancelación de los derechos rentistas de esta empresa establecidos en 1900 (derechos sobre el 20% de todo el mineral producido en el área). Entre los principales comerciantes/financistas de este grupo encontramos al ubicuo José Payán, Raúl Godoy, J.W. Stokes, J. Normand y a los italianos Isola, Orezza, Rezza, Nosiglia, Denegrí y Piaggio. Paradójicamente, las principales familias mineras estaban débilmente representadas en la Socavonera.¹⁶

Los mineros nativos aparentemente negociaban en forma separada con las compañías extranjeras, o vendían algunas de sus propiedades con la intención de continuar sus actividades autofinanciadas. Consecuentemente será sólo después de 1914, cuando las condiciones de financiamiento y precios mineros hubieron de mejorar, que algunos mineros prominentes aparecerán en posiciones de liderazgo en varias instituciones financieras (Banco Popular, Cía. de Seguros La Popular, Banco del Perú y Londres), entre ellos Manuel Mujica y Carassa, Eulogio Fernandini y Gallo Porras.¹⁷

El ejemplo más notorio de una familia rentista y tradicional que no devino en un grupo de inversión pero que fue capaz de evitar la ruina gracias a la revaluación de sus propiedades y el uso oportuno del crédito local, fue el de la familia Riva Agüero-Osma. José de la Riva Agüero y Osma creció dentro de una orgullosa familia católica con lazos aristocráticos en Europa. Riva Agüero, un intelectual influyente de posición política conservadora, ha sido señalado varias veces como un típico "oligarca" de extracción señorial. En realidad los Riva Agüero representaron sólo aquel sector de la clase dominante peruana que no quiso adaptarse a las nuevas circunstancias de la modernización. En este sentido, estas familias no son casos típicos de los grupos inversionistas en evolución de la época. La fijación en tradiciones pasadas en vez de la realización de acciones emprendedoras de estilo moderno, era la principal característica de estas familias de corte tradicional.¹⁸

Las principales fuentes de ingreso que sostenían a la familia Riva Agüero-Osma provenían de sus haciendas situadas cerca de Lima dedicadas al pastoreo de ganado y a la producción de maíz (Haciendas Pando, San José, Palomino y Cayetano), y el alquiler de sus propiedades urbanas en Lima cuadrada y Cocharcas (casas, tiendas y 153 habitaciones en dos populosos callejones). El patrimonio de la familia fue consolidado a través de disputas legales bien conducidas por Ignacio de Osma contra otras ramas familiares. Casado con una hija de la familia Sancho Dávila, de nobleza originada a fines del siglo XVIII. Ignacio acu-

muló lo esencial de la propiedad familiar poco antes de su muerte en 1893.¹⁹ Su hijo político, José Carlos de la Riva Agüero, casado con Dolores de Osma y Sancho Dávila, continuó la administración de los bienes de los Osma hasta su muerte en 1906.

Un análisis de la situación financiera de José Carlos de la Riva Agüero en 1906 revela su dependencia hacia comerciantes, agentes de cambio y prestamistas en materia de crédito para sus actividades. Intentos de su parte por formar un cartel de propietarios de haciendas de los valles de Magdalena, Maranga y La Legua en 1900 para alzar el precio del pastoreo cobrado a los criadores de ganado, y una sociedad agrícola en 1906, fracasaron. El ingreso de sus rentas urbanas llegaba aproximadamente a 1,100 soles de plata al mes. El consumo familiar que incluía, entre otros gastos, banquetes, donaciones a instituciones religiosas, libros y suscripciones a periódicos, costos generales de administración, y honorarios pagados a notarios y abogados, ascendía a más de 1,050 soles mensuales. En 1906, la producción de maíz de las haciendas se vendió por sólo 5,907 soles, monto insuficiente para reponer el adelanto por nueve meses de 9,628 soles sobre la misma cosecha financiado por la empresa mercantil Solari Hermanos. Este déficit fue cubierto por medio de un pagaré de 2% de interés mensual obtenido del Banco del Perú y Londres. A la muerte de José Carlos, su aún menos emprendedor hijo, José de la Riva Agüero y Osma, simplemente arrendó las propiedades de la familia.

Afortunadamente para José, hacia 1918 la renta urbana de la familia se había incrementado a 5,246 soles, esto es 510% más que la de 1901 en términos nominales. Debido a dificultades políticas que le resultaron como consecuencia de la subida al poder de Leguía en 1919, José decidió viajar a Europa con su madre y tía. A su retorno en 1931 fue designado Alcalde de Lima. Los gastos del viaje y estadía en Europa fueron inicialmente financiados por un cuantioso crédito por 10,000 libras esterlinas, a 8% de interés anual, concedido nuevamente por el Banco del Perú y Londres, con la garantía del Fondo Pando al momento del boom agrícola.²⁰

Las familias económicamente más influyentes siguieron un camino diferente de aquel seguido por los Riva Agüero-Osma. En el Cuadro I se identifican algunos de los grupos locales dominantes más prominentes, divididos en cuatro categorías de acuerdo al grado de diversificación de sus inversiones. Se puede observar en el cuadro que hasta en la categoría de tradicionales familias costeñas, existe una perceptible, aunque limitada, tendencia expansiva hacia sectores distintos a los agro-comerciales y hacia la coordinación de varias empresas.

Entre los grupos tradicionales de la costa el ejemplo más claro es el del grupo Aspíllaga. Aunque su interés principal estuvo concentrado en la producción de azúcar, dependiente hasta 1921 del crédito mercantil extranjero y nativo, este grupo escogió diversificarse hacia la minería, bienes raíces urbanos, participación en instituciones financieras, valores y actividades políticas. Los Aspíllaga demostraron, eso sí, cierta aversión a las inversiones industriales.²¹ Otro ejemplo pertinente es el de los Miró Quesada quienes expandieron sus intereses en comercio y política hacia un prioritario interés en la industria de publicación del periódico *El Comercio*. Dato interesante para medir el grado de modernidad de estos dos grupos es el hecho de que Antero Aspíllaga y Antonio Miró Quesada eran considerados miembros de la facción liberal del Partido Civilista opuesta a la vieja guardia del partido hacia 1900.²² Además, ninguno de los dos grupos familiares en cuestión fue de origen aristocrático alguno, a pesar de sus pretensiones.

Sin lugar a dudas tanto Riva Agüero-Osma como los Carrillo de Albornoz pueden ser considerados como prototipos de viejas familias aristocráticas. Ambas se contaban entre las pocas familias con títulos nobiliarios coloniales que databan de finales del siglo XVIII. Los intereses principales de estas familias se ubicaban en propiedades rurales y, en menor grado, bienes raíces urbanos. Estas propiedades les permitían mantener una condición de clientes privilegiados de los bancos locales, especialmente en los períodos de boom agrícola. Sin embargo, sus lazos orgánicos con las instituciones financieras nativas eran más

bien tenues comparados con los entrelazamientos de otros grupos de inversión más modernizantes. En lo que respecta al financiamiento de la modernización de sus haciendas, los Carrillo demostraron más dinamismo que los Riva Agüero-Osma. Mediante grandes préstamos hipotecarios obtenidos del Banco del Perú y Londres, los Carrillo lograron mecanizar y racionalizar tempranamente sus plantaciones de azúcar.²³ En forma general esta categoría de grupos familiares se benefició de créditos hipotecarios o de mediano plazo que les permitió reactivar sus propiedades.

La segunda categoría de grupos de élite del Cuadro I nos proporciona la clave para entender el carácter transitorio de combinaciones familiares que van evolucionando hasta formar grupos inversionistas consolidados. Estos son grupos formados por viejas y nuevas familias, con fuertes conexiones políticas y financieras, basados en agro-exportación o minería, y orientados hacia la diversificación de sus intereses hacia sectores nuevos, sin excluir el industrial. Los grupos Pardo, Prado, Leguía, Olavegoya (probablemente el más importante económicamente de entre ellos), Larco, Ayulo y Echenique se contaban entre los más prominentes de estos grupos nativos. En el Cuadro I se ofrece una descripción detallada de la variedad de sus intereses sectoriales. Asimismo, la tercera y cuarta categorías de grupos ejercieron efectiva presión desde abajo, contribuyendo así al dinamismo de los influyentes grupos en transición de la segunda categoría, al mantener una constante competencia sobre los mercados internos de Lima y de provincias, algunos de los cuales lograron controlar.

Las características comunes de los grupos más evolucionados eran las siguientes: (1) organización de modalidades de asociación en nuevos sectores en los cuales el capital y firmas extranjeros no habían establecido aún su dominio, por ejemplo, las asociaciones que se establecieron para la administración de la nueva industria del fluido eléctrico entre 1896 y 1905, las cuales ayudaron ostensiblemente a la formación de grupos de inversión; (2) inversión en exclusivas industrias "protegidas", con el respaldo de oligopólicos controles de precios y

acuerdos sobre límites en la producción, en cooperación con especialistas industriales extranjeros que proporcionaron la experiencia y conocimientos industriales escasamente presentes entre los miembros de la clase dominante local;²⁴ (3) habilidad para controlar nuevas instituciones financieras con el objetivo de capturar los ahorros de la élite, competir inicialmente con instituciones más viejas fuertemente influenciadas por el capital extranjero, para luego obtener gradualmente el control y el desplazamiento del capital extranjero de esas mismas instituciones; (4) capacidad para obtener crédito y capital internamente y del extranjero; (5) pronta respuesta al crecimiento urbano y a las condiciones de boom de bienes raíces, más provechosos para la colocación de las ganancias de exportación que los intereses industriales en ciertos períodos.

Si no del todo recuperada totalmente de los efectos a largo plazo de la Guerra del Pacífico, una parte importante de la élite peruana había logrado establecer hacia 1900 una mínima autonomía financiera, tras compartir una mejora de corto plazo en los precios del azúcar con acreedores comerciales. Esta autonomía se incrementó notablemente después de 1915.

Ciertamente algunas tendencias tradicionales contribuyeron a que la segunda categoría de grupos nativos mejorara su posición tanto frente a las firmas extranjeras como ante los grupos locales emergentes. Este es básicamente el caso de las manipulación nativa de las concesiones, subvenciones y privilegios estatales (Cía. Recaudadora, Corporación-Peruana de Vapores, estancos del tabaco, la sal y el alcohol) hasta 1907, año en el cual los intereses extranjeros se aprovechan de esas mismas concesiones estatales para su propio beneficio. Aún así, será la capacidad para interesar o coaccionar a instituciones financieras con participación extranjera, envueltas en concesiones estatales, a extender créditos e invertir en intereses de grupos nativos, la que contribuyó marcadamente a la consolidación de grupos locales de inversión. Ejemplos de esto fueron la C.P.V. y las EE.EE.AA.

Entre 1890 y 1914 los bancos locales estimularon la aparición de asociaciones

y organizaciones cooperativas entre los empresarios y productores nativos capaces de establecer monopolios y asegurar adecuadamente el pago de préstamos. Por ejemplo, el Banco del Perú y Londres y el Banco Italiano respaldaron financieramente al sector, tradicionalmente oligopolizado, del procesamiento y almacenaje de derivados del trigo y producción industrial de pastas. Desde el siglo XVIII este sector fue escenario de escandalosas especulaciones y beneficios extremadamente altos debido a la situación de gran demanda y a la oferta controlada de harina dependiente de las importaciones de trigo. En 1888 las firmas Juan Revoredo, Juan V. Peral, Toso y Sánchez, Bucelli y Cía., y Milne y Cía., se organizaron en un cartel para controlar el precio de sus productos. La práctica fue continuada durante todo el período estudiado. Consecuentemente estas firmas se contaban entre las más rentables de la época. Tanto el Banco del Callao/Perú y Londres, como posteriormente el Banco Italiano, proporcionaron abundante crédito a estas asociaciones oligopólicas. Angel Sánchez y José Bucelli fueron directores del Banco del Callao entre 1884 y 1895, mientras que el Banco Italiano contó entre sus directores a Luis Nicolini y Federico Milne, propietarios de la mayor procesadora de harinas local en los años veinte.²⁵

Por otro lado, el mismo Banco Italiano se inició en 1889 como una asociación de comerciantes italianos y en setiembre de 1895 obtuvo del Banco del Callao un gran préstamo de 62,500 soles de plata para expandir sus propias actividades.²⁶

Las asociaciones al estilo de los harineros y comerciantes italianos disminuían los riesgos para los bancos que buscaban colocar préstamos a deudores de confianza. Es ésta la principal razón por la cual los bancos de Lima financiaron generosamente a los siguientes sectores asociados: las industrias de textiles, sombreros y fósforos, servicios eléctricos (Lima en 1900, Callao 1902, Trujillo 1911, Cusco 1917), empresas del agua, asociaciones agrícolas en lea (1900), Chíncha (1904), a la cual el Banco Italiano en particular proporcionó abundante crédito, Piura (1912), productores de cocaína (1906), comerciantes chinos

(desde 1903), ganaderos y, en general, prominentes grupos de inversión.

La cooperación entre los miembros de la comunidad italiana alcanzó los más impresionantes resultados hacia la formación de nuevos y emergentes grupos de inversión en competencia contra obstáculos tradicionales. Los grupos italianos resultaron especialmente exitosos en las actividades de comercio, banca, construcción, industria y agricultura para el mercado interno. Los italianos desarrollaron una muy efectiva red de crédito para pequeños y medianos productores. La comunidad italiana en Lima estuvo compuesta en su mayoría por comerciantes, alrededor del 67% de la comunidad en 1887 y 79% en 1910. La racionalización y diversificación de los esfuerzos de estos comerciantes fueron cruciales para su supervivencia en un medio hostil y competitivo. Las dificultades de estos comerciantes fueron vencidas mediante el desarrollo de asociaciones cooperativas (Beneficencia Italiana, Club Italiano, Circolo Sportivo Italiano), las cuales, entre otras funciones, desarrollaron sentimientos de solidaridad y cooperación empresarial entre sus miembros directivos. A largo plazo, los mejores resultados obtenidos por los empresarios italianos estuvieron ligados al abastecimiento de bienes para el mercado doméstico. Indudablemente, los empresarios italianos en el Perú demostraron efectividad en la formación de grupos, cooperación, oligopolios, ahorro y diversificación del capital comercial.²⁷

El análisis de la composición y evolución de los directorios de los bancos y compañías de seguros locales revela también una tendencia hacia una relativa diversificación de los intereses del liderazgo financiero. El Cuadro II muestra la distribución de las principales actividades de los directores de algunas de las más importantes instituciones financieras entre 1890 y 1930. Los cambios en la composición del directorio de cada institución reflejan tendencias interesantes. Los dos bancos más grandes, el Callao/Perú y Londres y el Italiano, tienen hacia 1889 una marcada presencia de comerciantes entre sus directores y, más tarde, de 1922 en adelante, las actividades principales de sus directores son más varia-

das. La diferencia en este similar proceso de diversificación, hacia actividades distintas a las comerciales entre los directores de estas dos instituciones, consiste en que, mientras el Perú y Londres es representado cada vez más por agro-exportadores y mineros en la década de 1920, los directores del Italiano tienden a inclinar sus intereses hacia los sectores industrial y financiero internacional. Esto muestra el divergente patrón evolutivo de ambas instituciones: la primera se acerca mayormente a grupos del sector exportación y la segunda hacia grupos ligados al abastecimiento del mercado interno fuertemente protegidos por el capital italiano.

En contraste el Banco Internacional y el Banco Popular empiezan con una representación mayoritaria de los sectores agrícola y comercial y, hacia 1920-1930, ganan en representación en los de minería y bienes raíces. En 1901 el Banco Popular contaba entre sus directores a Manuel Sotomayor, su presidente, gran propietario de inmuebles en Lima y el tercer mayor contribuyente, y a los terratenientes agro-exportadores Bartolomé Araoz, Carlos Gildemeister y Pablo Sarria. En 1897 el Banco Internacional tuvo al propietario minero y agro-exportador Elias Mujica como su presidente, y a los propietarios Demetrio Olivegoya y Pedro Oliveira como directores. Las dos compañías de seguros seleccionadas no revelan grandes cambios entre 1900 y 1920. Ambas mantienen una casi constante representación en actividades de agricultura, comercio y legal/políticas.

Algunos de los individuos que sostuvieron posiciones de liderazgo en instituciones financieras locales empezaron a especializarse exclusivamente en actividades financieras. Hay un notable y lógico incremento de financistas mejor entrenados entre los directores de instituciones financieras, especialmente en la década de los años veinte. José Payán y Pablo La Rosa se dedicaron a tiempo completo a la administración del Perú y Londres y a entrenar otros empleados. Otros reconocidos financistas de fuerte preparación profesional fueron Santiago Acuña (Cía. Rímac y Banco del Perú y Londres), F. Pérez de Velasco, Francisco Echenique (educado en Argentina, empleado del Banco Mercantil

Americano y más tarde administrador del Banco Internacional), y Oscar Arrús (preparado en estudios de estadística en Argentina y alto empleado estatal). Varios administradores extranjeros, entre ellos Martin B. Wells, Paul Richarz y Paul Widmer, constituyen ejemplos individuales del "efecto de demostración" extranjero en materia de administración financiera. Estos ejecutivos extranjeros entrenaron a empleados bancarios peruanos en instituciones locales.²⁸ El resto de los directores permanecieron por lo general fuertemente ligados a sus intereses de grupo.²⁹

5. Estrategias financieras

Los miembros individuales y los grupos al interior de una élite económica necesitan afirmar constantemente sus estrategias empresariales y financieras para mantener un dominio sobre la estructura económica. Si los miembros de esa clase dirigente dejan de seguir esta regla corren entonces el riesgo de ser reemplazados por líderes más capaces. Los cambios en la composición de una clase dirigente se reflejan en el éxito o el fracaso de las posiciones en conflicto en materia de política económica. Por consiguiente propongo estudiar a continuación la conducta financiera de la élite peruana en el contexto de las opciones y decisiones económicas alternativas de los años 1884-1930. Se considerará para ello los obstáculos planteados al liderazgo económico, los objetivos trazados y los resultados obtenidos por las estrategias financieras dominantes, con el fin de evaluar la capacidad de la clase dirigente peruana para alcanzar avances hacia el desarrollo económico.

Primero que nada es necesario aclarar el significado que el concepto "desarrollo" adquirió para los líderes económicos peruanos, así como verificar los cambios que este concepto sufrió entre 1884 y 1930. Una amplia lectura de autores claves que influyeron decisivamente en la teoría y práctica de la conducta de la élite proporciona la base para la interpretación que sigue.

El sector dominante de la élite si-

guió de cerca la lógica de la política capitalista de modernización prevaleciente en la época. Esto significaba la implementación de incentivos generales para la inversión, ganancia y acumulación para de ese modo permitir la explotación de recursos naturales y la expansión de los negocios. La importación de capital era considerada un modo más efectivo para la acumulación de capital que el ahorro local. El "desarrollo" estaba estrechamente ligado al fomento de la producción orientada al mercado internacional, particularmente la producción de la agricultura comercial y la minería, las cuales eran vistas como la base de un período inicial de evolución típica de países "incipientes". "El Perú estudiado atentamente ¿qué otra cosa puede ser sino agricultor y minero?"³⁰ Esta idea básica fue una constante en la mayoría de interpretaciones económicas sobre las vías para el desarrollo abiertas al Perú.³¹

Los principales medios para maximizar la explotación económica fueron: la atracción del capital extranjero, la mejor mecanización de las actividades agrarias y mineras, el mejoramiento de la infraestructura (vías férreas, carreteras y autovías, trabajos de urbanización), la irrigación del desierto, una de las más codiciadas esperanzas de la época, y la inmigración de europeos, de preferencia anglosajones o germanos. En un segundo nivel de prioridad, los que elaboraron las políticas económicas de la modernización favorecieron la movilización comercial de propiedades tradicionales pertenecientes a la Iglesia, las comunidades indígenas y rentistas chapados a la antigua; asimismo, propugnaban la expansión monetaria en las provincias y, debido a que los iniciales esfuerzos para promover la inmigración fallaron relativamente³², se intentó la integración de la marginada población autóctona en una fuerza de trabajo nacional. La persistente propiedad comunal de la tierra en la sierra era considerada "incompatible con una vida civilizada y progresista."³³

Las nociones de una mejor distribución del ingreso y de bienestar social eran consideradas muy remotamente por la élite. Sólo asomaron tímidamente antes de 1919 con motivo de las presiones sindicales

y otros movimientos de masas. Sin embargo, hubieron los casos del proyecto de legislación laboral del parlamentario Matías Manzanilla en 1907, y el reconocimiento de los efectos positivos para el mercado interno de salarios más altos por parte de Alberto Salomón en 1918. Estas formulaciones se quedaron en el papel (Manzanilla 1907; Salomón 1918). En cambio, las acciones de caridad por parte de la élite a través de las instituciones de beneficencia y la Iglesia constituyeron la práctica más común antes de 1920 en el tratamiento del problema de la concentración de la riqueza.

La derrota sufrida en la Guerra del Pacífico tuvo efectos traumáticos para la clase dirigente costeña que controlaba los más modernos sectores de la economía peruana. El ejército chileno no sólo obtuvo una contundente victoria militar que resultó humillante para la élite, sino que también impuso fuertes cupos durante la ocupación con la intención de arruinar la economía costeña por décadas. Esto hubo de causar profundo malestar para los bolsillos de la clase alta costeña; muchas familias notables fueron arruinadas o quedaron fuertemente endeudadas. En 1890 el contrato Grace impuso severas condiciones para el pago de la deuda externa a pesar de la tenaz oposición de los influyentes políticos Manuel Candamo, J.M. Quimper y Carlos Lison (Quiroz 1983: 244-245; Miller 1976: 95). La costosa lección resultó clara. Una consistente política liberal debía de ser establecida³⁴, similar a la trayectoria económica seguida por Chile en las décadas finales del siglo XIX. Las prerrogativas patrimoniales del Estado, sus ingresos y sus gastos, debían de ser limitados a lo básico (defensa nacional y administración barata) a través de fuertes controles ejercidos por los grupos de élite sobre los poderes ejecutivo, legislativo y la maquinaria electoral en imitación del sistema político chileno.³⁵ Así, el pago de la deuda externa tomó prioridad sobre la existente infraestructura estatal que fue sacrificada en parte para saciar a la acreedora Peruvian Corporation de Londres. Veintiún años después de su implementación, algunos analistas económicos consideraban que el Contrato Grace fue una operación ventajosa para el Estado pe-

ruano. Se calculaba que, sin el contrato, el hipotético servicio anual de la deuda de 1.8 millones de libras esterlinas hubiera sido imposible de cubrir en los primeros años y habría absorbido el 50% de los ingresos del Estado en 1912.³⁶

Los miembros de la élite que fueron capaces de reconstituir su posición económica y social después de la guerra, desarrollaron una nueva afirmación de liderazgo que revisó su idea de nacionalidad. Se dieron cuenta que la riqueza no se obtendría tan fácilmente como en el período del guano. Esfuerzos conscientes tendrían que ser realizados para desarrollar nuevas fuentes de ingresos. Su preocupación era el evitar una nueva reducción de su patrimonio por un poder invasor extranjero, sea Chile o cualquier otro vecino belicoso, y la erosión de su autoridad interna. Esto llevó a la élite peruana a buscar modernos y efectivos recursos económicos para sobrevivir.³⁷

Adicionalmente, no escapó a la atención de algunos de sus más agudos representantes que "no son más los cañones los que alcanzan el triunfo, sino los trusts, carteles y *comptoirs*"^{38*}; y que "la riqueza, más que cuestión de bienestar y cultura, es para nosotros en el día cuestión de dignidad, de honor, quizás de independencia."³⁹ La expresión "quizás de independencia" en la cita anterior va cambiando de significado para la élite hasta convertirse en un ideal de desarrollo económico autónomo. Esto ocurre sobre todo después del boom agro-exportador de la Primera Guerra Mundial, cuando los agro-exportadores y mineros nativos obtienen una independencia financiera relativa. En la década de 1920 Leguía y sus seguidores (Fuchs, Salomón, Rodríguez, Dulanto), contribuyeron a expandir el concepto de "desarrollo" al favorecer el apoyo de grupos exportadores, industriales y urbanos mediante el incremento de las funciones reguladoras y fiscales del Estado.⁴⁰ Finalmente, el Estado terminó dependiendo excesivamente de préstamos extranjeros, como resultado de la persistente oferta crediticia de bancos extranjeros y de las crecientes dificultades fiscales y agro-exportadoras, pero no sin antes contribuir a la expansión del mercado interno urbano y beneficiar a los grupos de élite li-

gados a ese mercado.

En conclusión, "desarrollo" para la élite significó la expansión del sector moderno o capitalista. Una mentalidad liberal penetró entre sus miembros con el respaldo de privilegios de oligopolio. Para llevar a cabo este particular tipo de desarrollo los grupos de inversión edificaron sus propias versiones nativas de trusts, amalgamaciones y carteles en constante negociación con los distintos intereses extranjeros. Al nivel de la política financiera, los puntos de conflicto y eventual conciliación al interior de la clase dominante vinieron a ser: (1) la política monetaria y cambiaria; (2) amparo proteccionista para inversiones y financiamiento industrial; (3) el rol regulador e intervencionista del Estado y sus decisiones sobre la deuda externa que afectaron a la estructura financiera local. La resolución de cada uno de estos conflictos acentuó la tendencia hacia un respaldo institucional cada vez más sólido para promocionar una autonomía financiera entre los grupos dirigentes, en particular aquellos ligados al azúcar, algodón, productos mineros e intereses urbanos. Así, la élite resultante quedó preparada para la moderna administración económica y la mejor integración y diversificación de sus grupos de inversión.

6. Política monetaria y cambiaria

Las manipulaciones monetarias y cambiarias por parte de distintos gobiernos en países subdesarrollados han sido estudiadas últimamente como claves en su potencial para promover u obstaculizar el crecimiento económico. Una política monetaria independiente que responda a favorables condiciones internacionales de exportación (revaluación cambiaria) puede ser utilizada para expandir la acumulación interna (incrementar importaciones necesarias y aligerar la deuda externa). Recíprocamente, durante una situación de declive del comercio exterior, la flexibilidad en la tasa de cambio (depreciación del cambio) puede ser usada para estimular la diversificación interna (sustitución de importaciones, inflación interna que beneficie a productores nativos, retraso en el pago de la

deuda externa) (Díaz-Alejandro 1982,1983; Nsouli 1977).

Obviamente una variedad de condicionamientos limitan la aplicación efectiva de estas reglas simplificadas. Presiones de los países acreedores, estructura institucional inmadura, expectativas de consumo y ahorro domésticos, y otras cuestiones políticas y sociales, actúan contra una fácil adopción de políticas estabilizadoras o inflacionarias. Estudios sobre el manejo monetario y cambiario en los casos de Brasil y Méjico durante el período estudiado aquí, demuestran que en Brasil se lograron resultados relativamente exitosos para el amparo de los ingresos de exportación del café, y logros menos favorables en Méjico, debido a los intentos del Porfiriato de mantener la moneda de plata a pesar de la caída del precio internacional de ese metal (Fritsh 1983; Zabludowski 1984).

Para el caso peruano existen varios episodios que permiten realizar sucesivas evaluaciones de la capacidad de la élite para utilizar políticas cambiarias y medidas monetarias en su beneficio. El primer incidente consistió en el abandono en 1887 del depreciado papel moneda (billetes fiscales) originado en el período tardío del guano. Desde 1875 estos billetes que habían sido inicialmente emitidos por bancos privados, se depreciaron a pesar (algunos argumentos a causa de) la intervención patrimonial del Estado, a consecuencia de la caída de los ingresos del guano y el salitre. Hacia diciembre de 1879 los billetes se cotizaban a 170% por debajo de la escasa unidad monetaria de plata, y hacia 1883, durante la ocupación chilena, se depreciaron hasta llegar a su peor nivel, 2500% por debajo de la moneda de plata (Rodríguez 1887: 7-8; Ugarte 1926: 92-93).

Como medio de pago, el billete fiscal era totalmente insatisfactorio durante su período de agonía y, en consecuencia, era utilizado muy raramente en transacciones comerciales de cierta cuantía. Sin embargo, la circulación de plata era muy escasa debido a los cupos de guerra chilenos y a la abrumadora fuga de capital ocurrida en la época. Así, el billete aparecía inevitablemente en pequeñas y cotidianas transacciones debido a la escasez de mo-

neda circulante. Adicionalmente, el billete recibió un débil respaldo por parte del Estado que lo aceptó por hasta 10% del pago de derechos de aduana. Asimismo, aquellos abogados que representaban los intereses de agricultores fuertemente endeudados, alegaron en favor de la necesidad de sostener el valor legal del depreciado papel moneda y permitir así que sus clientes paguen sus deudas en billetes en vez de plata (Ureta 1884). Años después, representantes influyentes entre los agro-exportadores, quienes en 1901 enfrentaban un nuevo período de dificultades derivadas del cambio sobrevaluado, reconocieron los efectos oportunos de la depreciación del billete entre 1879 y 1887. Esta devaluación disminuyó la presión de la deuda sobre los deudores propietarios de predios rurales (Perú, Ministerio Fomento 1902).

La sorprendente persistencia del billete fiscal se explica por la necesidad del Estado y los terratenientes políticamente influyentes de financiar déficits públicos y privados con circulante depreciado. Solamente fue posible erradicar el billete de la circulación cuando acreedores nativos y extranjeros, comerciantes e instituciones de crédito reorganizadas articularon sus intereses comunes con el objeto de reconstruir su crédito externo y atraer capital del exterior. Para el futuro avance capitalista, la erradicación de los billetes fiscales fue una política racional a seguir y así permitir la regeneración del mercado de capitales. Sin embargo, la supervivencia del billete no había sido enteramente negativa para los agro-exportadores. Eventualmente éstos tuvieron que reconocer su propia necesidad de crédito extranjero para expandir sus actividades durante el corto boom agro-exportador de la década de 1890, y recuperar y superar anteriores niveles de producción. Las decisiones de Antero Aspíllaga ejemplifican esta evolución entre los agro-exportadores. Como ministro de Hacienda entre 1887 y 1889, Aspíllaga reconoció que no se podía obligar legalmente la aceptación de billetes fiscales, y participó en el acuerdo sobre la deuda externa con los tenedores de bonos británicos (Quiroz 1983: 243).

Después de la abolición de los billetes fiscales, los comerciantes de importación/exportación y algunos financistas se convirtieron en los líderes indiscutibles del diseño de la política monetaria. Mientras la estabilidad monetaria se mantuvo, estos representantes de la elite consolidaron su posición frente al resto de los actores económicos. El capital extranjero llegó tímidamente al principio para respaldar a las grandes firmas comerciales, predominantemente extranjeras, y a los tres bancos existentes en 1890. Los comerciantes llegaron a establecer una sólida unión con los bancos, que les permitió diversificar sus actividades en Lima y en provincias. En consecuencia, la gradual expansión del circulante plata, a través de la participación activa del Banco del Callao como contratista en la acuñación de moneda, tuvo un efecto rehabilitador en los mecanismos de comercio interno y externo.

El precio internacional de la plata declinó entre 1890 y 1902 debido, en parte, a la preferencia de un creciente número de países por la adopción del patrón oro (Meller 1932: 25). Las esperanzas de los comerciantes con respecto a la estabilidad del cambio se vieron momentáneamente frustradas debido a la depreciación paulatina de la plata circulante. La importación de bienes, una actividad central de los comerciantes, fue afectada considerablemente debido a que las importaciones financiadas en el exterior en oro eran vendidas en plata devaluada en el mercado local. Los bancos que tomaron la precaución de mantener su capital y reservas en oro, se vieron forzados a pagar dividendos e intereses en oro, mientras que sus ingresos se basaban en préstamos otorgados en plata, la moneda oficial peruana de la época. Esto resultó en la contracción de la ganancia de esos bancos a pesar de las crecientes tasas de interés cobradas. Asimismo, las ganancias obtenidas por los bancos en la rama del descuento de letras de cambio sobre Londres decayeron notablemente.⁴¹

Los exportadores agrícolas, por el contrario, se beneficiaron en algo debido a la depreciación de la moneda de plata, siempre y cuando no estuvieran excesivamente

endeudados en oro. Sus ganancias se incrementaron al pagárseles sus productos en oro en el exterior, mientras que la fuerza de trabajo y otros costos de producción locales se pagaban en plata (Payán 1892; Romero 1939: 12). En consecuencia, entre 1892 y 1897 los agro-exportadores junto con aquellos comerciantes activos en el crédito y comercio de exportación⁴², así como los mineros de plata preocupados de los efectos negativos de la disminución en la acuñación del circulante de plata, se opusieron consistentemente a los pedidos de comerciantes importadores y banqueros a favor de la adopción de medidas en favor del patrón oro. En vista de la falta de éxito momentáneo de los esfuerzos del grupo pro-patrón oro, y en respuesta a las oportunidades de ganancia abiertas por la depreciación del cambio para el establecimiento de fábricas domésticas, comerciantes y bancos favorecieron la transferencia de fondos del sector comercial al sector industrial (Thorp y Bertram 1978: 29). Entre 1895 y 1900, durante el boom de exportación de azúcar, algunos agro-exportadores se unieron a comerciantes y bancos para formar intereses industriales oligopólicos. Para entonces los capitalistas locales habían desarrollado cierta flexibilidad y adaptación a las fluctuaciones de la tasa de cambio. Los grupos de inversión expandieron sus áreas de interés y se unieron a través de vínculos estructurales con las instituciones financieras. En 1895, aparecen las primeras instituciones financieras (recaudadoras, compañías de seguro nativas, bancos) con prominente participación de accionistas nativos.⁴³ Esto ayudó a conciliar opiniones opuestas en materia de política económica.

Un área fundamental de conciliación que actuó como pilar de la política financiera de la élite entre 1902 y 1914, fue la adopción oficial del patrón oro. Las medidas dictadas por el Presidente Piérola para restringir el circulante de plata y el estimular la importación de oro en 1897 alcanzaron sorprendente éxito, complaciendo a la mayoría de grupos interesados. Al capital extranjero se le otorgaron privilegios monetarios y, en consecuencia, el oro llegó al Perú del exterior sin demora

(Meller 1932: 44). La tasa de cambio se estabilizó, las importaciones mejoraron, y los agro-exportadores e industriales obtuvieron fácilmente crédito del extranjero para implementar la modernización y mecanización de su producción. El alza de precios que se evidenció y que benefició a los productores y proveedores del mercado interno, estuvo directamente ligada a las medidas a favor del patrón oro. Sin embargo, los consumidores populares y provincianos fueron afectados negativamente por los incrementos en los precios y la escasez del circulante de plata y oro para las transacciones diarias de pequeña cuantía.

El consenso al interior de la elite en lo referente al uso del circulante de oro se amplió entre 1897 y 1901. Esto explica el hecho de que individuos con interés prioritario en el sector de agro-exportación respaldaran las medidas pro-patrón oro; o que banqueros ultraliberales concedieran créditos hipotecarios a agricultores y defendieran tarifas proteccionistas para resguardar sus préstamos al sector industrial.

Pronto, sin embargo, habrían grupos descontentos con el patrón-oro, especialmente después del término del boom de exportación del azúcar hacia 1901. Algunos agro-exportadores y negociantes provincianos, privados de circulante para emprender sus transacciones, alzaron voces de protesta.⁴⁴ Una vez que comerciantes y banqueros obtuvieron la adopción oficial del patrón-oro en 1902, se siguió la lógica de este patrón severa e inflexiblemente, sin considerar la situación del sector exportador o la balanza de pagos. El capital extranjero contribuyó al crecimiento desproporcionado del mercado de capitales local y a la especulación financiera con valores emitidos en el exterior. Durante los años de aguda contracción de la exportación (1902, 1907 y 1912), los efectos de una fija e inflexible política de paridad monetaria con la libra esterlina de oro probaron ser negativos para los objetivos de diversificación. Hasta los importadores sufrieron las consecuencias cuando el mercado interno se contrajo. Muchos comerciantes terminaron en la bancarrota. Mientras tanto las instituciones financieras se beneficiaban de esta situación pues, a la vez que po-

seían abundante oro en la forma de capital y reservas, controlaban además la estabilidad de la tasa de cambio para respaldar el valor local de sus inversiones en oro. Los capitales nativos buscaron ubicación fuera del sector productivo debido a las acciones de los bancos. Esta fue incuestionablemente una de las más defectuosas políticas financieras adoptadas por la élite dirigente, como resultado de su confianza extrema en el capital extranjero.⁴⁵ En consecuencia, si se toman en consideración los factores positivos de la dirección empresarial interna, es el descontrolado vínculo externo con la economía y las finanzas internacionales el que lleva el mayor peso en la responsabilidad por la frustración de la política de desarrollo nativa.

La obstinada determinación de los bancos de mantener su control sobre la esfera monetaria y una tasa de cambio estable y sobrevaluada, con el fin de defender sus inversiones de cartera conjuntas con el capital financiero extranjero, continuó durante los años de la Primera Guerra Mundial. Esta vez sus medidas de emergencia para adoptar una emisión limitada de circulante bancario provisional (cheques circulares), dañaron los intereses expansivos de los agro-exportadores los que empezaron a gozar de ventajosas ganancias a consecuencia del boom de exportación entre 1916 y 1920. Una insuficiencia en la oferta monetaria debido a la política de los bancos de restringir las emisiones de cheques circulares, creó dificultades en la economía interna. Los agro-exportadores perdieron parte de sus ganancias debido al extremadamente alto valor internacional de la unidad monetaria peruana entre 1917 y 1919 —cerca de 20% por encima de la libra esterlina— y a la aguda alza en los costos internos de producción causada por la inflación internacional y a la escasez de circulante.⁴⁶

El rápido incremento de los precios de artículos de consumo interno y de bienes raíces durante los años de la guerra europea estimuló considerablemente a las industrias oligopólicas nacionales (textiles, comestibles, etc.), permitiendo así a los inversionistas orientados al mercado inter-

no —por ejemplo, los clientes del Banco Italiano, arduo defensor de la restricción de emisión del circulante— y a los negociantes en propiedades urbanas, a compartir una considerable porción de las ganancias del sector exportador.

A pesar de una adversa política monetaria desde el punto de vista de los agro-exportadores, estos fueron capaces de multiplicar sus ganancias asombrosamente, lo cual les permitió dejar de depender financieramente de acreedores extranjeros y nacionales. Además, lograron la reafirmación de sus derechos de propiedad y la adquisición de haciendas que habían pertenecido antes a extranjeros. Esto resultará fundamental en la modificación de las decisiones de política financiera en la década de 1920. El poder social, financiero y político de los agro-exportadores permitió la expansión y el dominio de sus intereses en instituciones financieras. Cambios radicales ocurrieron en la composición de la dirección del Banco del Perú y Londres, previo bastión de los intereses comerciales y financieros extranjeros. Asimismo, el triunfo político de Leguía no puede ser explicado sin comprender el respaldo que recibió de los agro-exportadores. Leguía luego retribuyó con creces este apoyo mediante políticas financieras favorables a los agricultores durante el Oncenio.

Leguía introdujo una efectiva política monetaria (al menos hasta 1925) basada en la flexibilidad del crédito interno dirigido por el Banco de Reserva. Este banco, financiado mayoritariamente por bancos privados locales, representó una innovación del Oncenio. El Banco de Reserva mantenía negociaciones constantes con consultores norteamericanos, representantes de los intereses de acreedores externos, sobre medidas de estabilización cambiaria. Los agro-exportadores se sintieron muy complacidos con Leguía y sus medidas iniciales. En 1920, Leguía detuvo la práctica de mantener tasas de cambio y de interés excesivamente altas, respaldando así a los intereses de los exportadores (Inspección 1921: 33-37). Hasta 1925 su política de expansión del crédito interno, a través de descuentos y redescuentos del Banco de Re-

serva a bancos locales, funcionó satisfactoriamente de acuerdo a los financistas locales. (Alzamora 1932: 149).

Sin embargo, el creciente uso de préstamos norteamericanos por parte del Estado para financiar trabajos públicos y déficits presupuestales, restringieron notablemente la posibilidad de escoger entre ofertas de préstamos externos más baratos. Los banqueros ligados al financiamiento de la agro-exportación protestaron enérgicamente contra la introducción de medidas de estabilización monetaria aconsejadas por consultores norteamericanos en 1927.⁴⁷

La caída de las exportaciones en 1925 y, especialmente, desde 1927, aumentó la necesidad de los agro-exportadores de establecer una declinante tasa de cambio para protegerse contra un excesivo endeudamiento e inminente bancarrota. El edificio financiero de Leguía empezó a rajarse por la presión ejercida, de un lado, por los exportadores nativos y, de otro, por financistas norteamericanos. A pesar de que el comercio de exportación y la tasa de cambio habían declinado desde 1925, el Gobierno, estimulado por bancos norteamericanos, aumentó imprudentemente su deuda externa. Según algunos especialistas, el crecimiento de la deuda externa peruana durante los años 1925-1930 es explicado principalmente por factores de sobre-oferta crediticia en los Estados Unidos, más que por factores de demanda de crédito en el Perú (Stallings 1982: 212). De acuerdo a otros analistas, fue la naturaleza corrupta y despilfarradora del gobierno de Leguía la que causó el uso improductivo de préstamos extranjeros y la necesidad de incrementar aún más su endeudamiento extranjero.⁴⁸

A pesar de la fuerte crítica a Leguía, sus obras públicas de infraestructura facilitaron, antes de que fueran interrumpidas, los negocios urbanos y una considerable expansión del mercado interno. Algunos agricultores, especialmente aquellos dedicados al cultivo del algodón, sacaron ventaja de la declinante tasa de cambio para diversificar su peligrosa sobre-especialización, primero de azúcar a algodón y finanzas, y luego hacia intereses industriales de transformación del algodón y producción de materiales de construcción. Los mejores ejemplos en este

sentido fueron los casos de Miguel Echeñique, Demetrio Olavegoya, Pedro Larrañaga, Luis Albizuri, Santiago Poppe, Carlos Cillóniz, los Coloma y los Solar. Estas personas, protegidas por Leguía, constituyeron la nueva generación de empresarios y financistas de los grupos de inversión nativos. Exitosos mineros como Fernandini, Gallo Porras y Mujica se aunaron a la nueva dirigencia económica y participaron asimismo de la diversificación en los difíciles años veinte. Otros agro-exportadores tuvieron que vender sus intereses a extranjeros a pesar de sus fuertes lazos con Leguía, como fue el caso de Víctor Larco Herrera y los propietarios de la Sociedad Agrícola Paramonga. Los clientes del Banco Italiano también progresaron con Leguía.⁴⁹ Sin embargo, la inmovilización de los activos del Banco del Perú y Londres, debida a su especialización en el agro, contribuyó decisivamente a la bancarrota de ese banco en 1930-1931. La respuesta de los agro-exportadores fue el retardar diestramente el pago de sus deudas a través de una lenta liquidación del Perú y Londres. Esto se dio paralelamente a una moratoria de facto en el pago de la deuda pública externa.

La discusión de políticas financieras usadas por los grupos de élite para alcanzar sus objetivos económicos no se debe limitar al análisis de las estrategias monetarias y de cambio. Como será visto en la siguiente sección, un tipo particular de proteccionismo fue aplicado para incrementar el poder económico de los grupos en formación y diversificación.

7. Un proteccionismo costoso

Con Piérola al control del Gobierno en 1895 hubo un trastocamiento de la anterior política económica que había permitido la depreciación del circulante de plata y el uso de una mínima, casi inexistente, protección arancelaria. Piérola dictó medidas dirigidas hacia la revaluación del circulante y la paulatina adopción del patrón oro. Asimismo, estableció sin planificación previa impuestos a la importación, con la intención principal de incrementar los ingresos

fiscales drásticamente reducidos en el período anterior. Empero, los derechos de importación de maquinaria fueron declarados libres. Como resultado, los intereses financieros locales y extranjeros participaron ventajosamente en una costosa actividad industrial protegida, que se había iniciado espontáneamente con la protección otorgada por la depreciación de la tasa de cambio, y que luego fue continuada por el proteccionismo inadecuado de Piérola. Cuando el patrón oro se adoptó y la tasa de cambio se estabilizó a comienzos del siglo XX, el amparo "natural" a las industrias oligopólicas nativas desapareció. Sin embargo, los legisladores de políticas liberales permitieron un grado de protección oficial para esas industrias.

Durante los años de las medidas proteccionistas más intensas (1895-1900), los financistas y comerciantes locales trabajaron para obtener un amparo fiscal para sus inversiones en la industria nativa. El objetivo de estos grupos era establecer controles oligopólicos sobre la oferta de ciertos bienes manufacturados. Payán y Piérola trabajaron juntos para obtener la deseada alteración en la política económica y el consenso de la élite. Desde 1892 los intereses financieros se habían opuesto públicamente a la protección natural proporcionada por la depreciación del cambio, arguyendo efectos negativos de esta depreciación sobre los negocios bancarios.⁵⁰

Como consecuencia, comerciantes y banqueros invirtieron personalmente en fábricas privilegiadas y protegidas con la certeza de altos precios para sus productos, provechosas ganancias y buenas oportunidades para importar maquinaria y capital extranjero. Influyentes banqueros figuraron entre los principales directores de negocios industriales y ocuparon, algunas veces, puestos honorarios, con la intención de asegurar respaldo financiero exclusivo y evitar la competencia interna.⁵¹ Cuando más de una fábrica privilegiada surgía, acuerdos de precios y controles de producción fueron establecidos para garantizar las ganancias de las fábricas implicadas. Las industrias protegidas más prominentes que contaban con un control oligopólico y respaldo financiero institucional fueron las de

textiles (algodón y lana), procesamiento de harina y pastas, fósforos, cerveza, cigarros, jabón, velas y sombreros.

Un caso muy ilustrativo de control oligopólico lo constituye la rama de producción de fósforos. La fábrica de fósforos "El Sol", administrada por algunos de los directores del Banco del Perú y Londres, estableció en 1898 un acuerdo de participación común con la compañía norteamericana Diamond Match, la que obtuvo el 51% de las acciones de la fábrica nativa en pago de maquinaria importada. Asimismo, "El Sol" realizó en 1900 un acuerdo de precios con la otra fábrica de fósforos local, "La Luciérnaga", de mayor eficiencia productiva, con la intención de elevar el precio de los fósforos. En 1902, cuando la fábrica "El Sol" pasaba por un período difícil debido a un exceso relativo de la oferta en el mercado local de fósforos, los directores de "El Sol" decidieron pagar a "La Luciérnaga" 8,000 soles mensuales para coordinar una suspensión de la producción de fósforos por cinco años. Entre sus múltiples problemas "El Sol" tuvo serias dificultades para adaptar la tecnología importada, a pesar de los servicios contratados de ingenieros de la fosforera Diamond, producir con calidad competitiva y comercializar sus productos, a pesar de la experiencia comercial del Perú y Londres y Ayulo y Cía., encargados de la venta de fósforos en sus agencias en provincias. La fábrica reportó una pérdida anual de 7,700 libras peruanas en julio de 1906.⁵²

Las críticas liberales a las medidas proteccionistas llegaron a su punto máximo durante la crisis de exportación del azúcar de 1901-1902. Desde 1896 los comentaristas liberales Garland y Gubbins habían sostenido que las medidas proteccionistas sin un plan central tenían efectos negativos para la estructura productiva y el presupuesto fiscal. Se estimaba que un valor de aproximadamente 10 millones de soles en ingresos fiscales no recaudados e incrementos de precios a los consumidores, habían sido desviados de los sectores más convenientes para la inversión y principales fuentes de riqueza del país (agricultura, ganadería y minería), para respaldar por el contrario a un puñado de industrias depen-

dientes exclusivamente de la protección fiscal (Garland 1896, 1905; Gubbins 1899).

La defensa de las llamadas "industrias nacionales" fue una actitud oportunista por parte de los "proteccionistas". Estas industrias eran, de acuerdo a la posición liberal, desfavorables a los consumidores nativos, debido al incremento de precios resultante y, por el contrario, muy favorable a la importación de maquinaria industrial financiada por extranjeros. Las actividades de industriales peruanos, de acuerdo a otros anti-proteccionistas (Leguía, Capuñay), eran muy costosas y anti-económicas para el país porque precisaban de un conocimiento industrial inexistente que tenía que ser importado a alto precio junto con la tecnología extranjera (Capuñay 1951: 46). Hacia 1901, sin embargo, era muy tarde ya para presionar por una erradicación de las leyes proteccionistas. Los agro-exportadores tuvieron que aprender a convivir con industrias protegidas y tratar de obtener algún beneficio de ellas.⁵³

A pesar de los controversiales resultados del rol de instituciones financieras y grupos inversionistas en el proceso de industrialización oligopólica del período 1890-1905, la manipulación de medidas proteccionistas fiscales por parte de la elite facilitó la intermediación de fondos del comercio, finanzas y eventualmente agro-exportación al inicialmente costoso sector manufacturero. No obstante, este sector sobrevivió y creció en años posteriores, especialmente durante la Primera Guerra Mundial y los años veinte. En la década de los veinte, la manufactura había incrementado su tamaño -y diversificación, y era más eficiente en su respuesta al incremento de la demanda urbana.

8. Regulación y autonomía financieras

A partir de 1890 la élite financiera apoyó con vigor una estructura financiera no regulada y un estado "barato" que fomentara la expansión de negocios capitalistas. Los iniciales intentos de extranjeros por obtener concesiones monopólicas del Estado sobre la estructura financiera (Banco Privilegiado) fueron bloqueados con éxi-

to por financistas locales. El interés de banqueros nativos y grupos de inversión en desarrollo era aprovechar el espacio abierto por la falta de intervención estatal en áreas como la recolección de impuestos, servicios y trabajos públicos, transporte, banca y seguros. En vez de permitir la expansión de la burocracia estatal, la elite ensanchó su propio poder económico mediante la consolidación y diversificación de grupos, acumulación de capital y la formación de compañías semi-úbricas que parasitariamente absorbieron ingresos estatales. La Recaudadora, la Caja de Depósitos, los estancos (tabaco, alcohol, cocaína, sal), EE.EE.AA., Corporación Peruana de Vapores y otras instituciones de servicios públicos dominadas por grupos de inversión nativos, aumentaron los fondos de la elite y atrajeron capital extranjero para ser canalizado a través de esos mismos grupos e instituciones financieras. Los exportadores estuvieron también a favor de un Estado liberal para evitar pagar demasiados impuestos. En 1884 y 1895 los mineros, con respaldo del comercio, protestaron contra los impuestos a las exportaciones y obtuvieron en consecuencia, condiciones de imposición fiscal favorables.⁵⁴ Asimismo, Tizón y Bueno, un especialista en tributación minera, protestó en contra de una nueva tarifa de impuestos a la minería en 1915 (Tizón 1915: 22). Los productores de azúcar resistieron los impuestos a la exportación en 1914 (Miller 1982: 109). De la misma forma, los intentos oficiales por establecer un sistema organizado de impuestos directos, basados en los ingresos de particulares, fue rechazado consistentemente por la elite que, por el contrario, argumentaba a favor del incremento de los impuestos indirectos (Tola 1914).

Desde un ángulo diferente, durante épocas de dificultades económicas, que hacían clara la necesidad de instituciones centralmente coordinadas, algunos agro-exportadores y productores de nivel medio, dejados de lado en el proceso de oligopolización de las funciones del Estado por los grupos de inversión más poderosos, presionaron para la formación de instituciones financieras públicas y asociadas. Esta tendencia entre algunos sectores de la élite se

dirigía al establecimiento de instituciones que pudieron proveer respaldo crediticio y permitir a los productores escapar de las duras condiciones del crédito a corto plazo. En 1901 una Comisión Oficial de productores de azúcar se pronunció seriamente a favor de un Banco de Crédito Agrícola, proponiendo que esta institución recibiese los fondos de un sugerido impuesto al consumo de azúcar, y utilizara esos fondos para conceder créditos a largo plazo y bajo interés a los productores de azúcar (Perú, Fomento 1902: 15, 28). Igualmente, un innovador aunque minoritario punto de vista entre los agricultores, criticó las existentes condiciones de crédito comercial e hipotecario que favorecían a la gran concentración de tierras y resultaba en la relación dependiente entre pequeños agricultores y grandes comerciantes o usureros. La formación de instituciones de crédito asociativo para facilitar las hipotecas agrarias, los préstamos en garantía prendaria y avances en consignación, fueron sugeridos como solución para vencer la falta de flexibilidad de la estructura financiera peruana en materia de crédito agrícola (Ramírez Gastón 1904; Garland 1900: 6).

No fue sino hasta el año de 1915 que los bancos locales empezaron a proponer adelantos sobre consignaciones agrícolas en respuesta al boom de agro-exportación. Esto se debió también en parte a la competencia ejercida por el Banco Alemán Transatlántico y el Banco Mercantil Americano, los primeros en operar con este innovador tipo de crédito en el Perú. Para entonces la campaña a favor del Banco Agrícola se intensificó en las páginas de las publicaciones económicas de Lima, y coincidió con otros dos proyectos de reforma financiera: el Banco de la República y el Banco Nacional Minero. La existente organización financiera fue asediada por los expansivos intereses de los agro-exportadores y mineros en busca de una autonomía financiera. De acuerdo a estas propuestas, el circulante de oro debía de ser reemplazado por la emisión de billetes regulada por el Banco de la República. Además, debía realizarse una reforma estructural para dirigir la oferta de crédito al sector productivo. Se propuso un Banco Nacional Minero

para financiar las plantas de fundición y otras instalaciones mineras que individualmente los mineros nacionales no podían financiar, y para adelantar crédito sobre consignaciones de productos mineros y administrar la comercialización de los mismos.⁵⁵

La presión hacia la regulación y reforma de la estructura financiera peruana estaba, por consiguiente, a un nivel bastante adelantado cuando Leguía llegó al poder en 1919. Sus consejeros económicos condujeron una radical transformación del rol regulador del Estado peruano en la esfera financiera. La creación del Banco de Reserva en 1922 y el Banco Hipotecario y Agrícola en 1926 se aproximó a los ideales de los agro-exportadores. Leguía ofreció respaldo institucional oficial para facilitar la expansión del crédito público y comercial hacia la agricultura de exportación para lograr así la autonomía financiera de grupos de inversión ligados al sector agro-exportador (Romero 1939: 23; Fuchs 1920: 4).

Leguía obtuvo a cambio un Estado con mayor control sobre su actividad fiscal. Fueron implementadas reformas tributarias y cambios en la recaudación de impuestos. Además, Leguía otorgaba así las garantías fiscales solicitadas por los grandes acreedores extranjeros. Una inicial oposición a las reformas entre algunos sectores de la élite en los años 1920-1921 hubo de desistir cuando se enfrentó a la enérgica respuesta de Leguía.

Las empresas de gran escala, apoyadas por el capital financiero extranjero y con derechos exclusivos otorgados por Leguía para realizar obras públicas orientadas hacia el crecimiento urbano (trabajos de construcción de avenidas y carreteras, desagüe, construcción urbana, frigoríficos, camales, pesca), tuvieron un "efecto demostrador" para los grupos locales. La integración de actividades productivas y financieras características de la Foundation Company, Walton y Schmidt, Warren Brothers, y otras, contaron con la participación y emulación de varios grupos de capitalistas nativos. Quizás el más activo en este sentido fue el grupo del mismo Leguía y sus allegados. Luis F. Larco obtuvo un contrato para construir la carretera entre Miraflores y el

Callao en abril de 1928.⁵⁶; el Banco del Perú y Londres organizó y financió firmas como la de Autovías y Pavimentos de Miraflores, Antonio Castro, Castro e Hijo, Sociedad Benavides-Alvarez Calderón (Superintendencia 1931: 17); Ugo Tomenotti obtuvo el contrato para la carretera a Huánuco en julio de 1928; a Alfredo Larrañaga, hijo político de Leguía, le fue otorgado el contrato para la carretera Lima-Ancón en abril de 1929.⁵⁷ Asimismo, aquellos accionistas y administradores nativos de la altamente exitosa y monopólica Compañía de Cemento Portland Peruana, aprendieron las ventajas de las empresas de gran escala y hubieron de planear otras, como la del plan estratégico de Leguía para construir un complejo industrial de acero "fundado a gran escala".⁵⁸

Los bancos comerciales se adaptaron primero a estas nuevas transformaciones y, luego de un período de prueba, las aprobaron efusivamente. Los agro-exportadores estaban ahora a cargo de los mecanismos básicos del mercado de capitales. El mercado de valores del período anterior, contraído durante los años de la Primera Guerra Mundial, empezó un nuevo período de dinámica actividad con la aparición de grandes emisiones de acciones y bonos de sociedades agrarias, algunas altamente especulativas. Los ahorros y depósitos locales crecieron y excedieron los niveles del año 1914 (Quiroz 1986: 117-118). Una vez más la élite se recompuso bajo nuevas circunstancias, con una sorprendente capacidad de adaptación. Los grupos inversionistas tuvieron así buenas oportunidades para fundirse con la modificada estructura financiera y la maquinaria estatal. Esta tendencia favorable se verá interrumpida con las crecientes dificultades económicas, fiscales y de endeudamiento externo que se agudizarán en el período 1927-1930, desmoronando así la política económica de Leguía.

4.8 Conclusión

En respuesta a las serias amenazas externas —guerra, penetración extranjera que ponían en peligro su existencia, la elite

peruana se recuperó de varios períodos de crisis utilizando nociones modernas y racionales de manipulación financiera. La agrupación y asociación de intereses de la elite lograron la diversificación e integración de las actividades del comercio y agricultura a las de finanzas y manufactura. La evolución de la formación de grupos económicos de inversión, de la etapa más tradicional a la más moderna, facilitó la transferencia de fondos del sector exportador a las inversiones urbanas y la expansión del mercado nativo. Los grupos de élite utilizaron las instituciones financieras nativas para su provecho en la aplicación de resoluciones conciliatorias de política financiera. Aquellas familias y grupos ineficientes que fueron incapaces de emular exitosamente los ejemplos empresariales extranjeros, y formar así intereses oligopólicos, fueron reemplazados por representantes con mayores recursos de adaptación.

En conclusión, es erróneo tratar a la clase dirigente peruana como una clase social retardante para el desarrollo. Tampoco resulta esclarecedor el considerar a las instituciones financieras peruanas como simples receptores de fondos rentistas incapaces de promover la modernización. Su contribución antes de 1914 a la formación de grupos a través del respaldo crediticio a asociaciones, carteles y oligopolios, fortificó la consolidación y diversificación del poder económico de la clase dominante. Hubo resultados negativos también en este proceso, como consecuencia de una excesiva confianza en el capital financiero extranjero de especulación. Después de 1919, durante el período de reforma necesaria de la estructura financiera peruana iniciada por Leguía, los grupos orientados hacia la exportación agrícola lograron gradualmente un control decisivo sobre importantes instituciones financieras locales, desplazando a intereses extranjeros y afirmando su autonomía financiera. Sin embargo, estas acciones de los agro-exportadores condujeron a una peligrosa sobre-especialización en intereses agrarios. La elite logró superar esta situación en años posteriores, a pesar de la excesiva deuda externa que, sin embargo, frustró a fin de cuentas los planes más ambiciosos de la década de los años veinte.

Aún así, en la década de los veinte, la diversificación se continuó dando en base a la expansión urbana. La élite escapó de la bancarrota total durante la depresión interna-

cional de 1929-1931, a expensas del fracaso financiero de una institución bancaria principal y la orientación de otras hacia el mercado interno en expansión.

Cuadro I
GRUPOS PROMINENTES DE ELITE Y SU DIVERSIFICACION ECONOMICA

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
GRUPO	CABEZA	MIEMBROS	ESPECIALIZACION	OTROS INTERESES	INVERSION EN FINANZAS	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ORIGENES
A. GRUPOS TRADICIONALES DE LA COSTA							
1. Osma-Riva Agüero	José Carlos de la Riva Agüero	Ignacio Osma (suegro); Dolores Osma (esposa); Rosa Julia Osma (cuñada); Enrique de R.A. (hermano); José de la R.A. (hijo).	Agricultura: Pastoreo y sembrío de maíz, cerca a Lima. Fondos: "Pando", "Palomino", "San Cayetano". Propiedades en la vieja Lima y viviendas populares en Cochacacas.	Minería y concesiones petroleras (1890-1891). Renta de bienes raíces (1918) Intentos de formar asociaciones de propietarios de haciendas del Valle de Magdalena, La Legua, Maranga. Gasto en viaje a Europa.	Algunas acciones del Banco Internacional.	Agente de cambio Juan Quincot en el año 1903. Cuenta corriente en el Bco. Internacional (1902). Prestamista privado J.V. Ricardi. Casa Comercial Solari Hnos. Perú y Londres pagares e hipotecas.	Familia colonial con título aristocrático; Sancho Dávila. Consolidación de tierras luego de disputas legales por Ignacio Osma en el siglo XIX. Intereses guaneros.
2. Carrillo	Fernando Carrillo de Albornoz	Julio Carrillo de Albornoz	Agricultura: fundos "Larán", "Turupan", "Viña Vieja", "Candelaria", "Hijaya", "Huyacho", "Caleboa", en Bocanegra.	Modernización de plantaciones de azúcar.		Amplios créditos hipotecarios por el Banco del Perú y Londres en 1899-1901 (£100,000) y 1924 (£92,000).	Familia colonial, condes de Monte Alegre beneficiados por la consolidación de 1850 y crédito por Pedro Gonzales Candamo.
3. Miró Quesada	José Antonio Miró Quesada	Tomás M.Q. (padre); Antonio, Luis y Oscar M.Q. (hijos).	Empresa editora "El Comercio", periódico de influencia civilista, bajo el control de la familia desde 1890.	Actividades intelectuales, derecho, política y diplomacia.		Créditos hipotecarios del Banco del Perú y Londres y créditos a corto plazo a partir de 1896.	Inmigrantes del siglo XIX de origen español. Comercio de importación durante el período del guano.
4. Aspíllaga	Antero Aspíllaga Brera	Ramón A.B. (hermano); Isabel, Ramón, Luis, Gustavo Aspíllaga Anderson (sobrinos); Alfredo Rey (nombre de confianza).	Agricultura: haciendas azucareras "Cayalti", "algodonera", "Palto", agroexportadores desde 1860.	Comercio, transporte, vía férrea local, complejo azucarero; Empresa Socavoneira Cerro de Pasco. (1901-07). Cía. minera "Sayapullo", concesiones de tierras petroleras (año 1891). Finanzas, política, predios urbanos (urbanización Cocharcas); diferentes acciones, pocas de ellas industriales.	Banco Internacional (1896-1906); Compañía de Seguros La Nacional (1904-17); Bco. del Perú y Londres (1921-30); Caja de Depósitos (1927); Bco. Italiano y Bco. Popular (1927-30).	Comerciante Julián Zarcandegui y Banco de Luna en 1860. Prevost y Co. en 1870. Henry Kendall e hijos (1884-1910). Banco Popular. Banco del Perú y Londres, Banco Italiano y Bco. Popular (1910-1930).	Immigrantes españoles a principios del siglo XIX. Comienzos modestos de Antero Aspíllaga Brera (padre) como carterero socio del comerciante de guano J. Zarcandegui.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
GRUPO	CABEZA	MIEMBROS	ESPECIALIZACIÓN	OTROS INTERESES	INVERSION EN FINANZAS	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ORIGENES
B. GRUPOS TRANSITORIOS Y NUEVOS GRUPOS COSTEÑOS							
5. Pardo/Barre da	José Pardo y Barreda	Juan, Luis y Miguel Pardo y Barreda (hermanos), Enrique Barreda (primo).	Agricultura: hacienda de azúcar "Tumán" desde 1872.	Comercio, política, industria textil, Fábrica Nacional de Tejidos La Victoria con socios italianos 1899.	Bco. Popular (1900-23). Cías. de Seguros La Popular y La Urbana (1904); Internacional y Rimac	Crédito para compra de maquinaria agrícola otorgado por el industrial inglés John Mc Neil (1913). Bco. Popular.	Familia Barreda dedicada al comercio desde finales de la época colonial y período del guano.
6. Prado	Mariano Ignacio Prado Ugarteche	Javier Prado U. (hermano), J.M. Peña y Costas (cuñado).	Industrial textil: Fábrica Nacional de Tejidos de Lana (1892) y San Jacinto (1896), complejo textil y eléctrico Sta. Catalina (1900) con socios italianos. Servicio de fluido eléctrico y empresas ferrocarrileras. EE. AA. Urbanizadoras Miraflores y San Isidro. Contratas servicio de luz municipal.	Bco. Popular (1899); Cía. Recaudadora de Impuestos; Cía. de Seguros La Popular (1904); Caja de Depósitos y Consignaciones.	Bco. Italiano y Sta. Catalina (1900). Cuentas corrientes en Banco del Perú y Londres 1892-1919 y créditos a largo plazo (5 años) con garantía de acciones colaterales. Bonos del Banco Popular, emisiones de Santa Catalina y subsidios municipales de Sta. Rosa para servicios de luz.	Fortuna de J.M. Peña y Costas acumulada en minería y agricultura en Arequipa. El padre de Mariano fue el controvertido presidente (1876-1879).	
7. Leguía	Augusto B. Leguía	Swayne (familia política), Juan Carlos, Alejandro y José (hijos). A. Larrañaga (hijo político).	Haciendas de azúcar y algodón Cuiwa, San Isidro en Cañete. Cía. Agrícola e Industrial Cañete. Administrador de los bienes raíces de Swayne y British Sugar Co.	Banco Internacional (1897), Cía. de Seguros Sudamérica y Rimac.	Ma. y Jno. Lockett de Londres (British Sugar Co.), Bancos Italiano, International y del Perú y Londres, Frederick Huth y Cía. (Londres).	Modesta familia provinciana de Lambayeque, empleado de Prevost y Cía., agente de Seguros de Vida de New York (1880).	
8. Larco	Víctor Larco Herrera	Hermanos e hijos.	Agricultura: latifundio azucarero y complejos Roma y Chiquitoy.	Proyectos urbanos, Urb. 2 de Mayo en Lima. Comercio y Finanzas.	Intentos de formar propia banca en Trujillo. Banca Larco Herrera absorbida en 1922 por agencia del Banco Italiano.	Bco. Italiano (1899), Crédito de Comercio de exportación y habilitación por Graham Rowe hasta el año 1923. Hipotecas a largo plazo por Bco. del Perú y Londres.	Familia comerciante inmigrante italiano del siglo XIX. División de Viuda Larco propietarios de Chiquit.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
GRUPO	CABEZA	MIEMBROS	ESPECIALIZACION	OTROS INTERESES	INVERSION EN FINANZAS	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ORIGENES
9. Ayulo	Ernesto F. Ayulo	Enrique A. (padre); Alfredo, Alberto y Octavio Ayulo (hijos).	Comercio de importación, exportación y finanzas: firma Ernesto F. Ayulo y Cía.	Actividades financieras en París; créditos a corto plazo a productores de algodón; negocios de agricultura; agente importador de maquinaria para fábrica textil La Victoria (Negocio Pardo Italiano en 1900), Corporación Peruana de Vapores y proyectos de irrigación.	Banco Popular (Oceánario), Banco del Perú y Londres (Ernesto, Alfredo y Albertino). Seguros Internacional.	Autofinanciamiento y amplios y privilegiados créditos a través del Banco del Perú y Londres.	Familia mercantil inmigrante italiana en 1785. En el s. XIX, intereses de comercio de guano (Dorca, Ayulo y Cía.).
10. Olavegoya	Domingo Olavegoya	Demetrio O. (hermano).	Haciendas ganaderas, Sociedad Ganadera Junín (1904), Soc. Ganadera del Centro (1910), Ganadera Corpacancha, inversiones urbanas.	Comercio, industrias textiles e intereses financieros con socios italianos (La Victoria y Banco Italiano).	Bco. Italiano (1898-1930), Bco. Internacional (1897), Bco. del Perú y Londres (Presidente en 1909-10), Cía. de Seguros Italia.	Bancos: Italiano, Internacional y Perú y Londres.	Muleteros argentinos en el siglo XIX, en sierra central, comercio y banca en Lima en 1870.
11. Echenique	Miguel Echenique	Manuel Yrigoyen Cansaco (socio).	Terratenientes y agro-exportadores. Haciendas Zavala, Cochicorral, Puna, chauca, Moyopampa (Valles de Lima) y Jesús del Valle en Chancay.	Senador, administrador de Cía. Chacra Grande, director del Banco Popular, presidente de la Cía. Cemento Portland Peruana, Cía. de Mármoles Peruana, Cía. Urbanizadora Chacra Colorada, Cía. de Omnibus de Lima. Fábrica de manteca de Huacho.	Bco. Popular, Cía. de Seguros La Popular, Cía. Recaudadora, Caja de Depósitos.	Banco Popular y un considerable crédito hipotecario por el Bco. del Perú y Londres.	Hacendados políticos y militares en el siglo XIX.

C. GRUPOS PROVINCIANOS

I GRUPO	II CABEZA	III MIEMBROS	IV ESPECIALIZACIÓN	V OTROS INTERESES	VI INVERSION EN FINANZAS	VII FUENTE DE FINANCIAMIENTO	VIII ORIGENES
12. Gibson	Enrique Gibson		Comercio exportador de lana: E. Gibson S.A., importaciones textiles inglesas. Actividades comerciales en Arequipa, Puno y Cuzco.	Crédito a productores de lana; propiedades rurales; firma Sociedad Ganadera del Sur. Tierras de cultivo de algodón y sociedades algodoneras en la costa de Arequipa; Cía. de transportes del Sur; minería; caucho en Madre de Dios.	Intento de crear el Banco Gibson (1928)		Patrick Gibson, inmigrante que llegó en 1860 a trabajar como empleado para la Southern Railway Co.
13. Ricketts	Guillermo Ricketts	Hijos, los Ricketts Rey de Castro	Comercio de lana: G. Ricketts e hijos (1909), Ricketts y Cía. (1922). También comercio de importación. Mercado regional de Arequipa-Cusco-Puno.	Venta de textiles domésticos de Vitarte y Victoria, fábricas controladas por Cía. Grace (1915-1919) y posteriormente de "El Progreso-Unión," por la Durcan Fox.		Stafford y Cía. (año 1880). Bco. del Callao (1995), A. Gibson e hijos de Londres (1895-1936).	G. Ricketts comenzó como empleado en una casa comercial en Arequipa.
14. Muñoz Nájjar	Manuel Muñoz Nájjar	Pedro y Octavio Muñoz Nájjar	Comercio de lanas: Muñoz, Nájjar y Hermanos.	Crédito a terratenientes, incluyendo hipotecas. Pasa a poseer tierras productoras de lanas azules y licores de Fungo Sto. Domingo. (Valle Tambo).		Crédito hipotecario por Banco del Perú y Londres en casas y bienes raíces de Arequipa (años de 1913, 1915, 1929).	
15. Calvo	Antonio Calvo	Hijos	Actividades de exportación y venta al menudeo en Cusco y Arequipa.	Crédito comercial. Agente de prenda y finanzas.	Invirtió en Banco del Perú y Londres en mala época (1925-1927). El mayor accionista.	Banco del Perú y Londres. Autofinanciamiento.	Mercaderes italianos
16. Lomellini	César Lomellini	Abel Montes	Comercio en Cusco.	Cía. Eléctrica Industrial del Cusco; inversiones industriales y urbanas en Cusco (1913-30).		Banco del Perú y Londres, créditos a corto y largo plazo.	Mercaderes italianos

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
GRUPO	CABEZA	MIEMBROS	ESPECIALIZACION	OTROS INTERESES	INVERSION EN FINANZAS	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ORIGENES
D. NUEVOS GRUPOS DE ORIGEN EXTRANJERO							
17. Piaggio	Faustino B. Piaggio	Hijo	Producción petrolera en Zorritos, Tumbes, desde 1891.	Comercio y transporte de sus productos petroleros, vías férreas, barcos y maquinarias. Productos vendidos en el Callao.	Bco. del Perú y Londres.	Banco del Callao (1889). Banco del Perú y Londres hasta 1927, a partir de esa fecha Banco Italiano.	Llegaron al Callao en 1862: familia italiana constructora de barcos. Casa de Cambio 1871-74.
18. Isola	Gio Battista Isola	G. Gerbolini	Comercio y finanzas. Tienda Gerbolini e Isola de exportación-importación.	Con G. y F. Gerbolini. Fábrica San Jacinto (1896). Comercio de carbón. Transporte marítimo: 3 barcos.	Banco Italiano (pre-sidente) (1899-1910)		Italiano.
19. Nosiglia	Andrés Nosiglia	Juan Nosiglia (hermano) y Nicolás Nosiglia (hijo).	Comercio y más tarde de agricultura: Nosi-glia Hnos., A.E. Nosiglia e Fili.	Gasosas y licores (1899). Fábrica de escobas (1901). Vinedos La Palma.	Banco Italiano (director). Cia. de Seguros Rímac e Italia	Bco. Italiano. Crédito para importación de maquinaria por la Foundation American Soda.	Tienda italiana abierta en el Callao en 1875.
20. Valle	Tomasso Valle	Lorenzo Prefum	Agricultura: Hacienda Monterrico, Villa, Bocanegra cerca de Lima.	Créditos concedidos a agricultores y a Flavio Gerbolini; propietario de fábrica de aceite doméstico.	Cía. de Seguros La Urbana.	Autofinanciamiento en el Banco del Perú y Londres (1888-95)	Italiano
21. Marsano	Tomás Marsano	B. Marsano, D. Botto	Terrateniente y más tarde propiedades mineras. Huachipa, Copacabana, San Borja, Surquillo, Venegás, Húa, Calera de La Merced.	Comercio, finanzas. Cía. Minera Sta. Inés y el mayor tenedor de acciones de Morococha. Fábrica de corbatas y camisas de lana (1900).	Cía. de Seguros La Nacional.	Préstamos para propiedades a mediano plazo del Banco del Perú y Londres (en 1912-1915).	Hijo de mercader italiano nacido en el año 1867.
22. Escudero Whu	Santiago Escudero Whu	Aurelio Pow San Chia, Kenchau.	Comercio de importación-exportación (importaciones chinas a cambio de azúcar y algodón): Pow-On y Cía.	Agricultura: Fundo Chancayllo.	Cía. de Seguros La Unión.	Varios tipos de crédito por el Banco del Perú y Londres.	Mercader chino- peruano.

* Fuentes: GILBERT 1982; ALBERT 1976; YEPES 1972; PACHECO 1923; MILLER 1978; SEGUI y CALCAGNOLI 1915; Banco del Callao y Banco del Perú y Londres, DIRECTORIO, BPLS; KLAREN otras fuentes del Cuadro II.

Cuadro II
INTERESES SECTORIALES ENTRE LOS DIRECTORES DE IMPORTANTES INSTITUCIONES FINANCIERAS
 (1890-1930)

Institución y año	I Agricultura	II Comercio	III Industria	IV Bienes Raíces	V Minería	VI Finanzas	VII Leyes/Política	Total
Banco del Callao/ Perú y Londres								
1889	—	10	1	—	—	1	2	13
1905	—	6	1	—	—	2	1	10
1925	2	3	—	—	1	2	1	9
1930	2	4	—	—	2	1	1	10
Banco Italiano								
1889	1	8	—	—	—	—	—	9
1905	—	9	—	—	—	—	—	9
1922	1	5	3	—	—	4	—	13
1930	2	2	2	2	—	4	—	12
Banco Internacional								
1897	4	2	—	1	—	—	—	1
1905	4	2	—	—	—	—	2	8
1921	2	2	—	1	2	—	4	11
1929	2	4	—	1	2	1	2	12
Banco Popular								
1901	4	6	—	—	—	1	5	16
1921	3	2	—	—	2	—	1	8
Cía. Internacional (Seguros)								
1895	2	8	1	—	—	2	—	13
1921	2	5	—	—	1	2	1	10
Cía. Rímac (Seguros)								
1901	2	5	—	—	—	—	2	9
1920	2	4	—	—	—	1	2	11

FUENTES: Listas de directores de instituciones financieras publicadas en *El Comercio*, *El Financista*, *El Economista Peruano* y otras publicaciones de la época, compulsadas con guías comerciales, guías de domicilio, matrículas de contribuyentes y otras fuentes cronológicamente pertinentes con el fin de identificar los intereses de sector económico de cada miembro de los distintos directorios (Quiroz 1986: 440-444).

NOTAS

- (1) El presente artículo se basa en el cuarto capítulo de la tesis doctoral del autor titulada "Financial Institutions in Peruvian Export Economy and Society, 1884-1930" ["Instituciones financieras en la economía de exportación y sociedad del Perú, 1884-1930"] (Universidad de Columbia, 1986). El autor es profesor en el Departamento de Historia de Baruch College/CUNY en la ciudad de Nueva York.
- (2) Los mayores exponentes de esta interpretación histórica incluyen a Yepes 1972: 158-159; Burga y Galindo 1979: 88-113; Dennis Gilbert 1982: 49-52.
- (3) Ver por ejemplo Borricaud 1972.
- (4) Estos términos fueron utilizados respectivamente por J.M. Rodríguez en sus artículos para el *Economista Peruano* en 1925, y por Manuel Capuñay 1951: 92.
- (5) El estudio de R.J. Maushammer (1970) es particularmente valioso en brindar nuevos aportes al estudio de la dirigencia económica del período 1950-1965. Las contribuciones de los británicos Rory Miller (1978, 1982), Bill Albert (1976), Geoffrey Bertram (1974) y Rosemary Thorp (1978) constituyen intentos encomiablemente articulados hacia la re-evaluación de la conducta económica de la elite peruana y sus relaciones con intereses británicos. También se debe mencionar aquí el libro de Gilbert (1982) y la tesis pionera de William Bollinger (1970).
- (6) Valores inflados emitidos en el exterior entre 1907 y 1914, y excesiva deuda pública externa entre 1925 y 1930. Ver Quiroz 1986: capítulos 5 y 6.
- (7) El grupo Patiño es el ejemplo clásico de un exitoso grupo de inversión boliviano en constante diversificación y desempeño de actividades financieras y bancarias, que eventualmente sale del marco de una economía subdesarrollada en búsqueda de mejores oportunidades de ganancia en el exterior, Klein 1965: 22.
- (8) Chavarría 1972. Recientes estudios por Gootenberg (1981, 1985) y Quiroz 1980 identifican cambios modernizantes en la economía y finanzas peruanas desde por lo menos la década de 1850, a diferencia del análisis de Chavarría que considera que las primeras décadas del siglo veinte fueron fundamentales en la transformación del carácter colonial de la sociedad peruana.
- (9) La interpretación de estas tendencias generales se basa en los siguientes trabajos: Quiroz 1980, Gootenberg 1985 y Engelsen 1977. Ver también Bonilla 1974 y Yepes 1972.
- (10) Ver Quiroz 1986: cap. 2; Quiroz 1983: 241-249; y Camprubí 1967: 62-64.
- (11) Sobre los orígenes de los empresarios textiles en el Perú, un especialista concluye que "eran mayormente inmigrantes extranjeros que llegaron con el dinero y la preparación para llevar adelante su función... Eran 'extranjeros de elite', que gozaron virtualmente el mismo status que el negociante inglés", Chaplin 1967: 99-100.
- (12) Ver más adelante la sección 7 de este artículo.
- (13) Ver por ejemplo la correspondencia de los directores de W.R. Grace y Cía. y empresarios peruanos (Quiroz 1983, 1986). También considerar la opinión crítica el senador y empresario Manuel Candamo hacia las manipulaciones de Michael Grace en el asunto del Contrato Grace: "Inteligente y activo, práctico y audaz, con perfecto conocimiento de nuestro escenario político, de nuestras virtudes y nuestros defectos, de haber crecido entre nosotros y porque las operaciones mercantiles de su giro le habían dado extensas y valiosas relaciones, que cultivaba con sagacidad y esmero..." (Perú, Cámara de Senadores 1897: 237-238).
- (14) Leguía siguió estudios comerciales a finales de la década de 1870 en el colegio británico Goldfinch & Blum de Valparaíso, Chile, de donde egresaron otros líderes peruanos como GuiUermo Billinghurst, Miguel Pardo, Enrique C. Basadre y Manuel González Prada. A su regreso al Perú Leguía fue empleado por la firma franco-americana Prevost y Cía., bien conectada con el Banco del Callao, y luego se desempeñó como agente de seguros y representante de la New York Insurance Co., y gerente de la British Sugar Co., financiada por W. y J. Lockett de Londres. Después de acumular experiencia y fondos participó activamente en la formación de nuevas instituciones financieras (Banco Internacional, Cía. de Seguros Rimac), y en 1904 inició su carrera política en el Partido Civilista al servir como Ministro de Hacienda durante el primer período presidencial de José Pardo (Capuñay 1951: 33-34). Sobre el extenso conocimiento comercial de Leguía y su uso experto del idioma inglés referirse a los comentarios de su secretario personal (Ulloa 1933). La preparación comercial de José Pardo se describe brevemente en Pardo 1919.
- (15) "Solicitudes para guía de remisión de barras de plata al tesorero del gremio de mineros" (12 mineros). Archivo de Hacienda, año

- 1890, D.L. 591-607, Archivo General de la Nación, Lima (en adelante citado AGN); "Cuadro de los propietarios de estacas o pertenencias de petróleo en las tres regiones petrolíferas del Departamento de Piura" (1 pertenencia = 40,000 metros cuadrados (Morenó 1891).
- (16) "Memoria del Presidente [Isaac Alzamora] de la Empresa Socabonera del Cerro de Pasco" (que incluye la lista de 71 accionistas) en *La Gaceta Comercial* 6 (1906), no. 127: 1213.
- (17) "Cuadro de las empresas organizadas dentro y fuera del Perú y establecidas en el país durante el decenio 1886-1896" en *El Economista* 2 (1897), no. 69: 263-264; Compañía Minera Sayapullo, *Memoria y balance anual*, 1908-1911; Quiroz 1986.
- (18) El análisis que sigue se basa en información manuscrita de la sección Papeles Varios del Archivo Histórico Riva Agüero (en adelante citado AHRA). Lima.
- (19) Mariano de Osma, *Causas de mi encarcelamiento: mis cuestiones ante los tribunales, ¡abajo máscaras! Los Osma en transparencia* (Lima, 1868?); Cuestión celebre de la Hacienda Naranjal promovida por el señor Ignacio Osma por poder de las señoritas Osmas sus hijas contra la testamentería de José' M. Sancho Dávila y Mendoza (Lima, 1876?).
- (20) Banco del Perú y Londres, *Directorio*, vol. 11, 17 de Julio de 1919, Archivo del Banco del Perú y Londres, Superintendencia de Banca y Seguros, Sección Liquidaciones, Lima (en adelante citado BPLS).
- (21) Gilbert 1982: 121, califica las decisiones de inversión del grupo Aspíllaga como típicamente "oligárquicas".
- (22) Entre los grupos civilistas existía un ala progresista y liberal que se oponía a políticos al estilo de Alzamora y Arenas, del ala conservadora, y, por último, una ala inclusive más modernizante que se separaría del partido para respaldar a Leguía. Entre los componentes de esta última se contaban los grupos Larco, Echenique y el del mismo Leguía.
- (23) Sobre el origen colonial del grupo Carrillo de Albornoz y su participación en la consolidación de 1850 ver Quiroz 1980: 176-191. Sobre los préstamos otorgados a Fernando Carrillo: Perú y Londres, *Directorio* vol. 1, 24 de abril de 1899; vol. 2, 15 de octubre de 1900 y 4 de marzo 1901; vol. 14, 14 de febrero de 1924, BPLS.
- (24) Referirse a la sección 7 del presente artículo.
- (25) Las evidencias de fuertes vínculos entre bancos y carteles harineros incluyen el préstamo concedido a los Molineros y Depósitos Bella-
- vista por 36 mil libras esterlinas en 1888 (Banco del Callao, *Directorio*, vol. 1, 10 de enero de 1888, BPLS, así como los nutridos intereses del Banco Italiano en la industria harinera (Bardella 1964: 90; Banco Italiano, *Memoria*, 1926-1931).
- (26) Entre los comerciantes italianos aludidos se contaban Prefiimo, Nosiglia, Fracchia, Orezzaoli, Debernardi, Carbone, Botto, Mombello y Lertora.
- (27) Worrall 1972-216; Segui y Calcagnoli 1915?; Comitato 1905. Entre los grupos italianos más prominentes se incluyen los siguientes por actividad principal: comercio (Isola, Orezzaoli, Rezza), construcción (Matellini, Mannarelli, Fabiani), industria (Raffo, Piaggio, Boggio) y agricultura para el mercado doméstico (Nosiglia, Nagaro, Valle, Unión Vinícola Chíncha).
- (28) En la época se seguían preceptos como los siguientes de un especialista europeo sobre las cualidades necesarias para ser un banquero profesional: "firmeza, decisión, una apreciación fría y tranquila (...) poca imaginación, mucha memoria y mucha aplicación. Aquel que tiene los nervios irritables, la imaginación activa, el corazón demasiado sensible (...) debe abrazar otra profesión." Gilbert, "Condiciones para ser banquero" en *La Gaceta Comercial* 4 (1906), no. 127: 1189.
- (29) Ejemplos: Elías Mujica, Manuel Mujica y Carrassa, Eulogio Fernández, Alfredo Benavides (minería), Pedro Larrañaga (inversiones urbanas y política), Gio Batta Isola (comercio e industria). Ver también Castillo y Vásquez 1937 sobre los intereses de los principales financistas en las décadas de los veinte y treinta.
- (30) *Economista Peruano* 2, no. 36, 24 de febrero de 1912.
- (31) Ver por ejemplo las opiniones de Abraham Rodríguez Dulanto y Alberto Salomón, influyentes profesores de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de San Marcos y Ministros de Hacienda en distintos periodos (Rodríguez Dulanto 1907: 5; Salomón 1918). Asimismo Garland 1901.
- (32) En vez de los deseados inmigrantes ingleses y alemanes, los que llegaron fueron los "inevitables" italianos y los "indeseables" asiáticos, frustrando así los objetivos social darwinistas de la legislación migratoria.
- (33) El defensor de esta opinión, Manuel Vicente Villarán, civilista del ala más moderna, profesor universitario de leyes de persuasión positivista, ministro de Justicia, presidente del

- directorio del Banco del Perú y Londres hacia 1920, con fuertes intereses en el sector agro-exportador del algodón (Sociedad Agrícola Cachipampa), reconocía sin embargo que los esfuerzos "positivos" de legislar en favor de la supresión de la propiedad comunal obtendrían magros resultados en la dirección de movilizar la propiedad en la sierra del Perú. Según Villarán los agricultores independientes no se beneficiarían del proceso de privatización de las propiedades comunales, sino más bien los hacendados 'feudales'. Concluye por lo tanto que se necesitaba mayor desarrollo económico primero antes de tomar las medidas legales conducentes a la abolición de la propiedad comunal (Villarán 1907: 3). Sobre la resistencia campesina a la proletarianización y sus efectos sobre proyectos empresariales ver Mallon 1983: 335-336.
- (34) Defensor de una política liberal ("no se conoce mejor") fue Carlos Lisson, profesor de San Marcos (Lisson 1887).
- (35) Fuentes 1899: 5. Matías Manzanilla se convirtió en el líder de la idea traída de Chile de aumentar el poder parlamentario que llegó a convertirse en un bastión civilista de oposición a cualquier intento para expandir el presupuesto por parte del ejecutivo, especialmente durante la primera presidencia de Leguía (1907-1912) y la de Billinghurst (1912-1914) (Capuñay 1951: 71).
- (36) *Economista Peruano* 4, no. 35, 30 de abril de 1912.
- (37) Referirse a las convulsiones nacionalistas en 1910 ante una guerra inminente con Ecuador que precipitó la campaña del financista Payán en Londres y París, con el objeto de obtener apoyo diplomático en favor del Perú (Quiroz 1986: 313-314).
- (38) Alejandro Garland, "La nueva política internacional Sud-Americana" (1906?) citado en Salomón 1918: 350.
- (39) Manuel Vicente Villarán, *Las profesiones liberales en el Perú* (Lima, 1900), citado en Salomón 1918: 356.
- (40) Sobre intelectuales leguístas y burócratas desarrollistas ver Herbord 1973: 81-82, 88. Los esfuerzos reformistas de los ministros de Leguía sufrieron un notable retroceso luego del colapso exportador de 1921. "El ejercicio financiero de 1922 reveló la incapacidad económica del Estado para subvenir a las necesidades colectivas de la nación" (Capuñay 1944: 16).
- (41) Payán 1892: 7-8. Sobre el interés del Banco del Callao por elevar la tasa de cambio ver Paul Faure a Ministre des Affaires Etrangères, 10 de febrero de 1892, Lima 20, Archives du Ministère des Affaires Etrangères, París (citado en adelante MAED).
- (42) Entre estos comerciantes J.L. Dubois, Gerente de Graham Rowe & Co., fue el que más abogó por los intereses cambiarios de los agro-exportadores.
- (43) Ver las listas de accionistas de la Sociedad Recaudadora de Impuestos (con un total de 480 accionistas), Compañía de Seguros Internacional (258 accionistas) y Compañía de Seguros Rimac (247 accionistas) para los años 1896-1898 en *El Economista* 1, no. 31, 11 de abril de 1896: 335-337; *ibid.* 3, no. 131, 19 de marzo 1898: 427-429; *ibid.* 3, no. 133, 2 de abril de 1898, pp. 458-459, respectivamente. Lo interesante de estas Usías es el gran número de accionistas por institución, lo que ejemplifica el fortalecimiento de las tendencias de asociación dentro de la élite peruana.
- (44) Protesta de comerciantes de Puno en contra de la desaparición de la moneda de plata en provincias: "Cuestión monetaria en Puno" en *El Comercio*, 20 de agosto de 1897. Críticas de Alejandro Garland a los resultados del patrón oro varios años después de su adopción (Garland 1908: 29). Otro crítico fue Aníbal Maúrtua (Maurtua 1915).
- (45) La otra medida defectuosa fue la acumulación de la deuda externa entre 1925 y 1930.
- (46) Una severa crítica a los bancos que controlaron la emisión de cheques circulares y especulaciones financieras escandalosas (EE. EE.AA., Recaudadora, Ferrocarril Noroeste, C.P.V. entre otras) es la siguiente por Benjamín Roca: "los financistas peruanos se han convertido en avaros de ese metal [oro]" (Roca 1918).
- (47) Los más decididos opositores fueron los directores del Banco del Perú y Londres. En contra de los intentos de Kemmerer por introducir medidas de estabilización en 1931 ver Arrús 1931.
- (48) Yrigoyen 1928: 98; sobre acusaciones de corrupción (financiamiento extranjero de la campaña electoral de Leguía en 1919, soborno al hijo de Leguía por bancos norteamericanos, proyectos de irrigación fraudulentos) y despilfarro (el uso efectivo de solamente un 30% de los préstamos extranjeros según un diplomático norteamericano), ver Bertram 1974: 51-52 y Thorp/Lodoño 1984: 52-54.
- (49) Una interpretación fuertemente crítica a la gestión económica durante el Oncenio se encuentra en Bertram 1974: 61, 258, 59, 279.

- (50) En contra de posiciones proteccionistas que apoyaban la depreciación del cambio de la moneda peruana de plata, Payán argumentaba en 1892: "Yo deseo como el que más que adquieran [nuestras industrias] todo su desarrollo y engrandecimiento; pero si como juzgo que debe concederle todas las protecciones oficiales, sin perjuicios de tercero, y aspiro a que progresen por los medios lícitos que son: su buena y económica administración, el ahorro de brazos, la excelencia del producto y el alza de los precios en los mercados consumidores, condeno una protección inicua de la depreciación de la moneda." (Payán 1892: 8).
- (51) Payán fue director de las siguientes empresas industriales: Cía. de Fósforos "El Sol", Fábrica Nacional de Sombreros de Lana, Peruvian Cotton Manufacturing Co. y otras. Felipe Barreda y Osma, ligado a los intereses industriales y financieros del grupo Pardo, defendió ideas proteccionistas en contra del salto liberal (Barreda 1900). Sobre la discusión entre los liberales Gubbins y Garland y los proteccionistas Barreda y García Rosell ver Revilla 1984: 20.
- (52) Cía. de Fósforos "El Sol", *Actas de Accionistas y Directorio*, 1898-1906, BPLS. El arancel sobre importaciones de fósforos se estableció en 1896 (Gubbins 1899: 6).
- (53) "Los intereses de las industrias establecidas al amparo de leyes especiales, por inconscultas que hayan sido, son tan sagradas como cualquier otros intereses legítimos." (Garland 1901: 2).
- (54) Correspondencia consular francesa, 20 de febrero de 1884, F12 6578, Archives Nationales de la France, París; "La Cámara de Comercio de Lima...". Archivo de Hacienda, año 1895, 621-1181, AGN.
- (55) "El Banco Agrícola del Perú, *Economista Peruano* no. 36, 20 de febrero de 1912: 420; Maúrtua 1915: 5-8; *Economista Peruano* 9, no. 99, 31 de agosto de 1917; "Informe presentado por el Sr. Lizandro Proaño" *Economista Peruano* 9, no. 103, 31 de diciembre de 1917.
- (56) U.S.A., Departamento de Estado 823.154/10, Archivos Nacionales de los EE.UU. Washington D.C. (citado en adelante USNA) Microcopia 746, rollo no. 10.
- (57) U.S.A., Departamento de Estado 823.154/20, USNA Microcopia 746, rollo no. 10.
- (58) *Ibid.*, 823.5611, USNA Microcopia 746, rollo no. 27.

BIBLIOGRAFIA

- ALBERT, B.
1976. "An Essay on the Peruvian Sugar Industry 1880-1920 and the Letters of Ronald Gordon, Administrator of the British Sugar Company in Cañete, 1914-1920." Mimeo. Norwich, Norfolk: School of Social Studies, University of East Anglia.
- ALZAMORA, Silva, L.
1932. *El billete de banco en el Perú*. Lima: Imp. y Lib. Gil.
- ARRUS, O.
1931. *La estabilización de nuestra moneda*. Lima: Emp. Ed. El Comercio.
- BALMORI, D., Voss S. y Wortman, M.
1985. *Notable Family Networks in Latin America*. Chicago: University of Chicago Press.
- BARDELLA, G.
1964. *Setenta y cinco años de vida económica del Perú, 1889-1964*. Milán: Banco de Crédito.
- BARREDA Y OSMA, F.
1900. *Los derechos de aduanas y las industrias nacionales*. Lima: Imp.F. Moreno.
- BERTRAM, I.G.
1974. "Development Problems in an Export Economy: A Study of Domestic Capitalists, Foreign Firms and Government in Perú, 1919-1930." Tesis Ph.D., University of Oxford, 1974.
- BOLLINGER, W.
1971. "The Rise of U.S. influence in the Peruvian Economy, 1869-1921." Tesis M.A., University of California, Los Angeles, 1971.
- BONILLA, H.
1974. *Guano y burguesía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- BORRICAUD, F. et al.
1972. *La oligarquía en el Perú*. Buenos Aires: Amorro rtu.
- BURGA, M. y Flores Galindo, A.
1979. *Apogeo y crisis de la República Aristocrática*. Lima: Ediciones Richay.

- CAMPRUBI ALCAZAR, C.
1957. *Historia de los bancos en el Perú (1860-1879)*. Lima: Ed. Lumen.
1967. *José Payan y de Reina (1844-1919): su trayectoria peruana*. Lima: P.L. Villanueva.
- CAPUÑAY MIMBELA, C.
1944. "El Perú financiero de 1919 a 1924." *Nueva Economía* 10 (1944): 15-16.
- CAPUÑAY, Manuel A.
1951. *Leguía: vida y obra del constructor del gran Perú*. Lima: E. Bustamante.
- CASTILLO, R. del, y Vásquez, D.
1937. *Los banqueros y financistas peruanos vistos por dentro*. Guía Monográfica del Perú. Lima: Biblioteca Peruana de Bolsillo.
- CHANDLER, A.D.
1972. *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- CHAPLIN, D.
1967. *The Peruvian Industrial Labor Forcé*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- CHAVARRIA, J.
1972. "La desaparición del Perú colonial (1870-1919)." *Aportes* 23 (1972): 120-153.
- COMITATO DE LIMA PER LA ESPOSIZIONE DI MILANO.
1905. *L'Italia al Perú: Ressegna della vita e dell'Opera Italiana nelPeru*. Lima: Lit. Fabbri.
- DIAZ-ALEJANDRO, Carlos F.
1982. "Latin America in the 1930's". Trabajo presentado al 44o. Congreso de Americanistas, Macheater, Inglaterra.
1983. "Goodbye Financial Repression, Helio Financial Crash". Mimeo.
- DUNN, W.E.
1925. *Perú: A Commercial and Industrial Handbook*. U.S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Trade Promotion Series no. 25. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- ENGELSEN, J.R.
1977. "Social Aspects of Agricultural Expansion in Coastal Perú, 1825-1878." Tesis Ph.D., University of California, Los Angeles.
- FLORES GALINDO, A.
1977. *Arequipa y el sur andino: ensayo de historia regional (siglos XVIII-XX)*. Lima: Ed. Horizonte.
- FRITSH, W.
1983. "Aspects of Brazilian Economic Policy Under the First Republic." Tesis Ph.D., Cambridge University.
- FUCHS, F.C.
1920. *Prospecto para el establecimiento del Banco de la Nación*. Lima: Imp. Torres Aguirre.
- FUENTES, H.
1899. "Política financiera del Perú." *Anales de la Universidad Mayor de San Marcos* 26 (1899): 1-39.
- GARLAND, A.
1896. *Las industrias en el Perú*. Lima.
1900. *El Fisco y las industrias nacionales*. Lima: Imprenta del Estado.
1901. *Artículos económicos publicados en "El Comercio"* Lima: Imp. La Industria.
1905. *Reseña Industrial del Perú*. Lima: Imp. La Industria.
1902. *Sistema monetario del Perú*. Lima: Imp. Opinión Nacional.
- GILBERT, D.L.
1982. *La oligarquía peruana: historia de tres familias*. Traducción de Mariana Mould de Pease. Lima: Ed. Horizonte.
- GOOTENBERG, P.E.
1981. "Artisans and Merchants: the Making of an Open Economy in Lima, Perú, 1830 to 1860." Tesis M. Phil., University of Oxford.
1985. "Merchants, Foreigners and the State: the Origins of Trade Politics in Post-Independence Perú." Tesis Ph.D., University of Chicago.
- GUBBINS, J.R.
1899. *Lo que se ve y lo que no se ve*. Lima: 1899.
- HERBOLO Jr., C.
1973. "Developments in the Peruvian Administrative System, 1919-1939: Modern and Traditional Qualities of Government under Authoritarian Regimes." Tesis Ph.D., Yale University.
- HOBSON, J.A.
1980 (1902). *Imperialism: a Study*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- INSPECCION FISCAL DE BANCOS
1921. *Informe anual*. Lima.
- KLAREN, P.
1973. *Modernizaron, Dislocation, and Aprismo: Original of the Peruvian Aprista Party, 1870-1982*. Austin: University of Texas Press.
- KLEIN, H.
1965. "The Creation of the Patino Tin Empire." *Inter-American Economic Affairs* 19 (1965): 3-23.
- LEFF, N.H.
1978. "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups." *Economic Development and Cultural Change* 26 (1978): 661-677.
1982. *Underdevelopment and Development in Brazil*. Vol. 2: *Reassessing the Obstacles to Economic Development*. Londres: G. Allen & Unwin, 1982.

- LISSON, C.
1887. *Breves apuntes sobre la sociología del Perú en 1886*. Lima: Imp. Gil, 1887.
- MALLON, F.
1983. *The Defense of Community in Peru's Central Highlands: Peasant Struggle and Capitalist Transition, 1860-1940*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- MANZANILLA, J.M.
1941. *Finanzas y Economía: Discursos Parlamentarios de J. M. Manzanilla*. 2 vols. 3rd. ed. Lima: Imp. Gil.
- MAUSHAMMER, R.J.
1970. "Investor Groups, Informal Finance and the Economic Development of Perú." Tesis Ph.D., Wisconsin University.
- MAYER, D.
1914. *La conducta de la compañía minera del Cerro de Pasco*. Callao: Imp. Consejo Provincial.
- MELLER, I.
1931. *Patrón de oro o bimetalismo: ensayo sobre aspectos nuevos de un problema antiguo*. Lima: Imp. Gil.
- MILLER, R.
1976. "The Making of the Grace Contract: British Bondholders and the Peruvian Government, 1885-1890". *Journal of Latin American Studies* 8(1976): 73-100.
1978. "British Business in Perú, 1883-1930." Tesis Ph.D., University of Cambridge, 1978.
1981. "Latin American Manufacturing and the First World War: An Explanatory Essay." *World Development* 9 (1981): 717-734.
1982. "The Coastal Elite and Peruvian Politics". *Journal of Latin American Studies* 14 (1982): 97-120.
- MORENO, F.
1891 *El petróleo bajo el punto de vista industrial*. Lima: Imp. F. Masías, 1891.
- NSOULI, S.
1977. "Exchange Rate Policies for Developing Countries." *Journal of Development Studies* 13(1977): 125-143.
- PACHECO, A.
1923. *Cabezas dirigentes del alto comercio del Perú*. Lima: Sanmartí.
- PAYAN, J.
1892. *La cuestión monetaria en el Perú*. Lima.
- PERU, CAMARA DE SENADORES.
1897. *Diario de los debates del Congreso Ordinario de 1889*. Lima: Imprenta del País.
- PERU, MINISTERIO DE FOMENTO
1902. *La crisis del azúcar: informe de la Comisión Oficial*. Lima: Imp. Torres Aguirre.
- QUIROZ, Alfonso W.
1980. "La Consolidación de la deuda interna peruana, 1850-58: los efectos sociales de una medida financiera estatal." Tesis de Bachiller, Universidad Católica.
1983. "Las actividades comerciales y financieras de la Casa Grace y la Guerra del Pacífico, 1879-1890." *Histórica* 7 (1983): 214-254.
1986. "Financial Institutions in Peruvian Export Economy and Society, 1884-1930." Tesis Ph.D., Columbia University.
- RAMIREZ GASTON, Enrique.
1886. *Muelle y Dársena del Callao: refutación del contrato de privilegio por 50 años*. Lima: Imp. F. Masías, 1886.
- RAMIREZ GASTON, José M.
1904. *Sociedades de crédito agrícola mutual*. Callao: Soc. Tip. Chalaca.
- REVILLA, J.
1984. "Industrialización temprana y lucha ideológica en el Perú: 1890-1910." *Estudios Andinos* (1984): 3-28.
- ROCA, Benjamin
1918. *Opiniones sobre el problema del cambio*. Lima: Imp. Gil.
- RODRIGUEZ, J.M.
1887. *El billetefiscal*. Lima: Imp. Torres Aguirre.
- RODRIGUEZ DULANTO, A.
1907. "La agricultura nacional: discurso de apertura del año universitario de 1907." *Revista Universitaria* 2, no. 9 (1907): 1-34.
- ROMERO, E.
1939. "La vida financiera en el Perú desde el año 1884." *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas* 14(1939): 3-30.
- SALOMON, A.
1918. "El desarrollo económico del Perú: discurso pronunciado en la ceremonia de apertura del año académico." *Revista Universitaria* 13 (1918): 348428.
- SEGUI, E. y Calcagnoli, E.
1915?. *La vita italiana nella Repubblica del Perú*. Lima: Tip. La Voce de'Italia.
- STALLINGS, B.
1982. "Latin America and the U.S. Capital Markets, 1900-1980." Tesis Ph.D., Cambridge University.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS.
1931. *Banco del Perú y Londres en liquidación: memoria anual* Lima: Imp. Gil.
- THORP, R. y Bertram, G.
1978. *Perú 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. New York: Columbia University Press, 1978.
- THORP, R. y Londoño.C.
1984. "El efecto de la Gran Depresión de 1929 en las economías de Perú y Colombia." *HISLA* 3 (1984): 51-78.
- TIZON Y BUENO, R.
1915. *Sobre tributación minera: conferencias y artículos*. Lima: Imp. Centro Editorial.

- TOLA, F.
1914. *Los impuestos en el Perú*. Lima: Imp. Gil.
- UGARTE, C.
1926. *Bosquejo de la historia económica del Perú*. Lima: Imp. Cabieses.
- ULLOA CISNEROS, A.
1924. *Leguía: apuntes de cartera*. Lima: CIP.
- VILLARAN, M.V.
1907. "Condición legal de las comunidades indígenas." *Revista Universitaria* 2, no. 14 (1907): 1-8.
- WORRAL, J.
1972. "Italian Immigration to Perú: 1860-1914." Tesis Ph.D., Indiana University.
- YEPES DEL CASTILLO, E.
1972. *Perú 1820-1920: un siglo de desarrollo capitalista*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos—Campodónico ed.
- YRIGOYEN, M.
1928. *Bosquejo sobre los empréstitos contemporáneos del Perú*. Lima: Sanmarti.
- ZABLUDOWSKI, J.
1984. "Money, Foreign Indebtedness and Export Performance in Porfirist México." Tesis Ph.D. Yale University, 1984.