



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA**



**RUTAS COMERCIALES, FERIAS Y MERCADERES EN EL  
ALTIPLANO PUNEÑO DURANTE LOS SIGLOS XVII Y XVIII**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

**Bach. YANETH GOMEZ MAMANI**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADA EN EDUCACIÓN, ESPECIALIDAD DE  
CIENCIAS SOCIALES**

**PUNO - PERÚ**

**2024**



# YANETH GOMEZ MAMANI

## RUTAS COMERCIALES, FERIAS Y MERCADERES EN EL ALTIPLANO PUNEÑO DURANTE LOS SIGLOS XVII Y XVIII

 Universidad Nacional del Altiplano

### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::8254:414987908

Fecha de entrega

11 dic 2024, 6:12 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

11 dic 2024, 6:16 a.m. GMT-5

Nombre de archivo

YANETH TESIS FINAL.. formato.pdf

Tamaño de archivo

3.2 MB

264 Páginas

69,112 Palabras

365,051 Caracteres








## 11% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

### Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 12 palabras)

### Fuentes principales

- 11%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 2%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

### Marcas de integridad

#### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

  
Dr. Jorge Alfredo Ortiz del Carpio  
DOCENTE FCEDUC  
CIENCIAS SOCIALES

  
Dra. Brenda Karen Salas Mendizábal  
DOCENTE





## DEDICATORIA

A Dios por haberme dado

la sabiduría de la vida

A mi adorada mamita Juana

por darme la vida y enseñarme

los valores del día a día

“Quizá la más grande lección de la historia es que nadie aprendió las lecciones de la historia”

Aldous Leonard Huxley

A mi adorado esposito por su  
ternura y comprensión

A mi hijita querida Chloe por su  
grata y buena compañía



## AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional del Altiplano de Puno, alma mater de la cultura puneña, por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente como docente en sus claustros del saber científico.

A la Facultad de Ciencias de la Educación, Escuela Profesional de Educación Secundaria, Programa de Ciencias Sociales, por permitir que en sus aposentos del saber encaminaran mis valores, me descubriera y cimentara mi formación profesional.

A mis jurados: presidente Dr. Felipe Gutiérrez Osco, por su aporte y orientación constante en el mejoramiento de la tesis. Al Primer Miembro Mgtr. Roberto Arela Mamani y Segundo Miembro Dr. Wilson Gregorio Sucari Turpo, por sus valiosos y sabios consejos en la mejora de la esencia de la tesis.

A mi Asesor/Director Dr. Jorge Alfredo Ortiz del Carpio, por su comprensión, paciencia y sus siempre acertadas orientaciones y consejos, permitieron mejorar la tesis y que, al mismo tiempo, con sus acertadas formas de ver el mundo profesional, me ayudaron a formarme profesionalmente y cincelar en mi mente mi vocación profesional.

A todos mis docentes de la Facultad de Ciencias de la Educación, Escuela Profesional de Educación Secundaria, Programa de Ciencias Sociales, que, con su esfuerzo y dedicación profesional especializada, generaron en mí conocimientos de extraordinario valor académico.

A mis amigos y compañeros de la promoción, que me brindaron la oportunidad de acogerme en su círculo de amistad y compañerismo, el mismo que ayudó a fortalecer mi formación futura, gracias a todos, los llevaré en mis recuerdos mientras dure la vida.



# ÍNDICE GENERAL

	Pág.
<b>DEDICATORIA</b>	
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	
<b>ÍNDICE GENERAL</b>	
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b>	
<b>ACRÓNIMOS</b>	
<b>RESUMEN .....</b>	<b>13</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>14</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>INTRODUCCIÓN</b>	
<b>1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>16</b>
<b>1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>18</b>
1.2.1. Problema general .....	18
1.2.2. Problemas específicos.....	18
<b>1.3. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO .....</b>	<b>18</b>
<b>1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>20</b>
1.4.1. Objetivo general.....	20
1.4.2. Objetivos específicos .....	20
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>REVISIÓN DE LITERATURA</b>	
<b>2.1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>21</b>
2.1.1. A nivel internacional.....	21
2.1.2. A nivel nacional .....	21
2.1.3. A nivel local.....	24



<b>2.2. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>25</b>
2.2.1. El comercio colonial .....	25
2.2.2. Comercio exterior .....	26
2.2.3. El comercio colonial y el contrabando en el siglo XVII.....	29
2.2.4. La creación del virreinato de Buenos Aires .....	34
2.2.5. El comercio interior y el repartimiento de mercaderías.....	36
2.2.6. El comercio interior en el siglo XVII .....	37
2.2.7. El comercio interior en el siglo XVIII .....	40
2.2.8. El comercio intrarregional en el siglo XVIII .....	43
2.2.9. El indígena comerciante.....	47
2.2.10. Industria y colonialismo .....	51
2.2.11. La producción industrial en la ciudad y el campo.....	55
2.2.12. Artesanías y manufacturas .....	58
2.2.13. La industria rural .....	60
2.2.14. Vinos y aguardientes .....	61
2.2.15. Ingenios y trapiches.....	62
2.2.16. Industria textil .....	63
2.2.17. La agricultura y la ganadería andina durante la colonia.....	68
2.2.18. La encomienda .....	72
2.2.19. Las haciendas .....	75
2.2.20. Servicios personales .....	78
2.2.21. Trabajo y servidumbre .....	80
2.2.22. Los yanacunas .....	83
2.2.23. Los mercaderes.....	86
2.2.24. Los mercaderes y el Estado colonial .....	89



2.2.25. Problemas en Tierra Firme .....	92
2.2.26. Las ferias .....	95
2.2.27. Diferencias entre ferias y mercados .....	101
<b>2.3. MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>102</b>

### **CAPÍTULO III**

#### **MATERIALES Y MÉTODOS**

<b>3.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO.....</b>	<b>107</b>
<b>3.2. PERIODO DE DURACIÓN DEL ESTUDIO .....</b>	<b>107</b>
<b>3.3. PROCEDENCIA DEL MATERIAL UTILIZADO.....</b>	<b>107</b>
<b>3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO .....</b>	<b>108</b>
<b>3.5. PROCEDIMIENTO.....</b>	<b>108</b>

### **CAPÍTULO IV**

#### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

<b>4.1. RESULTADOS.....</b>	<b>109</b>
4.1.1. El altiplano peruano histórico político.....	109
4.1.2. Centro regionales del altiplano .....	111
4.1.3. La época inca como impacto socioeconómico en el sur andino .....	119
4.1.4. El altiplano en la época de la conquista .....	121
4.1.5. La encomienda en el altiplano sur andino. ....	126
4.1.6. La región arequipeña como eslabón económico entre Lima y Potosí ....	128
<b>4.2. RUTAS DE CIRCULACIÓN, CIUDADES Y REGIONES EN EL ALTIPLANO SUR ANDINO.....</b>	<b>129</b>
4.2.1. La organización de rutas del espacio sur andino. – .....	131
4.2.2. El altiplano como escenario de las rutas de intercambio. ....	138
4.2.3. Los tambos y las rutas del comercio en el altiplano. - .....	141





4.2.4. Circulación de mercancías en el altiplano. ....	143
4.2.5. Potosí como ciudad centro de producción y mercado. – .....	143
<b>4.3. EL ORIGEN DE LA VITICULTURA EN LA REGIÓN DE AREQUIPA. ....</b>	<b>149</b>
4.3.1. Producción vitivinícola en Arequipa y Moquegua .....	153
4.3.2. La circulación del vino y sus fletamentos.....	158
4.3.3. La viticultura arequipeña y el mercado andino colonial.....	163
4.3.4. El rol del altiplano puneño en los circuitos comerciales.....	164
4.3.5. Siglo XVII y el cambio de transporte .....	166
4.3.6. La hoja de coca .....	169
4.3.7. La circulación de la hoja coca.....	176
4.3.8. El consumo de la coca y el mercado interno colonial.....	181
4.3.9. La encomienda, el trabajo indígena y el comercio de la hoja de coca....	183
4.3.10. Modos de contratos de arrendamientos de indios para la comercialización de la hoja de coca en el altiplano. ....	188
4.3.11. El apogeo de los productos comerciales, el indio y el corregidor.....	194
4.3.12. La conformación de nuevos espacios económicos, las nuevas especializaciones productivas y la naturaleza de los nuevos circuitos mercantiles en el altiplano de Puno.....	198
4.3.13. Comercialización de productos autóctonos en el Altiplano. ....	201
4.3.14. Los trajines y los cambios en el mercado agropecuario.....	204
4.3.15. Los mercaderes del altiplano puneño. ....	205
<b>4.4. SISTEMA DE CAMINOS EN EL ALTIPLANO PARA EL MERCADO DE PRODUCTOS.....</b>	<b>206</b>
4.4.1. Caminos y tambos en el comercio sur altiplánico. ....	208



4.4.2. Los caminos andinos y las cargas de los indios en el altiplano .....	210
4.4.3. Consolidación de los caminos y requerimiento de energía indígena en la etapa colonial.....	213
<b>4.5. FERIAS DEL ALTIPLANO PUNEÑO. ....</b>	<b>216</b>
4.5.1. Mercados regionales y comerciantes del altiplano. – .....	217
4.5.2. Las ferias del altiplano puneño. ....	220
4.5.3. La feria de Pucará. ....	223
4.5.4. La feria de Crucero. ....	224
4.5.5. Feria de Rosaspata .....	228
4.5.6. La feria de Vilque .....	229
<b>4.6. DISCUSIÓN .....</b>	<b>236</b>
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>242</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>244</b>
<b>VII REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA .....</b>	<b>245</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>248</b>

**Área:** Interdisciplinaridad en la dinámica educativa: Ciencias sociales.

**Tema:** Historia nacional, regional y local

**FECHA DE SUSTENTACIÓN:** 27 de diciembre 2024



## ÍNDICE DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
<b>ANEXO 1</b> Ficha de revisión bibliográfica .....	249
<b>ANEXO 2</b> Matriz de consistencia .....	250
<b>ANEXO 3</b> El camino de los incas .....	251
<b>ANEXO 4</b> El majestuoso Cerro Rico de Potosí, año 1895 .....	252
<b>ANEXO 5</b> Intendencias del bajo y alto Perú.....	253
<b>ANEXO 6</b> Producción de vino en los valles de Vitor, Moquegua y Majes 1701- 01800 .....	254
<b>ANEXO 7</b> Mapa del sur andino siglos XVIII - XIX.....	255
<b>ANEXO 8</b> Ciudades y rutas de comercio en la época colonial .....	256
<b>ANEXO 9</b> Monedas coloniales .....	257
<b>ANEXO 10</b> Medio de extracción del mineral en el Perú 1732 .....	258
<b>ANEXO 11</b> Exportación quinquenal de mulas.....	259
<b>ANEXO 12</b> Contrato de trabajo indígena para el trajín de la hoja de coca.....	260
<b>ANEXO 13</b> Ficha general para el flete de vino.....	261
<b>ANEXO 14</b> El camino del inca .....	262
<b>ANEXO 15</b> Declaración jurada de autenticidad de tesis.....	263
<b>ANEXO 16</b> Autorización para el depósito de tesis al repositorio institucional .....	264



## ACRÓNIMOS

ARP:	Archivo regional de Puno
MINEDU:	Ministerio de Educación
DREP:	Dirección regional de Educación Puno



## RESUMEN

La tesis se enfocó sobre las rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño, el mismo que permitió conocer la forma como los mercaderes transportaban sus mercancías a diferentes escenarios de la explotación minera las mismas que tenían cantidades innumerables de pobladores, su objetivo general es describir las rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño, durante los siglos XVII y XVIII. La metodología aplicada es de enfoque descriptivo – cualitativo, cuyo diseño es la investigación histórica narrativa, con la aplicación de la técnica de análisis documental de fuentes primarias y secundarias. En los resultados de la investigación se precisa claramente, que esta zona se convirtió en una empresa privada de grupos de aventureros y mercaderes que ostentaban autorizaciones del rey de España para explotar todo el territorio andino, sojuzgando a sus pobladores y sometiénolos a sus intereses y beneficios personales que reditaba grandes ganancias, y que incluso los caciques, encomenderos, involucraron a sus miembros de las comunidades en el mercado comercial, como trajinantes y arrieros, cubriendo las diferentes rutas comerciales de todo el altiplano de Puno y centros de explotación minera como Potosí, Oruro en la hoy Bolivia y Laykakota y sus anexos en Puno. En conclusión, la investigación, nos permitió conocer la forma como los españoles, aprovechando la existencia de los caminos construidos por los incas, estos aprovecharon estos caminos para poder utilizar como una forma de caminos de herradura para transportar sus mercaderías a los diferentes puntos del altiplano como Potosi, Porko, Oruro y laykakota, así como a las ciudades de Arequipa, Cusco, La Plata y La Paz.

**Palabras Clave:** Industrias, Mercaderes, Mercancías, Rutas y viñedos



## ABSTRACT

The thesis focused on trade routes, fairs and merchants in the Puno plateau, which allowed to know the way in which merchants transported their goods to different mining exploitation scenarios, which had innumerable quantities of settlers. Its general objective is to describe the trade routes, fairs and merchants in the Puno plateau, during the 17th and 18th centuries. The applied methodology is a descriptive - qualitative approach, whose design is the narrative historical research, with the application of the documentary analysis technique of primary and secondary sources. The results of the investigation clearly state that this area became a private enterprise of groups of adventurers and merchants who held authorizations from the King of Spain to exploit the entire Andean territory, subjugating its inhabitants and subjecting them to their interests and personal benefits that yielded large profits, and that even the chieftains and encomenderos involved their community members in the commercial market, as traffickers and muleteers, covering the different commercial routes throughout the Puno plateau and mining exploitation centers such as Potosí, Oruro in today's Bolivia and Laykakota and its annexes in Puno. In conclusion, the research allowed us to learn how the Spanish, taking advantage of the existence of the roads built by the Incas, used these roads as a form of bridle paths to transport their merchandise to different points of the highlands such as Potosi, Porko, Oruro and Laykakota, as well as to the cities of Arequipa, Cusco, La Plata and La Paz.

**Keywords:** Industries, Merchants, Goods, Routes, Vineyards.



# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

El análisis de los hechos que se presenta, producto de la investigación y que aborda necesariamente el problema de explicar las rutas, productos comercializados y las más importantes ferias en el altiplano sur peruano. La investigación basa fundamentalmente, cómo se desarrollaron las rutas por las cuales se desplazaban mercaderías tanto externas como internas de la región del altiplano, cuyo destino final eran los centros mineros de consumo principales tales como: Potosí, Oruro, Porco y centros mineros secundarios como Laykakota, San Antonio de Esquilache, San Luis de Alba, San Juan de Alba, San Miguel de Alba, Santo Cristo, Janccolayo, Janccolaca, Taipi Taipi, Lampa y otros centros de transformación minera, los cuales eran asistidos por los indios del altiplano, conocidos como los trajines y los arrieros, cuyas rutas eran conocidas como la ruta de los aguardientes y los vinos, procedentes de Arequipa: La Joya, Sihuas, Majes, Tambo y Vítor, así como de Cochuna y la ruta de la hoja de coca procedente de los valles del Cusco, específicamente de Paucartambo.

Los grandes mercaderes españoles, criollos y mestizos, completaban estas rutas comerciales, con la compra de productos locales o regionales, en las principales ferias del altiplano, tales como las ferias de Vilque o denominada también la feria de Pentecostés, la feria de Pucara, Rosaspata, Crucero y Yunyuyo, en donde se adquiría el chuño, tunta, quinua, cañihua, charqui, chalonga, ropa andina o aguasca y otros productos, no está demás indicar, que los carneros de la tierra, que utilizaban los trajines, eran beneficiados en los centros mineros para su consumo. Así mismo, es de indicar, que los pobladores del altiplano, para cumplir esos trabajos de trajines y arrieros, en la mayoría de los casos fueron alquilados por los encomenderos, corregidores y hasta caciques para que cubrieran



140 y 160 leguas respectivamente como trajines y arrieros, así como que también, existieron indígenas libres que cumplían esa labor de llevar los productos hasta su destino final. La investigación comprende cuatro capítulos, según el perfil establecido por la coordinación de investigación de la Facultad de Ciencias de la Educación. Estos capítulos son los siguientes:

El Capítulo I se refiere al planteamiento del problema de investigación. Aquí se plantea el problema de la investigación en forma de preguntas, se plantean los objetivos y se argumenta la justificación del problema de investigación.

El Capítulo II, está relacionado con la revisión de la literatura. Aquí se redacta los antecedentes de la investigación, así como la sustentación del marco teórico y complementada con la explicación del marco conceptual.

El Capítulo III, re relaciona principalmente a los materiales y métodos de la investigación. En este capítulo se redacta la ubicación geográfica donde se realizó el estudio, el periodo de duración del estudio, procedencia del material utilizado, la población del estudio y el procedimiento.

El Capítulo IV, se refiere básicamente a los resultados y discusión de la investigación. Aquí se redacta a los resultados al que se arribó producto de la investigación y secundado por la discusión de la investigación.

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La llegada de los primeros invasores españoles a la región del Altiplano sur andino, en diciembre de 1533, sirvió para obtener información sobre la riqueza del Altiplano y en esta prospección se percataron de la existencia de una extraordinaria riqueza en carneros de la tierra y un capital humano numeroso sobre todo en la zona de





Atuncolla y Chucuito, presto para aplicar los tributos y la obtención de mano de obra gratuita en beneficio de los españoles invasores. Pero el episodio que marcó de importancia el escenario del Altiplano sur andino, desde el punto de vista demográfico, económico, social y hasta psicológico, fue el descubrimiento de una veta de plata en el Sumac Orco o el Cerro Rico o simplemente conocido como el cerro de Potosí, ningún otro acontecimiento pudo ser más importante para transformar radicalmente la economía del Altiplano sur andino y alterar el polo económico y de poder a partir del año de 1545. La aparición de Potosí produjo inmediatamente una reorganización radical de todo el sistema económico, social, de trabajo y de la distribución demográfica de todo el sur del Altiplano, pero esta aparición estuvo complementada también con el descubrimiento de las minas de Porco, Oruro y 112 años después (1657) con la aparición de las minas de Laykakota en Puno y que ejercieron las mismas características de la explotación de las minas de Potosí.

La explotación del Sumac Orco y también de las minas de Oruro y Porco, para los intereses de la metrópoli española, exigieron inmediatamente mano de obra indígena y se crea la famosa mita minera española, trabajo que trató inicialmente en una actividad de los pueblos incas a favor del estado incaico, para convertirse en un trabajo estatal para los intereses de la metrópoli española, esta forma de trabajo, se convirtió en un peregrinaje de semiesclavitud de los indios del Altiplano, para ir a enterrarse a los socavones de Potosí y hacia el infierno de la explotación minera.

El descubrimiento y explotación del Cerro Rico permitió también una extraordinaria concentración de españoles, criollos, mestizos, indios y negros, que tan solo en unos pocos años después de 1545, llegó a 160,000 habitantes. Este acontecimiento migratorio obligó a la creación de rutas y caminos para la circulación de los metales de plata, así como también la circulación y transporte de los vinos y aguardientes de la zona



de Arequipa de los valles de Siguan, Tambo, Vitor y Majes, así como la ruta de la hoja de coca, traída de la ciudad del Cusco, del valle de Paucartambo, así como el transporte de las botijas de vino de Cochuna (Moquegua), sin faltar la comercialización de las lanas, azúcares y productos nativos de la zona del Altiplano de Puno, obtenidas por mercaderes españoles, criollos, mestizos y extranjeros en ferias locales tales como las de Vilque, Pucara, Rosasapata, Crucero y Yunguyo, cuyos productos eran migrados por todos los espacios del Altiplano a través de los llamados trajines y arrieros que cubrían desde 140 leguas desde Arequipa y 160 leguas desde el Cusco respectivamente.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Problema general**

- ¿Cómo fueron las rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño durante los siglos XVII y XVIII?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- ¿Cuáles fueron las principales rutas comerciales que se desarrollaron en el altiplano de Puno?
- ¿Cuáles fueron los principales productos que comercializaron los mercaderes en el altiplano de Puno?
- ¿Cuáles fueron las más importantes ferias que se desarrollaron en el altiplano de Puno?

## **1.3. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

En el altiplano de Puno, se han desarrollado una serie de actividades comerciales que permitieron la creación de importantes ferias a lo largo y ancho de todo el altiplano de Puno, cuya finalidad era la comercialización de productos regionales y extra regionales



venidos desde regiones vecinas como Arequipa, Cusco, Moquegua y Tacna, hasta países vecinos, como Argentina, de la cual traían caballos, mulas y burros de la región de Salta, Tucumán y Córdoba, además de productos traídos del mundo entero, los mismos que se ofertaban en las ferias de locales de Vilque, Pucara, Rosasapata, Crucero, Yunguyo y las ferias menores de ganado de San Miguel y Santiago de Huapaca en Pomata. Estos productos eran comercializados a través de los mercaderes españoles, criollos, mestizos y líderes de grupos étnicos, que permitían abastecer con la ayuda de los trajines y arrieros a los principales centros mineros del altiplano, como Potosí, Oruro, Porko y posteriormente a todo el complejo minero de Laykakota de Puno.

Se crearon rutas comerciales extra regionales, como la ruta de los aguardientes y los vinos: alcohol, piscos y botijas de vino, venidos de la región de Arequipa como: Vítor, Majes, La Joya y Sihuas y la otra ruta vinícola fue de la región de Moquegua del lugar denominado Ochuma, cuyos productos de ambas rutas convergían en el pueblo de Cipita en el altiplano de Puno. La otra ruta importante, era la conocida como la ruta de la hoja de coca, proveniente de la región de Paucartambo del Cusco, cuyos productos eran contabilizados en el pueblo de Totorá, cerna de Oruro. Dentro de este contexto, surgen interrogantes importantes como por ejemplo ¿cómo fue el origen de las principales rutas de comercialización en el altiplano de Puno? ¿en qué medida la población del altiplano se benefició en la labor comercial ya sea como trajín o arriero? ¿cuál fue la importancia de las ferias en el altiplano de Puno? Por consiguiente, la investigación busca conocer y analizar el desarrollo de cada una de las inquietudes planteadas, las mismas que fueron aprovechadas por los mercaderes españoles, criollos, mestizos y líderes étnicos, quienes, viendo la importancia de las ferias establecidas en distintos lugares de la región de Puno, es que se proveían de productos nativos para comercializarlos en sus destinos finales, que obviamente eran los centros de explosión demográfica y centros mineros.



La articulación de rutas comerciales, tanto regionales como extra regionales y la participación de los mercaderes, aprovecharon de las mismas para hacer uso de ellas, las mismas que fueron construidas por los hombres andinos de los culturas precedentes, e incluso, de alguna manera difundida en la época incaica a través del Capác Ñan, este sistema caminero, no está totalmente difundido como tal en la investigación que se pretende realizar, de hecho, revisando algunas fuentes primarias en los archivos de la Región de Puno y nacionales, existe bastante información dispersa e inédita sobre este tema, en ese sentido, la investigación merece una adecuada interpretación y análisis documental a fin de reconstruir esta historia con la finalidad de que incremente y tenga mejor argumentación la Historia Regional puneña.

#### **1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **1.4.1. Objetivo general**

- Describir las rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño durante los siglos XVII y XVIII.

##### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Precisar las principales rutas comerciales que se desarrollaron en el altiplano de Puno.
- Explicar los principales productos comercializados por los mercaderes en el altiplano de Puno.
- Analizar las más importantes ferias que se desarrollaron en el altiplano de Puno.



## CAPÍTULO II

### REVISIÓN DE LITERATURA

#### 2.1. ANTECEDENTES

##### 2.1.1. A nivel internacional

Sempat (1982) El Sistema de la Economía Colonial, plantea como objetivo analizar el crecimiento económico del viejo mundo a través de un sistema mercantil implantado en el espacio americano, peruano y sur peruano. La metodología utilizada fue la investigación cualitativa de corte histórico. Llegando a la siguiente conclusión, en la que para este autor, la minería peruana durante la época colonial no solo hizo posible un desarrollo sostenible de la Europa conquistadora, sino que convirtió al espacio de Sudamérica en una unidad virtualmente autosuficiente, a través de un sistema mercantil de consumo en las diferentes regiones del América, el Perú y principalmente el sur peruano con el crecimiento urbanístico del centro minero de Potosí.

##### 2.1.2. A nivel nacional

Bonilla (2022) la historia económica del Perú, del Tahuantinsuyo a la actualidad. Plantea su objetivo de estudio en los términos siguientes: analizar el rol histórico de la economía del Perú en la zona del Altiplano de Puno. Su metodología utilizada fue una investigación cualitativa histórica. Llegando a concluir situaciones muy importantes desde el punto de vista del comportamiento de la economía en cada una de sus etapas pre occidentalizado, marcada por una economía de autoabastecimiento basada en la agricultura y la ganadería nativa, sin moneda, sin mercado ni comercio, practicada en el Tahuantinsuyo, sustituido



por una economía virreinal, que superpone a la anterior, basado en una economía estatal de la minería de potosí y Cerro de Pasco, abastecida por la población andina a lomo de bestia a cargo de arrieros que generaron ferias a lo largo de todo el Altiplano sur andino.

Monsalve (2019) surgimiento y viabilidad de economías regionales. Cuyo objetivo fue el de analizar el surgimiento diverso de las economías regionales del Perú profundo en su diversidad de productos y formas de transacción. La metodología principal fue el de una investigación cualitativa de esencia narrativa-histórica. Su conclusión se centra en la evolución económica y su intensificación y extensión de la agricultura y su complementación con otras actividades: pesca, ganadería, caza y recolección y su forma de comercialización.

Noejovich et al. (2019) el periodo colonial temprano de la historia económica de la región del Sur del Perú. Se fundamenta la obra en el objetivo que trata de explicar los inicios de la economía mercantil: las empresas de los encomenderos. La investigación está sujeta a una explicación cualitativa, teniendo como diseño el narrativo. Llega a la conclusión importante, en la que se precisa, que de una gran red de comunicación e intercambio entre el sur andino y los demás puntos del territorio del virreinato y por la organización del espacio andino, compuesto por provincias administrativas, a partir de la creación de ciudades y el reparto de encomiendas, fue en lo esencial la configuración de dependencia y la geografía económica interior, que permitió un dinamismo del comercio y la expansión de la gran propiedad de las haciendas azucareras y vitícolas de la costa para posterior comercialización interna del altiplano sur andino.



Salas (2009) las manufacturas y precios en el Perú colonial, la producción textil y el mercado interno de los siglos XVI y XVII. Su principal objetivo fue el explicar la compra de bienes, lo que promueve el comercio y la especialización de los productos adquiridos por los centros de consumo regional del Altiplano puneño. La metodología utilizada fue el de una investigación descriptiva – cualitativa, cuyo diseño se manifiesta desde el punto de vista histórico. Su principal conclusión al que arriba, es la forma de transferencia de productos acopiados en la región del Altiplano de Puno, para ser comercializada en los centros de consumo final como eran las minas de Potosí.

Glave (1989) caminos indígenas en la sociedad colonial del siglo XVI – XVII. Tiene como objetivo principal, conocer sobre el mercado interno colonial, dentro del espacio andino, ubicación de los principales productos que circulaban en el espacio andino y la definición de sus círculos comerciales y las condiciones de esa circulación. La metodología aplicada fue el de una investigación historiográfica de corte cualitativo. El trabajo tiene como parte concluyente, el tema de los mecanismos de cambio dentro de la sociedad colonial y que da lugar al desarrollo del más sorprendente movimiento de migraciones de población indígena, que se adapta a un manejo racional del espacio andino para explotar y concurrir a escenarios de venta de productos de diferentes espacios altiplánicos.

Moreno (1974) historia económica del sur peruano. Plantea su objetivo en el sentido de presentar y analizar la evolución de la estructura económica de la zona andina y cómo estos cambios han definido la identidad de la región. La metodología utilizada fu el de realizar una investigación cualitativa cuyo diseño se adapta a una investigación narrativa – histórica. En su trabajo llega a la siguiente conclusión: que la actividad minera se convirtió en la gestora de muchas



actividades económicas principales y secundarias en el espacio del Altiplano de Puno, como la producción y comercialización vitinícola de Arequipa y Moquegua.

Molina (1965) industria y mercado interno. Su principal objetivo fue el de analizar y describir el comportamiento de la industria y la posibilidad de una expansión regional del mercado interno. La característica metodológica utilizada fue el de una investigación descriptiva – cualitativa, cuyo diseño estuvo centrada en la investigación narrativa – histórica. Sustentando la conclusión siguiente: el desarrollo de la industria, necesita de una inversión intensiva de capital y de mano de obra, la ausencia de una red de caminos y de un marco jurídico adecuado, dificultan el tránsito de las materias primas y productos finales en toda la región del Altiplano de Puno.

### **2.1.3. A nivel local**

Canaza (2022) Vilque, antigua e histórica ciudad ferial del Perú y América. El objetivo de la obra fue, el de analizar y explicar la riqueza cultural del pueblo de Vilque en sus diferentes espacios de estudio. El trabajo es una investigación cualitativa, cuyo diseño está ubicado en la investigación etnográfica. El trabajo concluye sobre la historia cultural, arqueología, y se enriquece el trabajo sobre cómo el pueblo de Vilque se convierte en la feria más importante del Altiplano puneño, comparado con otras regiones inclusive como Pucara, Rosaspata, Crucero, Yunguyo y las ferias menores de Huapaca San Miguel y Huapaca Santiago en Pomata.

Canaza (2022) la figuración del modelo minero exportador. Se planteó como objetivo el de analizar la manera en que durante la colonia el virreinato se tuvo un régimen centralizado que prohibía la comercialización a sus provincias,





sin la capacidad efectiva de control necesario para que se pudiera respetar. La investigación es de tipo cualitativa, cuyo diseño se plasmó en la recopilación de información histórica. La conclusión de la obra se centra, en que la minería de la plata, fue en gran parte una actividad inducida por el Estado en el virreinato, donde la inversión fue realizada por comerciantes monopolistas de Sevilla y Lima, en la cual la mano de obra fue facilitada mediante la mita de indios, asistido por todo el aparato de circulación de mercancías regionales.

Contreras (2022) la economía del periodo colonial tardío. La finalidad de la obra es el de analizar el desarrollo de la industria urbana y rural en el Perú colonial desde el punto de vista de la industria y la producción, artesanías y manufacturas. La metodología empleada fue la investigación cualitativa. La conclusión del trabajo se centra básicamente en el estudio de la economía pública de la época colonial en el sur del Perú, cuyos resultados se involucran en el transporte y comercio del vino y los aguardientes de uva colocados en lugares de consumo final.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. El comercio colonial**

El comercio colonial se refiere a la dinámica de intercambio de bienes y recursos entre un centro hegemónico (o metrópoli) y sus asentamientos o colonias subordinadas.

Durante la era de la expansión europea y el imperialismo, las potencias europeas, especialmente España, Portugal, Inglaterra, Alemania y Francia, se establecieron en territorios de otros continentes. En estos territorios, colocaron funcionarios y colonos, e introdujeron instituciones políticas, sociales,



económicas y culturales que hicieron que la población local dependiera de las grandes ciudades europeas.

El comercio colonial consistió principalmente en la extracción de recursos naturales de los territorios coloniales y su transporte a las metrópolis. Existían reglas y restricciones que favorecían a las potencias coloniales y excluían la interferencia de otras naciones. Era también un espacio donde interactuaban múltiples culturas y nacionalidades.

Además, dado que las colonias eran vistas como una fuente de riqueza rápida e inmediata, surgió toda una cultura de intermediarios y riesgos. De esta manera, prosperaron los comerciantes y otros intermediarios, así como los grupos que explotaban y expropiaban violentamente el flujo de recursos, como las famosas bandas de piratas caribeños. El comercio colonial europeo fue particularmente activo en América, pero también se desarrolló en África, Asia y Oceanía.

### **2.2.2. Comercio exterior**

En los tiempos de los reyes de España, todo el comercio americano fue organizado como un negocio particular de ellos y el navegante aventurero. Ocupada la América, el sistema se sustituyó por el de los permisos, que se daban a los súbditos de la corona de castilla, para ejercer el tráfico, aunque claro con un sentido monopolista, y con un organismo encargado de ejercerlo: la Casa de Contratación de Sevilla.

La Casa de Contratación de Sevilla tuvo desde el momento de su creación, en el año de 1503, el carácter de un tribunal mercantil, con funciones para fiscalizar y controlar todo el tráfico con América. A partir de 1526, la Casa de



Contratación pasa a ser una dependencia del Consejo de Indias, y hacía 1555 su dependencia se extiende también al Consejo de Hacienda, quedando de esta manera encuadrada total y completamente dentro del aparato del gobierno central de España.

El exclusivismo de Sevilla no fue, sin embargo, absoluto, pues se dieron permisos para cargar en las Canarias y en Cádiz, lugar en el que se estableció en 1530, un Juzgado de Indias, dependiente de la casa de Contratación de Sevilla, que dio pie para que se planteara una tenaz rivalidad entre los puertos de Sevilla y Cádiz, disputa que sería posteriormente ganada por Cádiz. Para el establecimiento del monopolio sevillano mediaron muchas razones de Estado, así como muchos intereses particulares. Entre las primeras se cuenta: el propósito de controlar fácilmente este comercio con un aparato pequeño; el afán de beneficiar principalmente a Castilla, en desmedro del resto de España; la necesidad de organizar centralizadamente las operaciones definitivas de las flotas contra las incursiones piratas, y para establecer una estrecha vigilancia sobre los metales preciosos que venían del Nuevo Mundo.

A medida que el volumen y el valor de las transacciones del Imperio hispano iban en aumento, los piratas fueron trasladando su principal zona de operaciones del Mediterráneo al Atlántico, por esta causa, se dispuso que las flotas que hacían el viaje a la América, ( a cuya ruta se le denominó Carrera de Indias), fueron protegidos por una flotilla artillada, cuyo sostenimiento y costos debían correr a cargo de los transportistas, que para el caso pagaban una cuota “de averías”, en proporción a su volumen de carga.



Los piratas (filibusteros y bucaneros), y los corsarios, (enviados deliberadamente por las potencias enemigas de España), buscaron puntos más estratégicos, para emprender sus incursiones; primero lo hicieron desde las Canarias y luego desde las mismas Antillas, causando graves estragos, por lo que en 1543 se dispuso la obligatoriedad de que los barcos fueran con convoyes (llamados flotas o galeones). El convoy navegaba al ritmo de las naves menos veloces, formando en filas y encabezadas por el navío almirante (cuyo capitán general era la máxima autoridad de la flota), y seguida por la capitana, a la retaguardia; la escolta la formaban buques ubicados en los lados.

Desde mediados del siglo XVI, zarpaban de España dos convoyes: el de Nueva España (flotas) y el de Tierra Firme (galeones). Las flotas de Nueva España partían en marzo o abril con rumbo al puerto mexicano de Veracruz, para el comercio norteamericano y asiático. Los galeones de Tierra Firme zarpaban en julio o agosto con rumbo a Nombre de Dios, en Panamá, (que posteriormente tomó la denominación de Portobelo), para el comercio sudamericano, cuyo centro monopólico se hallaba en Lima. A su regreso, los dos convoyes se reunían en La Habana (hacía febrero) y juntas hacían su entrada de retorno a Sevilla en el mes de junio.

Los grandes convoyes contribuyeron a disminuir el margen de peligro, frente a las incursiones de filibusteros y bucaneros, pero hicieron perder fluidez y movilidad al comercio marítimo español, en comparación con la otra potencia surgente, lo que determinó que España fuera perdiendo paulatinamente su inicial supremacía marítima.



Por otro lado, la poderosa expansión de la demanda americana superó el muchísimo la capacidad de carga de los convoyes anuales. El resultado fue que las utilidades de los cargadores de indias crecieron fabulosamente, sin que ello los estimulara a activar más las transacciones. En las perspectivas americanas, esto se tradujo en la elevación gigantesca de los precios y en un mal aprovisionamiento.

Por otro lado, llegadas las mercancías a Nombre de Dios, (Portobelo), empezaba una feria en la que se vendían a precios 3 ó 4 veces superiores a los que se regían en España. Aquí, los mercaderes monopolistas de Lima se aprovisionaban, y a lomo de mula transportaban las mercancías a través del istmo, para reembarcarlas en Panamá, a bordo de la Armada de Mar del Sur, rumbo al Callao, con una escala en Paita. Ya en Lima, las mercaderías se negociaban a un precio muchísimo más alto que en Portobelo. Las que se destinaban a Buenos Aires, Charcas o Potosí partían, en recuas de mulas por la Sierra o por mar hasta Arica, puerto desde donde se enviaban las cargas por tierra a esa inmensa región. Al final de esta larga travesía, los precios llegaban a precios astronómicos.

La plata, producto de las ventas habidas o de las recaudaciones efectuadas y las mercaderías del Perú iban por la misma ruta, ya de retorno, hasta Panamá, lugar al que debía arribarse en marzo, para estar a tiempo en Portobelo y luego a La Habana, para reunirse con el convoy procedente de Varacruz, que retornaba con productos de las lejanas tierras de Filipinas y de México.

### **2.2.3. El comercio colonial y el contrabando en el siglo XVII**

El comercio colonial del Siglo XVII se caracteriza porque, de un lado, el tráfico con España se deteriora paulatinamente, mientras de otro lado, surge un



fuerte comercio regional americano, pese a las trabas puestas por la administración central del imperio hispano.

El fenómeno de la expansión industrial y agrícola en los distintos puntos de América, con las consiguientes preferencias por éste o aquel producto, estimularon el auge del comercio intrazona y regional en todo el continente, hasta el punto que el comercio peruano con Centroamérica y México es muy grande. Este comercio incluso rebaza el propio continente, pues una parte de las mercancías que el Perú compra en México son de origen asiático. El autor anónimo de la Descripción del Virreinato del Perú, nos informa respecto de este comercio, de la siguiente manera:

“Cada dos años llegan a México grandes cargamentos de mercancías provenientes de China, de las cuales una parte considerable se destina al Perú. Entre estas mercaderías destacan los tafetanes y gorbóranes enrollados, así como otras variedades como damascos ordinarios y "damascos mandarines". Estos últimos son damascos de alta calidad que los vasallos de los mandarines, señores con autoridad en China, entregan como tributo. Los damascos mandarines, junto con las sedas, son de los productos más finos que llegan de China. Además, se importan rasos de diversas clases, en especial los lustrosos blancos de Lanquín, así como picotes y terciopelos negros y de colores, tanto lisos como labrados, junto con una gran variedad de colchas y sobrecamas con bordados en múltiples colores. También se envían grandes cantidades de cates de seda blanca, en diferentes anchos y tipos como chaguei y lanquín, además de seda en madejas de colores variados, tocas de seda para mujeres y tacones. Otros productos incluyen almizcle, algalia, ámbar negro, porcelanas finas y otras exquisiteces. Estas mercancías tienen buena acogida, ya que son accesibles y permiten que incluso



las personas de menos recursos puedan vestir sedas a precios asequibles. Asimismo, se traen numerosas mantas de lanquín, que son tejidos de algodón en tonos blanco y azul, de textura más sencilla. Lima, en este contexto, es una ciudad próspera y distinguida, considerada la más notable de América. Está bien abastecida con toda clase de productos comerciales que se elaboran y comercian bajo el cielo”.

En su ceguera los reyes de España traman restringir el comercio floreciente de México y el Perú. Con este espíritu es que se prohíbe sucesivamente, en julio de 1607 y en marzo de 1608, el tráfico entre los puertos peruanos y los de Acapulco, fuera de tres navíos anuales. Pero el comercio prosiguió, a decir del virrey Montesclaros, virrey del Perú, porque las propias autoridades estaban interesadas en el comercio. Terciando en el asunto los mercaderes de Sevilla propusieron que las transacciones entre el Asia y Filipinas y el Perú se hicieran por conducto de ellos. Esto, debido a que las importaciones peruanas de México eran casi exclusivamente de productos asiáticos, arribados en el famoso Galeón de la China, que partía de Acapulco.

Dentro del inmenso territorio ocupado por el virreinato peruano, también comenzaron a presentarse problemas de expansión comercial, en áreas importantes. Uno de ellos fue el correspondiente al que influenciaba Buenos Aires. Contra esta expansión conspiraban, tanto el sistema comercial de España, basados en los grandes convoyes con rutas únicas, así como el monopolio que ejercían los mercaderes limeños en toda la América controlada por el virreinato del Perú.



Las reclamaciones de Buenos Aires se renovaban con creciente persistencia. Las mercaderías que allí se necesitaban, debían hacer el gigantesco recorrido desde Portobello hasta Lima de allí debían tomar una de las tres rutas siguientes:

- La ruta con trasbordo en Arica: Lima, Arica, Potosí, Jujuy, Salta, Tucumán, San Juan, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.
- La ruta con trasbordo en Valparaíso: Lima, Valparaíso, Santiago, Mendoza, San Juan, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.
- La ruta terrestre: Lima, Jauja, Ayacucho, Abancay, Cusco, La Plata, Potosí, Jujuy, Tucumán, San Juan, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

Las rutas aquellas resultaban asfixiantes para una región expansiva, y que más bien poseía condiciones buenas para constituirse en un importante punto del comercio entre el Alto Perú (principalmente Potosí) y España.

Las gestiones de los vecinos de Buenos Aires tuvieron poca audiencia en la corte de Madrid. Pero aun consiguieron algunas concesiones que significó el fortalecimiento del contrabando. Se establece, que en Córdoba funcione una aduana para aplicar impuestos a todas las mercaderías que quisieran introducirse en el Perú. Entretanto, el comercio con México se convirtió en el otro boquete del contrabando hacia el Perú. Los dos barcos que hacían el servicio del tráfico peruano-mexicano debían ser operados por oficiales reales y no debían de exceder de las trescientas toneladas. Estimaciones de la época, hacen subir a cinco o más veces el valor de lo que se traficaba y que estaba permitido transportar en cada una de esas dos embarcaciones. Un contrabando tan grande no podía pasar desapercibido por el rey de España, que por el año de 1634 prohibió





terminantemente que se reanudara el comercio Perú-México. Como es de suponer, esta orden no se aplicó enteramente.

El contrabando desenfrenado y las incursiones piráticas devinieron, en una preocupación muy grande; a esto se añadieron las incursiones de franceses, ingleses, holandeses y portugueses, sobre Buenos Aires. Entonces, se mandó cerrar el puerto de Buenos Aires. Como es comprensible, una ordenanza así no podía ser eficaz. En los hechos, Buenos Aires estaba a merced de las potencias rivales de España, casi sin oposición.

Los cambios de autoridades y las medidas administrativas no detuvieron el contrabando por Buenos Aires, que era estimulado por las dificultades del comercio español, que se había tornado completamente irregular, con frecuentes periodos de suspensión. La aduana de Córdoba (en la que se aplicaba el impuesto recargado en un 50%), no pudo ser barrera suficiente cuando el comercio clandestino se acrecentó. Una buena parte de las mercaderías internadas de contrabando eran pagadas con barras de plata traídas de Potosí, que finalmente iban a parar a Holanda, Inglaterra o Francia. Para remediarlo, a los reyes españoles no se les ocurrió sino dictar una orden, prohibiendo terminantemente que se diera curso a la salida de plata por la provincia de Paraguay, Tucumán y Río de la Plata (Buenos Aires). Es casi ocioso decir que la prohibición no surtió sus efectos nunca. En resumen, el comercio interregional americano se fortaleció durante el siglo XVII, convirtiéndose en el elemento compensador de la declinación del que se realizaba con España. Las grandes rutas marítimas de entonces eran:

- Comercio español-peruano: Sevilla – Cádiz (España) – Cartagena (Colombia) – Portobelo (Centro América) – Panamá (Centro América) –



Callao (Perú). De España a América iban y venían los llamados Galeones de Tierra Firme. Entre Panamá y Callao iba y venía la llamada Armada de Mar del Sur.

- Comercio mexicano – peruano, de cabotaje: Primera ruta del Pacífico: Acapulco (México) – Sonsonate (Centro América) – Panamá (Centro América) – Callao (Perú). Segunda ruta: Acapulco (México) – Callao (Perú).
- Comercio de Cabotaje del pacífico: Panamá (Centro América) – Tumaco (Colombia) – Guayaquil (Ecuador) – Paita – Trujillo – Callao – Pisco – Arica (Chile) – Valparaíso (Chile) – Concepción (Chile) – Chiloé (Chile)  
. Variante principal de la misma ruta: Panamá – Guayaquil – Callao – Arica – Valparaíso; o también Callao – Valparaíso.
- Comercio de contrabando mexicano-peruano: Acapulco – Callao

#### **2.2.4. La creación del virreinato de Buenos Aires**

La creación del nuevo virreinato tuvo un fundamento político y militar, coincidente con las aspiraciones de los comerciantes de Buenos Aires. Los mercaderes limeños eran enormemente más opulentos y ricos que los argentinos, y administrativamente, Buenos Aires no podían sostenerse sin las subvenciones que Lima le acordaba. Pero si el poderío del comercio platense no era significativo, y financieramente no podía autoabastecerse, en cambio, política y militarmente Buenos Aires era de una inmensa importancia, porque limitaba con la colonia de Sacramento, cuya posesión le pertenecía a Portugal, y que era la principal base de operaciones que tenían los contrabandistas para introducir mercaderías a las provincias del sur, inclusive al virreinato del Perú. España



decidió resolver este asunto por la fuerza, solución que se hacía visible porque Inglaterra se hallaba muy ocupada en la guerra de independencia de los Estados Unidos. La cuestión era que la fuerza militar que se enviaba contara con la enorme riqueza del Alto Perú, para solventar su esfuerzo. El rey accedió y dispuso el establecimiento de ese virreinato, que significaba un enorme desgajamiento del territorio que comprendía al del Perú.

Los mercaderes bonaerenses plantearon, además, otras exigencias: creación de una audiencia, construcción de muelles y otros; pero sobre todas las cosas aspiraban a que se les autorizara a comerciar con el Alto Perú, con la exclusión de los mercaderes de Lima. El efecto que esta sucesión de medidas tuvo en el Perú fue enorme. La plata alto peruana se acuñaba en la Casa de la Moneda de Lima, y la ruptura de la corriente del metal provocó una violenta escasez de dinero, que paralizó gran parte de la economía peruana. En lo comercial, significó el cambio de las rutas comerciales; que del Alto Perú ya no se orientarían hacia Lima sino hacia Buenos Aires, en desmedro del comercio limeño.

El consulado de Lima reclamó ante el virrey Guirior, y éste reaccionó de inmediato remitiendo un largo alegato contra la permanencia de la nueva administración y algunos decretos. Y sin esperar el consentimiento real, hizo público un decreto, en enero de 1779, prohibiendo la remisión de metales preciosos a Buenos Aires y la internación de productos provenientes de aquella región al Perú.

Es verdad que el comercio monopolista de Lima estaba en quiebra, pero su inmenso poder económico siguió siendo el más grande de América. El Callao siguió siendo también el primer puerto del Pacífico, aunque la primacía de



Sudamérica se la disputaba ya Buenos Aires, y al concluir la centuria, todavía Potosí compraba productos bajo peruanos equivalentes a un tercio del total de la importación.

### **2.2.5. El comercio interior y el repartimiento de mercaderías.**

La gran cantidad de las mercaderías que llegaban a Lima de distintos orígenes, eran destinados a los corregimientos, que establecieron procedimientos de despojo y esquilmarían de lo indígenas. Así, los corregidores devinieron en los monopolizadores absolutos del mercado interno local: no podía haber ni competidor, no objetante posible. Los precios los fijaban a su antojo, y si, como ocurría con frecuencia, no hallaban compradores voluntarios, imponían los productos a los indios, que desde ese mismo instante quedaban obligados a pagarlos en el valor fijado por dicho funcionario virreinal.

A estas ventas forzosas y a precios astronómicos se le dio el apelativo de “repartimientos”, el cual llegó a ser una institución muy bien organizada. El corregidor entregado a los caciques todo tipo de mercaderías traídas de España, hasta bienes elaborados en los obrajes y productos agrícolas y pecuarios procedentes del Perú; a su turno, procedían a su repartición entre las parcialidades y los indígenas, a precios exorbitantes. Un rubro que resultaba particularmente explotado por el corregidor era el de la venta de bebidas alcohólicas, cuyo consumo lo fomentaba entre los indígenas.

Comentando estas prácticas, Guillermo Lohman Villena, en su libro sobre el Corregidor de Indias escribe: *“Así, el corregidor, sin invertir nada de su propio bolsillo, obtenía ganancias por múltiples vías, asumiendo simultáneamente los roles de buhonero, mercader y tendero. Acaparaba y manipulaba los productos*



*de primera necesidad, logrando comprarlos a precios por debajo de la tarifa oficial para luego revenderlos con un considerable margen de ganancia. Dado que controlaba un monopolio absoluto, prohibía la venta de estos productos en tiendas que no pertenecieran a él o que no hubieran entrado en el consorcio que había establecido dentro de su jurisdicción, eliminando toda posibilidad de competencia. Cabe mencionar que las mercancías utilizadas en este comercio no se pagaban a los indígenas en efectivo, sino en productos de su propia cosecha, valorados según el precio oficial. Este precio, como suele suceder, era inferior al que se manejaba en el mercado común. Algunos corregidores, en el colmo de la desvergüenza, defraudaban los ingresos fiscales al adquirir plata directamente de los trabajadores mineros sin pasar por el proceso de quintado, lo cual les permitía fundirla y vender los productos obtenidos a partir de ella”.*

#### **2.2.6. El comercio interior en el siglo XVII**

Las principales rutas terrestres, confluían a Lima, al arribo del siglo XVII.

Estas principales rutas eran:

- Camino costero hacia el Norte: Lima – Tumbes, pasando por todos los valles de la costa norte.
- Camino de la Sierra hacia el Norte: Lima – Jauja – Cajamarca – Loja (Ecuador) – Riobamba (Ecuador) – Quito (Ecuador) – Pasto (Colombia) – Popayán (Colombia) – Neiva (Colombia) – Río Magdalena, hasta Monpox (Colombia) – Cartagena (Colombia). La ruta se cubría por el sistema del arrieraje de Lima a Neiva y de Mompox a Cartagena.
- Camino de la Sierra hacia el Sur: Lima – Jauja – Ayacucho – Andahuaylas – Abancay – Cusco – La Paz (Bolivia) – La Plata, Charcas o Chuquisaca



(Bolivia) – Potosí (Bolivia) – Jujuy, Salta, Tucumán, San Juan, Córdoba,  
Santa Fe y Buenos Aires (Argentina)

Esta red de los caminos del Sur, sobre todo el de Lima hasta Potosí, la red caminera era necesariamente por los caminos del altiplano del Puno y sus diferentes direcciones como el Paucartambo – Cusco – La Raya – Ayaviri – toda la rivera norte del lago Titicaca hasta llegar al pueblito de Totorá y de allí hasta Potosí y la otra red extensa era, partiendo desde los pueblos de Sihuas – Vitor – Majes – La Joya – Arequipa – Chihuata – Lagunillas – Mañazo – Vilque – Tiquillaca – Puno – Chucuito – Plateria – Ácora – Ilave- Juli – Pomata – Cipita – Desaguadero – La Paz – Oruro hasta llegar a Potosí.

Otras rutas eran las del Azogue de Huanvaleica y la plata de Potosí, el azogue de Huancavelica que iba a Potosí se le transportaba por tierra hasta Chíncha, camino éste que en tiempo del virrey Conde de Lemos se varió por la vía de Huancavelica a Pisco. De Chíncha primero, y de Pisco después, el azogue era embarcado en el puerto de Arica, desde donde se le transportaba por tierra hasta Potosí. Cuando el azogue tenía como destino México, de Chíncha o Pisco se le embarcaba con destino a Callao y de allí hacia Acapulco.

En consecuencia, desde el punto de vista vial, Lima era el centro indiscutible del virreinato y del comercio sudamericano. Aquí se convergía por, las cuatro rutas terrestres desde el norte y desde el sur, y aquí convergían también, por el puerto del Callao, todas las líneas de navegación, sean principales o de cabotaje.

El comercio marítimo, dentro del propio territorio de lo que hoy es el Perú, tenía sus puertos más importantes, fuera del Callao: Paita, Trujillo, Barranca,



Huaura, Chancay, Cañete y Pisco. Por estos puertos se realizaban un intenso intercambio con barcos cuyo calado superaba, muchas veces, las 150 toneladas. Sus operaciones eran de tal magnitud, que normalmente recalaban en el Callao entre 40 a 50 de estos navíos.

Los comercios interprovinciales empleaban las principales rutas marítimas y terrestres y muchísimas otras secundarias, por las que circulaban las mercaderías entre todas ellas. Se traficaba con todo, aunque algunos productos eran típicos de cada lugar. Una relación parcial de este comercio resulta bastante ilustrativa.

De Quito se remitían tejidos y zapatos a Lima, Cusco y Potosí. De Saña salían cordobanes con destino a Lima. De Jaén se exportaba tabaco al resto de provincias. De Trujillo partían navíos cargados de azúcar y harina de trigo con destino a Panamá, Portobelo y Lima, también acá se producía pabito para aprovisionar Potosí, Lima, etc. De Cajamarca y Huaylas se exportaban cantidades fuertes de tejidos de lana hacia los valles de la Costa. Del Santa se remitía harina y trigo a Lima y a otros valles. De Casma se exportaba cordobanes y cecina; se llevaba leña y carbón a Lima. Se comercializaban también los vinos que se elaboraban en las estribaciones de los andes de Casma y Santa. De Supe salían excelentes vasijas. De Huaura y Barranca se embarcaban azúcar, trigo y harina.

Los comerciantes de mulas transportaban textiles desde Ayacucho, Apurímac y Cuzco en grandes caravanas hacia los centros mineros y las ciudades de lo que hoy es Argentina. La plata extraída en Ayacucho, Cuzco, Nazca, Ica y Moquegua frecuentemente terminaba en almacenes de Lima, Buenos Aires y Panamá. Esto significaba que se transportaban productos de diversas regiones del Perú en grandes cantidades hacia diferentes destinos.



### 2.2.7. El comercio interior en el siglo XVIII

Durante el período colonial, la mula fue el principal medio de transporte dentro del país, convirtiéndose en un recurso esencial en el Perú. Cada año, se importaban entre 80,000 y 100,000 mulas desde Chile o Tucumán para satisfacer la demanda interna. Estas caravanas de mulas, conocidas como "trenes", solían transportar grupos de 50 o más animales. Cada grupo de diez mulas, llamado "manada", era atendido por dos hombres. Una vez completadas sus tareas de transporte, las mulas de carga quedaban libres para ser empleadas nuevamente. Los comerciantes de mulas confiaban principalmente en este tipo de animales para mover mercancías a lo largo del país.

La extensión del comercio y las comunidades interiores originaron la aparición de una gran cantidad de arrieros, estacionados en todas las ciudades y villas o menos importantes. En las poblaciones que contaban con un tráfico importante, los arrieros ocupaban barrios completos y tenían su cofradía, bajo la advocación de un santo patrono. A la medida de su riqueza, los arrieros eran propietarios de más o menos mulas de carga, al paso que su posición social era de mayor o menor consideración e importancia. Generalmente, los propietarios de recuas eran personas muy importantes regionalmente, dado que, como ejercían el comercio, estaban entre los mayores capitalista y acreedores de la localidad.

Los viajeros se adscribían generalmente a los arrieros, con quienes se hacían acompañar en todo el trayecto. En lugares peligrosos, o cuando se trataba de personas menores de edad, o simplemente cuando el viajero era de relativa importancia y no deseaba ir a caballo, se empleaban los cargueros, a cuya espalda tenía una silla fuertemente atada, en la que se instalaba el pasajero. Estos





cargadores no resistían más de tres o cuatro horas de trote. El carguero, era, por supuesto, los indígenas.

La intensificación del comercio interior no llega a hacer cuajar el transporte por carretera y por carruajes. La profusión de calesas y carruajes que se ven en algunas ciudades opulentas como Lima, sirven solo para el transporte urbano, y a lo más, para el transporte entre distintos puntos de un mismo valle. La explicación es que las dificultades topográficas unidas a la despreocupación oficial no dieron lugar a que se abrieran carreteras troncales. El retraso que supuso el arriero frente al carretero fue el factor que, en lo interior, contribuyó a deteriorar la posición dominante del Perú del siglo XVIII, y la centuria siguiente no hará sino acentuar esta desventaja.

En el constante ir y venir de y hacia los poblados, había centros en los que la cantidad de bestias de carga eran bastante crecida. Uno de esos casos era Lima, ciudad a la que arribaban diariamente alrededor de 2,800 acémilas cargadas. Versiones de la época, indican que en Tacna había unas 5,000 mulas pertenecientes a los arrieros del lugar.

A medida que aumentaba la movilidad de la oferta de mercancías, mejoraba la organización del comercio interno y se organizaban exposiciones periódicas en muchos lugares de reunión para regular a los empacadores y comerciantes. Los vendedores y compradores viajaban juntos a varios lugares y organizaban eventos anuales como la Misa de Pentecostés de Vilque, en la que se alababa a los santos.

Las ferias regionales complementaban al sistema de comercialización denominando “repartimientos”, establecido en beneficio del corregidor, en quien,



a decir del virrey Amat, “se junta la vara del comercio con la de la justicia”. El repartimiento de mercaderías a precios altísimos, constituyó siempre motivo de preocupación de virreyes e informantes reales; algunos de ellos opinaban, que debían institucionalizársele, pero a condición de que se les vendieran cosas útiles.

En junio de 1751 se expidió una real cédula ordenando que en Lima, Santa Fe y México se formen juntas compuestas por el virrey y cuatro ministros, para que bajo la presidencia del virrey se fijara un arancel de precios, a los que obligatoriamente debían acogerse los corregidores y sobre cuyo monto se aplicaría el impuesto de alcabala. El corregidor estaba obligado a colocar una copia de ese arancel en la puerta de su casa, para conocimiento de toda la población.

En realidad, mediante el procedimiento anotado, el ingreso de las alcabalas subió un tanto, porque hasta entonces los repartimientos se encontraban exentos de la obligación respectiva. Pero no mucho tampoco. Los abusos en los precios siguieron igual que siempre, o aún más, porque el impuesto se añadió al precio de las mercaderías. Hubo otro aspecto negativo en dicho decreto y es que, de hecho, comportaba la legalización del sistema.

Esta legalización de los repartimientos se produjo en circunstancias en las que la institución se había extendido a los mestizos y aún a los criollos y españoles. Su expansión contribuyó a acentuar más todavía la autoridad de los corregidores que, de rechazo, devinieron en uno de los personajes más odiados de las provincias (sublevaciones y levantamientos armados dan fe de ese odio). Los reclamos de los agraviados tenían dificultades en su tramitación y cuando se concretaban, el visitador que se nombraba para certificar los abusos era generalmente otro corregidor o algún oficial real, ya comprometido por su posición.



En fin, la real cédula de 5 de junio de 1756 fija las cantidades de mercancías asignadas a cada repartimiento, junto con el precio correspondiente.

### **2.2.8. El comercio intrarregional en el siglo XVIII**

El comercio intrarregional también se mantuvo en una magnitud considerable, aunque mostraba ya los efectos de la política de libre comercio, que el siglo XVIII vio desarrollarse.

La corte madrileña tuvo obviamente interés en conocer esto y aquello, así que en 1802 el rey de España expide una ordenanza dirigida al Tribunal del Consulado, para que informe respecto de la producción y el comercio de cada provincia peruana. En cumplimiento del mandato, el comercio capitalino elaboró un formulario de preguntas que debían ser respondidas por sus delegados de todo el territorio. A dos años de emitido el petitorio real, la averiguación estaba concluida. Pablo Macera y Felipe Márquez reunieron aquellos documentos en un volumen dado a publicidad en 1964. Es de allí que extractamos las siguientes referencias, por provincias:

*Piura.* – En esta provincia abundan los productos elaborados con fibra de algodón, como “pabilos, lonas y costales” que se exportaban a Panamá y Chile y que también se distribuían en las diferentes zonas del virreinato del Perú.

*Lambayeque.* – En los pueblos de Eten, Monsefú y Reque se trabajan muchos sombreros de paja de varias calidades. El de tarea que es el más fino, la media tarea que es menos fino y el ordinario que laman machito, se hacen con paja de palma que traen de Guayaquil que llaman macora. Estos se llevan a Lima, Chile, Guayaquil, Panamá, la Sierra peruana. Además, en Eten se fabrican costales, costalillos, manteles finos y regulares, servilletas, paños de mano,



colchas. En las localidades de Ferreñafe, Chiclayo, Pueblo Nuevo, Guadalupe, Jequetepeque, San Pedro, Mochumí, Tucume, Illimo y Jayanca, se produce mucho maíz, por ser el principal mantenimiento de los indios y de su bebida para hacer la chicha. El azúcar se beneficia por indios y hacendados los mismos que tienen que comercializarse en las serranías del Perú.

*Trujillo.* – La jurisdicción de este territorio comienza en Virú y termina en Paiján. Los valles más extensos de la zona son Chacarilla, Santiago, La Magdalena de Cao, San Salvador de Payán, y San Pedro y San Pablo. En esta área se encuentran 44 fincas, incluidas cuatro comunidades indígenas, entre ellas San Pablo de Chocope. Además de las haciendas, existían 18 trapiches dedicados a la molienda de caña de azúcar, entre los cuales se destaca la primera fábrica de azúcar en Chicama, Perú. Tras satisfacer la demanda local, el azúcar era exportado a mercados como Chile, Panamá y Guayaquil. Otro de los productos agrícolas más rentables de la región era el arroz. La mitad de la producción se consumía en la zona, mientras que el resto se transportaba en recuas de mulas hasta Lima, en el interior del Perú, y, por vía terrestre o marítima, hasta el puerto de Arica, en la cordillera del Alto Perú.

*Ica.* – La mayor producción de Ica, Pisco, Condor, Chunchahnga, Humay, Palpa, Ingenio y Nazca, consiste en el renglón de aguardientes, cuyas cosechas incluyéndose lo perteneciente a los indios, asciende a 112 mil botijas de vino y 6 mil de vinagre. Toda esta producción es enviada a Lima una parte y la otra es internada a las regiones de Ayacucho y principalmente a la ciudad del Cusco. Las importaciones son principalmente de tejidos de castilla venidos por Lima, sean de los obrajes de las intendencias de Cusco, Huamanga, Arequipa y Tarma; desde Cusco se traen bayetones dobles de colores vivos, finos y de tejido completo,



confeccionados en algodón abatanado. También llegan pañetes, pellones, alfombras de lana, chuses para la decoración de iglesias y casas, además de almofreces, tocuyos, suelas, badanas y tequillas. De Arequipa se compran bayetones de dos tercios de ancho, que son de alta calidad y se comercializan en las intendencias de Puno, Chucuito y Cochabamba, siendo estos bayetones y bayetas de las mejores. En cuanto a la exportación, el principal producto es de botijas de aguardiente, que se embarcaron en el puerto de Pisco con destino a Callao, Chancay, Guanchaco, Pacasmayo, Paita y Guayaquil; al interior se remite aguardiente, vino y vinagre para su consumo en Lima, Cañete, Chíncha, Tarma, Jauja, Huanta, Huamanga, Huancavelica.

*Arequipa.* – La agricultura de esta provincia es de regadío en la parte baja y de secano en las estribaciones de los Andes. En los pueblos aledaños al mismo Arequipa se cosechan de 50 a 50 mil, fanegadas de trigo y de 80 a 100 mil de maíz, papa, alfalfa, cebada, varias frutas y algunas menestras; además en Vítor las viñas, cuyos vinos que llegan de 80 a 100 de 55 libras y en Tambo azúcar, miel, aceite, algodón y ají; se exporta de 12 a 14 mil fanegas de trigo con destino a Moquegua y Arica; a Puno se exportan de 3 a 4 mil fanegas de maíz; los licores de Vítor se remiten a Cusco, Puno, La Paz, Cochabamba, Potosí y Chuquisaca; algo de ají, azúcar, algodón y aceite que manda a la Sierra. El valle de Moquegua, acaso el más rico que se conoce en el Perú, hace su única agricultura en viñas, ocupando su territorio como igualmente las aguas de su río sin el menor desperdicio. Regularmente se cosecha de 250 a 300 botijas de vino, cada una de 57 libras, que se convierte por lo general en aguardientes y estos se transportan a las provincias de La Paz, Cochabamba, Potosí y Chuquisaca por las rutas del altiplano de Puno. La producción de Arica consiste en vinos o aguardientes, aceite,



trigo, maíz, papas, algodón, alfalfa, frutas de varias clases. Los aguardientes todos se extraen para las provincias de la sierra; el valle de Siguan, produce vinos y aguardientes que se exportan a la sierra; en los pueblos de Chuquibamba, Viraco, Pampacolca, dedicados a la exportación de los aguardientes del valle de Majes. La mayoría de las provincias proveen de vinos y aguardientes a Arequipa, que los exporta al Cusco, Puno, La Paz, Cochabamba, Potosí y Chuquisaca. Se introducen a Arequipa coca, carne fresca, seca y salada y otros frutos necesarios a la vida humana que produce los partidos de la provincia de Puno.

*Cusco.* – En la capital del Cusco se cosecha, maíz, trigo, cebada, quinua. En cuanto a la industria textil: se confeccionan tocuyos de poco monto distribuidos casi en la mayor parte del Perú; sombreros de lana de vicuña y oveja; la frangería y bordados es también otros productos que se reparten en la serranía de Puno, Cochabamba, La Paz, Oruro, Potosí y La Plata. En el partido de Abancay, el principal producto es el azúcar en lo general de buena calidad y que expanden en las plazas de La Paz, Oruro, Potosí y Chuquisaca. En el partido de Chumbivilcas se producen alimentos y una cien mil varas de ropa interior, que se consume en las tierras de arriba, pagando de fletes hasta Potosí. En el partido de Tinta se produce trigo, papas y algo de maíz, las deficientes se importan de Quispicanchis. En este partido es donde se hilan y forjan las telas para los obrajes y chorrillos donde las tejen, labran igualmente ropa en jerga o blanca que se tiñen en los chorrillos situados en otros partidos. En el partido de Quispicanchis se produce maíz y trigo y demás semillas y se provee al Collao en forma de trueque a cambio de ganado, chalonga y sebo que comúnmente se logra en las ferias alto andinas del Alto Perú. En los obrajes se fabrican trescientas sesenta mil varas de ropa, que se expanden en La Paz, Oruro, Potosí, Cochabamba y Chuquisaca. En el partido de



Paucartambo, la producción agrícola no es importante, pero sí lo es la coca, que se envía a Potosí. En el partido de Lares y Calca, ellas también producen bastante coca que se comercializa en el Cusco y las partes altas de la serranía de Puno.

*Puno.* – En esta provincia, las cosechas generales son la papa, quinua, cebada y cañihua, en la parte de Carabaya, que mira a la montaña y algún otro paraje abrigado se cosecha maíz y algunas menestras que sirve para la alimentación de la gente del Collao. Las manufacturas de bayetas, colchas, bayetones, frazadas, jergas, tocuyos y alfombras tejidas por los indios se hace un continuo giro a varios lugares de la costa, especialmente a la ciudad de Arequipa, donde se acopian dichas especies para el uso de gente pobre y aun pasan a Lima sus partidas para su venta en las manterías; igualmente se venden crecidas partidas de lanas de ganado ovejuno, algunos pellejos de cueros de vicuña que se compran en el medio, y los de guanaco y carneros de la tierra. También de exportan de esta zona, el pescado seco y salado que procesan con el tiempo el pescado sacado del lago Titicaca, se vende en el Collao y en Arequipa. De los pueblos de Santiago de Pupuja y Pucará pertenecientes a los partidos de Azángaro y Lampa, se sacan para los del Callao y otros de la costa crecido número de cargas de loza, siendo la de Santiago de Pupuja las de buena calidad y muy especial barniz.

### **2.2.9. El indígena comerciante**

En la colonia el indio nunca fue un industrial, pero la legislación lo protegió para ejercer el comercio; hay una cédula, por ejemplo, que prohíbe a los negros y mestizos arrebatarles sus mercaderías en los mercados y en los caminos. Se refiere principalmente a los que vivían en las ciudades, villas y asentos (Encinas, 2013). Pero lo cierto es que dentro de los ayllus y comunidades el dinero



no operó como elemento de “mercantilización” de la economía, debido al estado de marginalidad del jatunruna. De manera que en la reducción indígenas el que deseaba algo sólo le restaba un camino: aprovechar los mecanismos de la organización del ayllu, de modo que nadie precisaba ni siquiera hacer un avalúo de su trabajo, ni en moneda ni en objetos; bastaba el suministro de alimentos, que tenía el carácter de retribución, cuya cantidad y calidad la determinaban quienes tenían necesidad de la ayuda del vecino o del pariente.

El indígena de las comunidades y reducciones tuvo que continuar como un pequeño productor y un pequeño consumidor de lo que producía el mismo. Como en el incario, únicamente practicaba el trueque con los elementos y productos indispensables en sumo grado para su subsistencia. La vida en las comunidades aldeanas prosiguió simple, con escasísimas necesidades, como un consumidor de pequeñísima significación, produciendo y consumiendo menos. Sin embargo, las ganancias que podía obtener en este campo las guardaba para las fiestas religiosas, la bebida, la tasa, el pago de los repartos a los corregidores.

Una cédula de 1572 referente a las transacciones comerciales, prescribía solemnidad y pregones siempre que los bienes de los indígenas excedieran de treinta pesos de oro común. Pero ello era muy raramente realizado dada la suma pobreza en que se desenvolvía la economía del jatunruna, de autoconsumo y subsistencia, sin deseos de acumular jamás, excepto en la situación de los caciques. Era un punto normativo de conformidad al ordenamiento jurídico que declaraba al indio “persona miserable”, es decir, necesitados de una singular protección que los amparase de las rapiñas de los propios españoles, criollos, mestizos y negros (Flores, 1977).





En una economía indígena tan pobre, lógicamente, entonces, los intercambios y las compraventas tenían que realizarse mediante simples acuerdos, sin que mediara la moneda ni los documentos escritos. Peña (2008) citado en Santamaría (1987) refiere que sus deudas contraídas eran sencillos compromisos verbales, lo que fue motivo para que los obispos recomendaran a los doctrineros poner mucho cuidado para que los moribundos lo declararan o consignaran en sus testamentos, con el objeto de que sus herederos las pagasen. La ley, sin embargo, no admitía los contratos de los indios, salvo cuando se efectuaba con la asistencia del protector y previos los pregones reglamentarios.

La tributación, por su lado, sufrió un proceso de racionalización, que es extraordinariamente lento, sin que llegara a transformar la economía natural del indígena. En el siglo XVI fue eminentemente en especies; en el siglo XVII en especies y dinero, y en el siglo XVIII casi totalmente en dinero contante y sonante, para lo cual el indio se veía obligado a valorar sus especies para con ellos “comprar el dinero”, lo que significaba que lo que entregaba antes (oro, plata, sal, pescado, papas, coca, maíz) seguían siendo para los jatunrunas las verdaderas unidades de cuenta. Noejovich et al. (2019) refieren que el pago con dinero no racionaliza la mentalidad del indio ni en sus relaciones económicas ni en sus relaciones sociales. En la práctica lo que hizo fue desviar su actividad, constriñéndolo a efectuar rodeos, ventas en las ferias más importante del altiplano de Puno a fin de lograr dinero que se necesitaba para su tributo.

Pero a diferencia del jatunruna, los caciques si entraron en un contacto más directo con el mercado (al igual que muchos forasteros avecindados en villas, ciudades y asentos), desarrollando un proceso de elaboración mercantilista en la cúspide de la organización de la República de Indios, manteniéndose la base



campesina al margen de dicho proceso. El cacique monopolizaba la contratación de mano de obra nativa, recibiendo el salario y aprovechándolo para sí so pretexto de necesitarlo para la Caja de Comunidad y para el pago de tributos. Su papel era el de conductor único en las relaciones de la comunidad con el mercado. Con su interferencia, el cacique se convirtió en un auxiliar poderoso que impedía la formación de una mentalidad monetaria y de un sistema de cuenta racional en la base del campesinado. Este panorama fue general en la sierra, más no en la costa; pero tanto en una como en otra región el cacique llegó a ser el patrón e intermediario forzoso en el empleo y remuneración de la mano de obra indígena.

En consecuencia, solo los caciques y sus familiares, distinguidos con el nombre de principales, llegaron a ser indios ricos; los que podían tener como mínimo una mula, un par de bueyes para arar, algunos carneros, un par de rejas de arado, un caballo, o una vaca cuya leche podían incluso venderla para adquirir otras cosas más necesarias.

Los indios emigrados a los asentos, villas y ciudades también entraron a la economía monetaria, aunque como artesanos (silleros, tejedores, sastres, zapateros) no siempre se agrupaban en gremios, pero si en cofradías. Eran los trabajadores sueltos, sin cohesión ni posibilidad de ascenso social.

Las mujeres indígenas, en los mencionados centros urbanos se aplicaban al pequeño comercio de comestibles en lugares llamados gatos, de donde deriva la palabra gatera, que es el peruanismo que designa a las vendedoras en mercados campesinos y populares.

A pesar que el indio en la época de la colonia, era considerado una persona miserable por sus condiciones de vida que llevaba, sin embargo, el español



mercader responsabilizaba a este indio de inmensas responsabilidades en el transporte de mercaderías con distancias que oscilaban entre 160 y 140 leguas desde zonas de exportación hasta sus destino final, el propósito siempre fue el de explotar de la forma más inhumana al hombre de la sierra peruana y de esta forma, y si hubiera pérdidas o percances de desgracias naturales, siempre el indio iba a ser el responsables de pagos de las mercaderías perdidas.

Si el español era sabedor, que por ley no se admitían contratos con los indios, como es que se les responsabilizaba de inmensos cargamentos de toda suerte de productos para ser transportados por los indios ya sea como trajines o como arrieros, cuando en realidad ellos no podían celebrar contratos, sin embargo, eran responsabilizados de las pérdidas de las mercaderías de los mercaderes españoles, criollos y mestizos.

#### **2.2.10. Industria y colonialismo**

España diseñó en el Perú una economía centrada principalmente en la extracción de recursos minerales, aprovechando instituciones laborales, políticas y sociales de origen prehispánico que servían a los propósitos del mercantilismo colonial. No obstante, una economía no podía sustentarse solo en la minería, y pronto los centros mineros y otras ciudades del país no solo respondieron a las necesidades mineras, sino que también desarrollaron una economía dinámica y compleja que se consolidó como un mercado vital para el mundo.

La agricultura, el pastoreo, el comercio local y transatlántico, y las actividades de transformación formaron parte de la economía que se fue configurando con el afianzamiento del dominio colonial, la crisis del feudalismo y la expansión del mercado interno hacia fines del siglo XVII. Sin embargo, los



monopolios mercantilistas, como el impuesto por el colonialismo español, establecieron restricciones a ciertas actividades económicas en el Perú. Estas limitaciones afectaron especialmente el comercio con otros países y entre las colonias, así como la producción de artículos que podían importarse desde la península, impactando así en los intereses coloniales y en las ordenanzas de las ciudades.

A pesar de estas restricciones, la incapacidad de satisfacer plenamente las demandas del creciente mercado colonial fue un gran obstáculo para su implementación. La producción local era insuficiente para abastecer a un mercado vasto y distante como el americano. Las colonias necesitaban una variedad de productos manufacturados que resultaba difícil importar desde España, que entonces carecía de una industria moderna. Solo con la reimportación de bienes europeos no hispanos a fines del siglo XVIII fue posible satisfacer una parte significativa de las necesidades coloniales mediante los barcos mercantes transatlánticos.

Entre los productos más demandados estaba la ropa, que impulsó el desarrollo de la industria textil en algunos países europeos. Los colonos requerían diversos tipos de tejidos de lana, algodón, lino y seda, además de zapatos y sombreros, muchos de los cuales confeccionaban en casa. La metalurgia también era clave, ya que se necesitaban desde clavos hasta herramientas y artículos para el hogar, incluidos cerraduras y herramientas de herrería. Además, productos como sebo, velas, jabón, vasijas de vidrio y arcilla, bridas y arneses, artículos de cuero, tabaco, madera, utensilios domésticos de arcilla y piedra, muebles, materiales de construcción como arena y cal, y alimentos procesados como harina, mantequilla, carne, mermelada, azúcar, miel, vino, licores y aceites, eran



indispensables. Si bien muchos materiales de construcción y alimentos se producían localmente, algunos artículos debían ser importados.

La dificultad de abastecimiento desde las grandes ciudades y la necesidad de que ciertos productos se fabricaran en las colonias contribuyeron al levantamiento gradual de algunas restricciones a la producción local. Estas normas a menudo eran sorteadas mediante concesiones especiales otorgadas por reyes, gobernadores, parlamentos y magistrados a cambio de favores o pagos, generando lo que se conoce como "informalidades comerciales".

Por otro lado, la economía peruana requería un gran mercado que garantizara la venta de sus productos a través del comercio transatlántico y asegurara los tributos derivados del comercio con España y América. Esta necesidad favoreció la diversificación de la economía colonial peruana. En el Perú colonial, existían organizaciones económicas y políticas influyentes interesadas en el desarrollo productivo tanto en áreas rurales como urbanas. Propietarios urbanos y rurales, comerciantes de materias primas y productos manufacturados, así como funcionarios civiles, militares y eclesiásticos, se convirtieron en aliados importantes de los productores locales (Lohmann, 1967).

Las políticas españolas restringieron o incluso paralizaron diversas actividades productivas en la colonia peruana. Entre los ejemplos más evidentes se encuentran los textiles (algodón y seda) y la metalurgia del hierro, que fueron especialmente sensibles ante la emergencia de industrias modernas en la región. Durante los siglos XVI y XVII, el cierre de fábricas urbanas y los intentos fallidos de establecer nuevas fábricas en las ciudades limitaron sistemáticamente la producción a gran escala de textiles de alta calidad destinados a las élites. España



controlaba también el suministro de hierro en la colonia, restringiéndolo a las artesanías urbanas y al ámbito doméstico, así como a la producción de textiles (Noejovich et al., 2019).

Estos factores, tanto internos como externos, resultan fundamentales para entender el surgimiento y desarrollo de las actividades productivas artesanales y manufactureras en el entorno colonial peruano. Después de un largo período de dominio criollo sobre la economía y política colonial (al menos desde inicios del siglo XVII hasta finales del XVIII), las reformas borbónicas del siglo XVIII intentaron transformar la relación con la colonia que los criollos habían establecido; buscaban reducir la corrupción y el contrabando mediante un comercio transatlántico más activo y expansivo. La política española de promover la producción industrial, fundamentada en el "mercantilismo libre", requería incentivar la producción de materias primas en América para abastecer a las industrias peninsulares, a la vez que mantenía los mercados coloniales para la producción de la metrópoli. Para asegurar el éxito de esta estrategia, era necesario limitar la capacidad productiva de las colonias en función de lo que las metrópolis podían proveer. En 1762, Campomanes propuso frenar la producción americana que pudiera competir con los productos españoles, manteniendo así una "dependencia comercial útil para las metrópolis". Jovellanos enfatizó que las colonias eran esenciales, pues representaban un mercado seguro para el excedente de producción de las áreas metropolitanas (Barriga, 1959)

En este esquema, España se reservaba las actividades industriales y proveía de sus productos a las colonias. En 1790, el gobernador Gil de Taboada resumió claramente las consecuencias de la política española en América: Es preciso hacer entender a las metrópolis que la dependencia de estos territorios



periféricos debe medirse por sus necesidades, reguladas por su consumo. No se menciona a Europa; es irrelevante para su existencia, y si Europa existiera, su adhesión sería voluntaria (Noejovich et al., 2019)

Como en siglos anteriores, el impulso de la recuperación económica debía comenzar por la minería, seguido de la producción de materias primas destinadas a la exportación a España. En el norte del Perú se incentivaron cultivos como el tabaco en Jaén, Zarumilla y Guayaquil, el cacao en Guayaquil, y el azúcar y algodón en los valles costeros, aunque estos productos se orientaban principalmente al mercado local y no a la península (Canaza, 2022). Con el objetivo de generar nuevos ingresos, las reformas borbónicas instauraron monopolios en ciertas actividades económicas.

#### **2.2.11. La producción industrial en la ciudad y el campo**

La producción artesanal e industrial se desarrolló tanto en las fincas y plantaciones como en las ciudades y pueblos de la costa y la sierra. Variados factores influyeron en este fenómeno, algunos de manera positiva y otros negativamente. En primer lugar, el estatus colonial del país; en segundo lugar, el acceso a materias primas e insumos industriales; y, finalmente, las elevadas rentas de las clases pudientes.

La producción local dependía de las políticas metropolitanas, que en ocasiones permitían a la colonia acceder a parte del mercado, mientras que en otras limitaban o destruían las oportunidades de crecimiento industrial. Los metales preciosos, extraídos casi exclusivamente en las minas coloniales, solo se utilizaban en su forma importada o de baja calidad (como chatarra). En la industria textil, la diferenciación entre la producción rural (textiles de bajo costo producidos



en talleres para los sectores de bajos ingresos) y la urbana (textiles finos elaborados simultáneamente con productos de importación) es más evidente. Aunque las ciudades también participaban en la producción textil, no es del todo exacto dividir las áreas de producción en México y Perú entre urbanas y rurales, ya que ambas áreas compartían actividades productivas de forma interdependiente.

La producción urbana dependía de la importación de materias primas y productos semiacabados tanto del exterior como del campo. La industria rural, en cambio, estaba estrechamente vinculada a la producción agrícola local y se desarrollaba principalmente en granjas y haciendas. Desde sus inicios, la producción rural fue la base de la actividad transformadora urbana en molinos, panaderías, mantequerías, mataderos y curtiembres, aunque no en la industria textil, ya que el algodón había desaparecido de los valles de la costa central. Así, se limitó la posibilidad del surgimiento de una industria textil en grandes ciudades como Lima.

Las localidades costeras eran más propensas a emplear materias primas y productos semiacabados que llegaban mediante el comercio exterior: seda, raso, rouen, bretón, arpillera, lona, lino y otros productos conocidos como "ropa de Castilla," así como productos semiacabados como sogas, cordones sueltos, cordones de zapatos, hilos de zapatero, hilos de cardar, hilos de monedero, almas, camas de carruajes, ejes de carruajes, y polvo de índigo o azul, principalmente de origen centroamericano. El tabaco provenía de lugares como Saña, Guayaquil y Jaén de Bracamoros. Asimismo, a las ciudades costeras llegaban en abundancia especias, azúcar, miel y miel de caña, cacao, frutas frescas y secas, destinadas a la elaboración de dulces y conservas. La madera consumida en la costa peruana





provenía de Chile, Chiloé y Guayaquil, mientras que la metrópoli fue siempre el principal proveedor de hierro, y el cobre y el estaño llegaban de diversas partes del Perú y América.

Un factor que impactó negativamente tanto en el entorno geográfico como en el desarrollo de la industria colonial peruana fue la paulatina desaparición del combustible en las zonas productivas. Las costas central y norte fueron intensamente deforestadas poco después de la llegada española, lo que obligó a los hornos e ingenios azucareros de las ciudades a obtener la leña necesaria para operar desde áreas cada vez más lejanas, ya que la caña de azúcar utilizada para combustión era insuficiente. En particular, los bosques de algarrobos se empleaban para alimentar los hornos de las industrias de vidrio y jabón, y ya en el siglo XVIII los problemas de abastecimiento de leña se agravaban. En la sierra, el ichu competía con los animales para abastecer las minas y talleres.

Un rasgo distintivo de la manufactura colonial peruana fue su diversa y compleja base. Además de la producción textil, la industria colonial se sustentaba en la producción masiva de alimentos (harina, carne, manteca, azúcar, vino, licores, aceite y numerosos derivados). Asimismo, junto a los grandes talleres donde se concentraba la producción, existían talleres pequeños y medianos que representaban una mezcla de competencia y complementariedad.

Es relevante señalar que las industrias rurales y urbanas, al igual que los centros mineros, formaron polos dinámicos de producción y movilización de personas y bienes. Fincas ganaderas con talleres, haciendas con ingenios azucareros y destilerías, pueblos y aldeas con diversas industrias manufactureras demandaban mano de obra permanente y estacional, grandes cantidades de



productos para abastecimiento, así como materias primas e insumos, creando un efecto dominó o multiplicador que resultó favorable para la economía local y regional.

El empresario colonial era más un rentista que un actor económico propiamente dicho, dotado de un espíritu industrial moderno que influyó en el desarrollo de la industria colonial peruana, tanto en el campo como en la ciudad. Los grupos sociales influyentes, en términos económicos y políticos, no priorizaron el desarrollo urbano, aunque la diversidad de sus intereses condujo a cierto grado de avance. En esta actividad participaron personas de distintas clases sociales: terratenientes y ganaderos que producían materias primas (trigo, tabaco, cacao, lana, cuero, sebo, ganado), así como funcionarios y comerciantes que importaban tanto materias primas como productos acabados y abastecían a las ferias provinciales de la sierra peruana, todos ellos interesados en utilizar los recursos económicos no explotados para incrementar sus ingresos.

#### **2.2.12. Artesanías y manufacturas**

Tanto en la ciudad como en el campo, la producción artesanal y la manufactura coexistieron, compitiendo y complementándose mutuamente. Antes de que se sintieran los efectos de la Revolución Industrial en la segunda mitad del siglo XVIII, no existía una diferencia significativa entre la base productiva de Europa y América, pues ambas se basaban en la producción artesanal y manufacturera. A partir de entonces comenzó una diferenciación (Bonilla, 2022).

Los artesanos eran esencialmente pequeños productores independientes, apoyados por algunos ayudantes, quienes participaban directamente en la creación de sus obras y recibían compensación en forma de servicios, bienes o dinero. Estos



productores podían mantener niveles bajos de producción usando técnicas básicas, lo cual no era un inconveniente, ya que operaban en mercados locales conocidos, respondiendo a la demanda específica de sus clientes. Sus productos se exhibían en ferias comerciales y se distribuían a residentes locales o a quienes previamente habían pactado con el comerciante para recibir pedidos. La participación directa del maestro artesano le imprimía un sello personal o "marca" a cada pieza, garantizando así la calidad exigida por los clientes. Las empresas artesanales solían carecer de una estructura interna compleja o de una división específica del trabajo.

En contraste, la manufactura, introducida en Perú durante el dominio colonial en el siglo XVI, representaba una forma de producción de mayor escala, sin un mercado objetivo definido, con técnicas más complejas y una mayor división del trabajo. En este tipo de producción intervenían comerciantes y productores, cada uno con un propósito diferente: unos buscaban mantener relaciones de producción tradicionales mientras que otros implementaban cambios significativos en los talleres para incrementar su capacidad productiva.

En el primer caso, el comerciante influía en la producción, ajustándola a sus necesidades de obtener una ganancia comercial, manteniendo las antiguas relaciones de producción con algunas modificaciones menores. Este método dio origen al trabajo domiciliario, donde el comerciante coordinaba la producción de numerosos pequeños productores urbanos y rurales. A estos productores les proporcionaba la materia prima, les otorgaba préstamos como anticipos y les compraba las obras terminadas, que se producían en los domicilios de los productores directos, quienes eran dueños de las herramientas, ya fueran artesanos o campesinos, sin alterar significativamente su modo de trabajo (Acosta, 1982).



En el segundo caso, el productor manufacturero ampliaba su taller, centralizando la mano de obra, las materias primas y los equipos. Esto resultaba en un aumento de la producción gracias a los incentivos económicos, como salarios y contratos, el uso de más insumos y una mayor especialización entre los trabajadores. Los gremios de artesanos españoles en el Perú colonial también buscaban limitar la participación de minorías en la industria. Temían que la competencia de indígenas, mestizos, castas libres, esclavos y algunos españoles recién llegados amenazara su estatus, especialmente cuando el mercado era desfavorable o las autoridades aumentaban los impuestos, encareciendo sus operaciones. Sin embargo, los gremios coloniales peruanos eran muy diferentes de las entidades de las ciudades medievales, aunque mantenían la formalidad de las categorías de aprendiz, oficial y maestro, así como las denominaciones de los cargos directivos de los gremios europeos (alcaldes, veedores y examinadores).

### **2.2.13. La industria rural**

La industria rural en el Perú colonial, inicialmente conocida por sus fábricas textiles en la sierra, estaba orientada a la producción masiva, especialmente de tejidos, para un mercado con recursos limitados. A pesar de las limitaciones, su impacto fue notable tanto demográfica como geográficamente, revitalizando las economías locales y regionales. Esta industria incluía actividades como la producción de vidrio, la elaboración de vino y jabones, que se relacionaban estrechamente con los recursos agrícolas y ganaderos disponibles en cada región (Tornero, 1986). De esta forma, la industria rural se mantuvo ligada a la producción agrícola, donde las unidades de producción formaban parte de grandes haciendas y propiedades ganaderas. Así, la industria rural peruana, aunque influenciada por el modelo ibérico, se adaptó a las condiciones y



necesidades andinas, integrando elementos propios de la región y explotando la fuerza laboral de la agricultura costeña y serrana (Barriga, 1959).

Aunque muchas industrias rurales y urbanas habían estado operativas desde el siglo XVI, no se integraron plenamente a la base económica de los propietarios criollos hasta mediados del siglo XVIII. En ese periodo, el reformismo borbónico intentó reorganizar la economía colonial en favor de las regiones metropolitanas, a expensas de los grupos de poder locales. Como consecuencia, los productores de materias primas en las colonias enfrentaron restricciones cada vez mayores debido a los intereses políticos y económicos de la metrópoli, que se tradujeron en controles más rigurosos, una presión fiscal intensificada y la competencia de productos europeos en los mercados de América. Esto ralentizó el crecimiento de las grandes unidades productivas, dando paso a la creación de unidades pequeñas y medianas, lo que permitió enfrentar las crisis económicas coloniales.

#### **2.2.14. Vinos y aguardientes**

La producción de vino fue una actividad destacada en el periodo colonial, pese a que la corona española intentó prohibir su elaboración en América Latina para preservar el mercado de vinos metropolitanos (Recopilación de leyes de Indias. Libro 4, título 17, ley 18). No obstante, el alto consumo de vino entre los españoles y las dificultades de transporte en la península fomentaron una significativa producción local. Desde el siglo XVI, el valle de la costa sur, de Lima a Moquegua, estuvo cubierto de viñedos, pero fue en el siglo XVII cuando se consolidó una expansión vitivinícola que impulsó el desarrollo de regiones como Cañete, Lunahuana, Pisco, Ica, Nazca, Moquegua, entre otras. Esta actividad llegó



a abastecer mercados desde Lima hasta el centro del Virreinato, incluyendo ciudades como Potosí, Chile, Conchucos, y hasta regiones de Centroamérica y Tierra Firme.

Inicialmente, el Valle de Arequipa dominaba la producción y el mercado del vino en el Perú colonial. Sin embargo, hacia fines del siglo XVII, los viñedos de Ica y Pisco se impusieron en el mercado, lo que generó una notable reducción en los precios, de 8 pesos por botella en 1600 a 1 peso en 1700. Durante el siglo XVIII, las ganancias provinieron principalmente del aumento en la producción para satisfacer la demanda generada por el resurgimiento de minas en todo el virreinato. La producción en el Valle de Moquegua alcanzaba las 261,000 botijas, mientras que los valles de Vitor y Majes también registraban una alta producción, consolidando a Moquegua y Vitor como centros de grandes viñedos, con una alta capacidad de producción anual.

#### **2.2.15. Ingenios y trapiches**

El azúcar y sus derivados (miel, alféñique, guarapo) se producían en grandes cantidades en ingenios y trapiches distribuidos a lo largo de la costa y en la sierra central. Uno de los principales centros de producción azucarera en la sierra fue Vilcahuaura, una plantación administrada por los jesuitas. Durante el siglo XVIII, la producción de azúcar adquirió relevancia en el Valle de Lima, a medida que el cultivo de trigo se abandonó en favor de la caña de azúcar y la alfalfa, adaptándose a las necesidades del comercio con Panamá y Chile (Altamirano, 1991).

Las características propias de la industria azucarera en la costa central se manifestaron en la alta inversión necesaria para su funcionamiento, ya que



requería instalaciones complejas (fábricas de azúcar, hornos), maquinaria, animales para el trabajo, impuestos y costosos insumos como agua y leña. Por ello, la industria azucarera estaba dominada principalmente por grandes unidades productivas pertenecientes a órdenes religiosas, especialmente los jesuitas, que tras su expulsión en 1767, dejaron sus propiedades en manos del gobierno provisional, el cual posteriormente las vendió a propietarios privados. Estos ingenios y fábricas empleaban un número significativo de esclavos y poseían los recursos necesarios para mantener la producción a gran escala, convirtiéndose en un sector clave de la economía colonial peruana.

En el siglo XVIII, el valle de Lima albergaba 14 fábricas, de las cuales siete eran de propiedad religiosa, concentradas principalmente en las zonas de Sulco (con seis fábricas) y Carabaillo (con cinco). Entre estos establecimientos se encontraban ingenios azucareros y caleros, lo que permitía que los ingresos de la hacienda Molina fueran comparables o incluso superiores a los de otras haciendas de la región (Kaulicke et al., 2019).

#### **2.2.16. Industria textil**

Durante el periodo colonial en el Perú, la producción textil de lana prosperó en la sierra, y en menor medida la de pelo de alpaca, principalmente bajo sistemas artesanales y domésticos. A su vez, en algunas zonas se produjeron tejidos de algodón y lino de manera rudimentaria, mientras que las fábricas de textiles de cáñamo fueron eventualmente cerradas. Los comerciantes de la costa negociaban con sedas de España y Filipinas hasta principios del siglo XVI, aunque luego esta producción fue eliminada.



La industria textil colonial consistía en una serie de operaciones técnicas que podían realizarse tanto en grandes unidades productivas como en pequeños talleres especializados, con una compleja división del trabajo. A medida que el sistema económico colonial se fue consolidando, la producción textil se adaptó y perfeccionó para ajustarse a las condiciones locales, incluyendo operaciones como el teñido y el tratamiento de tejidos, y otras actividades necesarias para la fabricación de textiles y productos semielaborados. Estas tareas se realizaban tanto en talleres urbanos como en áreas rurales, donde se estableció una red productiva que integraba la economía regional, permitiendo conectar entidades productivas y comerciales de lugares distantes.

La producción textil era compleja tanto en sus operaciones como en las conexiones que establecía con la economía local y regional. Las unidades de producción estaban interconectadas en diferentes etapas del proceso, y también con unidades de producción y comercialización muy diversas. En una geografía tan vasta, surgieron redes estables que podían conectar económicamente incluso áreas muy remotas. Aunque los talleres y chorrillos estaban vinculados a las haciendas que les proporcionaban parte de las materias primas y alimentos para los trabajadores permanentes y temporales, las unidades de producción textil en la sierra compraban y vendían materias primas, insumos y productos semiacabados a otras unidades que podían estar ubicadas lejos. Un buen ejemplo es la leña para los hornos, que desapareció de los alrededores con el tiempo, lo que aumentó los costos de producción y generó dificultades para los grandes talleres en la última parte del período colonial. Las estancias ganaderas no podían satisfacer la demanda de lana de sus fábricas. Las grandes fábricas del Cusco (Pichuichuro, Quispicanchis, Lucre, Huancaro, Taray, etc.) debían obtener esta





materia prima de provincias cercanas y lejanas, como Lampa en Puno. Las fábricas de Vilcashuamán (Huamanga) también transportaban materias primas e insumos desde Huancavelica, Jauja y todo el Altiplano del Collao (Capoche, 1959)

La industria textil andina se desarrolló en molinos, fábricas y residencias particulares, la mayoría ubicadas en zonas rurales, aunque también existían en algunos pueblos de montaña, los molinos se diferenciaban de los obrajes por contar con un batán, una herramienta hidráulica con batidores gruesos movidos por un eje, que facilitaba el proceso de desengrase de las materias primas. Estas grandes instalaciones incluían más de diez telares, mientras que los chorrillos eran más pequeños y producían tejidos de menor calidad. En otras palabras, las diferencias se basaban en la propiedad, comodidades, calidad de los tejidos, medios de producción y el mercado objetivo. Algunos obrajes eran de gran escala, como el de Pichuichuro en Surite, Abancay, que en 1767 estaba valuado en 148,745 pesos y en 1794 empleaba cerca de 500 personas. Por otro lado, obrajes pequeños, como el de Anta también en Abancay, contaban solo con tres telares, una docena de trabajadores y una producción significativamente menor que Pichuichuro en la década de 1790.

Carrasco (1945) presenta una clasificación más compleja, rechazando la distinción simple entre obrajes y chorrillos en función de la presencia de un tren de tracción o la cantidad de telares. Para Escandell-Tur, las unidades textiles se dividen en cuatro tipos: obrajes-hacienda, chorrillos-hacienda, chorrillos-vivienda y unidades domésticas, principalmente manejadas por indígenas tributarios. Las diferencias radicaban en el tipo de propiedad, inversión, especialización en ciertas etapas del proceso textil, el tipo de tela, y el uso de mano de obra (libre o esclava,



contratada o familiar). Los obrajes-hacienda cubrían todas las fases de la producción textil con un promedio de 25 telares y un equipo de trabajo mixto. Los chorrillos, con menor capacidad y generalmente manuales, usaban menos telares y herramientas. Las chorrillos-hacienda bien equipadas lograban realizar varias etapas de producción con un control claro de la división del trabajo. Los chorrillos-vivienda funcionaban como centros de producción doméstica en aldeas, generalmente operados por mujeres, con especialización en tareas como acabado y teñido de telas. Además, las hilanderas indígenas producían en casa ropa de jerga que enviaban a los talleres para su acabado.

Los obrajes de lana en regiones serranas surgieron en varias áreas del virreinato desde el siglo XVI y se expandieron geográficamente y en producción desde mediados del siglo XVII, impulsados por el fin del comercio de textiles importados de México en la década de 1630. La Corona española permitía operar talleres mediante pagos especiales. Quito fue el principal centro textil en el siglo XVII, destacando la actividad jesuita en San Ildefonso y produciendo "pañuelos de la tierra" con un valor anual de más de un millón de pesos. Otros centros importantes incluyeron Huamanga, Cusco, Huaylas y Huánuco.

Hacia finales del siglo XVII y comienzos del XVIII, se reorganizó territorialmente la producción textil andina. La producción en Quito, que antes abastecía los grandes mercados sureños e incluso Lima, fue sustituida por nuevos y antiguos centros en crecimiento a lo largo de los Andes. En la costa peruana se expandieron talleres en Lambayeque y Chancay, y en regiones serranas como Chachapoyas, Cajamarca, Huamachuco, y otras zonas. Este proceso incluyó la desaparición de talleres comunitarios indígenas, afectados por los altos impuestos,



la escasez de mano de obra y las dificultades productivas, sin llegar a tener el alcance del comercio diversificado en los siglos XVI y XVII (Flores, 1977).

Huamanga y Cusco aumentaron su producción, sustituyendo lo que antes se fabricaba en Quito. Documentos indican la existencia de aproximadamente 20 talleres y 29 operaciones en Cusco en el siglo XVIII, un estudio detallado, señalando que existieron 22 talleres en Cusco durante la colonia, no todos en un mismo periodo, y que entre 1690 y 1824 se registraron 194 chorrillos.

Hacia el final de la época colonial, un proceso de reorganización modificó el ámbito productivo textil. La liberalización del comercio de importación de textiles trajo consigo transformaciones significativas, resultando en una disminución de la producción en las fábricas peruanas. A partir de 1790, los textiles peruanos fueron casi completamente desplazados de los mercados del Alto Perú por la aparición de nuevos centros de producción en regiones como La Paz, Cochabamba y Córdoba. En 1793, Cusco concentraba el 92% de la confección de prendas de vestir en Perú.

Otro factor relevante fue la eliminación del comercio obligatorio del corregidor en la década de 1780, impuesto a indios y mestizos desde 1754, que controlaba la distribución tanto de ropa como de materiales. También impactaron las revueltas en los Andes, en especial las de 1780 (liderada por José Gabriel Tupac Amaru) y la de 1814-1815 (liderada por los hermanos Angulo y Mateo Pumacahua), las cuales dañaron muchos talleres. Por ejemplo, en los registros de arriendos de 1793 se mencionan solo tres talleres en Cusco, y en los de 1803, cuatro. En cuanto a los chorrillos, estos se redujeron de 66 en 1793 a 45 en 1803 (Noejovich et al., 2019).



Además, la presión ejercida por los textiles de algodón importados desde Europa, ya producidos en una fase capitalista, afectó a la producción local, aunque estos productos estaban destinados principalmente a grupos de mayores ingresos. Varios centros en los Andes, como Cuenca, Piura, Lambayeque, Trujillo, Cochabamba y La Paz, adaptaron su producción textil mediante un sistema doméstico extendido y gestionado por comerciantes (Herrero, 1940).

En cuanto a las unidades de producción, los grandes talleres, de gestión difícil y costosa, fueron reemplazados por los chorrillos, pequeñas unidades de producción con menores costos. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, se evidenció una división del trabajo entre los obrajes y los chorrillos, donde estos últimos adquirieron importancia, especialmente para las etapas iniciales de la producción textil, como el procesamiento de hilo y la preparación de la urdimbre, tareas que dependían de la mano de obra indígena.

Lejos de una "simbiosis" entre grandes y pequeñas unidades de producción, existió una interdependencia que permitía la complementación y competencia en el mercado y en las fases de producción. Algunos chorrillos y unidades domésticas se especializaban en tareas específicas y luego continuaban el proceso en talleres más grandes. Los chorrillos de Canas y Canchis, por ejemplo, producían tejidos que eran terminados en los obrajes y otros chorrillos de Paruro, Quispicanchis, Abancay y el área de Cusco, mientras que las telas en jerga elaboradas en Canas y Canchis eran enviadas para teñirse en otras provincias como Cusco y Arequipa (Condesuyos).

#### **2.2.17. La agricultura y la ganadería andina durante la colonia**

La colonización española de los Andes trajo consigo transformaciones



significativas en la agricultura andina. Las prácticas agrícolas básicas se modificaron con la introducción de nuevos cultivos, y, en especial, con la imposición de criterios comerciales que se superpusieron a los sistemas tradicionales de subsistencia y redistribución. Aunque el mercado no reemplazó estos sistemas, que luego fueron decayendo gradualmente, tampoco sustituyó las normas andinas orientadas hacia una autosuficiencia radical. Los intentos de los españoles por convertir la agricultura en una actividad comercial generaron un sistema dual en el cual, en diversas áreas de los Andes, ciertos cultivos se destinaban al mercado, mientras otros se reservaban para el consumo propio, una distinción que persiste y donde la reciprocidad juega un papel clave.

En algunas regiones, sin embargo, el criterio mercantil permeó más profundamente, especialmente cuando ciertos productos, como la coca, se integraron compulsivamente a la economía comercial. La coca, cultivada principalmente en zonas específicas, se transformó en un bien de cambio y moneda de intercambio, especialmente demandado en los centros urbanos y las regiones mineras, donde su consumo era vital, como en las minas de Potosí, Porko y Oruro, y más tarde en las minas de Laykakota en Puno. Cuatro productos andinos principales ganaron convertibilidad monetaria: el mullu, la coca, el maíz y las telas, aceptados como medios de pago en la economía colonial y como sustitutos de la moneda, útiles para el pago de impuestos y para transacciones entre andinos y españoles.

Según John V. Murra, citado en (Flores, 1977) el mullu fue rápidamente excluido de la circulación formal debido a su uso exclusivo en rituales, mientras que la coca, con su importancia religiosa y efecto estimulante, mantuvo su lugar en el mercado, valor que los españoles confirmaron rápidamente en el altiplano y



las áreas mineras. El mercado desregulado de coca evitó las previsibles acusaciones de idolatría.

No existen estudios suficientes sobre el papel de los productos andinos en el desarrollo de los mercados urbanos desde el siglo XVI, aunque la documentación inicial ofrece alguna información. Las crónicas y Relaciones Geográficas de Indias registraron principalmente cultivos españoles, sin detallar tanto los cultivos andinos. Los documentos tributarios, en particular las tasas de impuestos, revelan información sobre productos andinos que ingresaron al comercio como parte del pago de tributos recaudados primero por encomenderos y luego por corregidores.

En el impuesto establecido por Pedro de la Gasca en 1549 se observa la inclusión de ciertos cultivos como el trigo, que no aparece hasta 16 años después de la muerte de Atahualpa y se menciona junto al maíz, lo que sugiere que se le consideraba equiparable en términos tributarios. Los productos manufacturados como pescado seco, chuño y caui (raíces secas) también tenían valor tributario, así como diversos productos agrícolas andinos: gramíneas de altura como kañiwa y quinua, tubérculos como papa y oca, ají, frijoles, algodón, cabuya fina, maguey y molle, entre otros. Los aranceles también indican la oferta de productos manufacturados (mantas de cabuya, alpargatas, ronzales, arneses de cuerda, etc.). La ganadería, particularmente de ovejas y carneros nativos, se complementó con la introducción de cerdos tras la llegada de los españoles.

El uso de los recursos andinos para el pago de tributos impulsó a los españoles a transformarlos en dinero o plata, lo cual solo era viable en ciudades en expansión o en zonas mineras. En el mercado urbano, los precios de las



primeras mercancías correspondían en su mayoría a productos importados y no producidos en los Andes, aunque algunos productos locales alcanzaron valores significativos en áreas con demanda, como en Potosí. Durante la primera mitad del siglo XVII, el curaca de Pomata, Diego Chambilla, abasteció a Potosí con una variedad de productos andinos, especialmente ají, chuño (en sus formas de moraya y chuño común), cochucho y harina, además de auquénidos, lana, tejidos, manteca, tocino y vino.

Las cuentas del representante español del curaca en Potosí no fueron del todo transparentes, pero el expediente judicial que se generó muestra que Chambilla obtenía recursos de diferentes zonas, como Cusco, la meseta lacustre y los valles costeros. La mayoría de estos productos se producía mediante la mita andina en áreas alejadas del altiplano, con el vino como principal producto europeo, transportado y, en algunos casos, producido por los propios curacas en los valles del sur del Perú.

El mercado para los productos agrícolas andinos en ciudades como Potosí no eliminó el autoabastecimiento de las comunidades andinas. Las unidades étnicas, sin embargo, vieron limitado su acceso a recursos agrícolas debido a la implementación de reducciones bajo el gobierno del virrey Toledo. La población andina desarrolló estrategias de adaptación para contrarrestar la pérdida de recursos, evitando así el colapso de su economía de subsistencia en medio de la crisis demográfica. Las restricciones territoriales, la disminución de la fuerza laboral empleada en tareas coloniales y la pérdida de recursos tradicionales limitaron la capacidad de la población andina para generar excedentes agrícolas, afectando la redistribución de alimentos y debilitando la cohesión de las unidades étnicas y la autoridad de sus líderes hacia el segundo cuarto del siglo XVII.



La participación de los curacas en el cultivo de productos importados como uvas y trigo, así como en la manufactura y transporte, ayudó a evitar el colapso de la economía local. La producción “informal” de bienes mineros se extendió a los productos agrícolas y, con el apoyo de la mita, permitió a los curacas obtener recursos suficientes para el pago de impuestos. Entre las cuentas de Chambilla se encuentran fondos entregados a Bartolomé Cari, curaca de Chucuito, para el pago de tributos.

En cuanto al ganado, documentos de algunas áreas donde era significativo revelan que, tras la invasión, los camélidos fueron registrados en un “censo de indios ricos” y su estatus dependía del número de cabezas de ganado. Esto se debe a que el ganado considerado “del Inca o del Sol” por los españoles era visto como un bien distribuible entre los conquistadores, como sucedió en Chucuito y en el Cusco. Los dominicos fomentaron su venta para el pago de impuestos, práctica sancionada por la administración española mediante un censo de “indios ricos.”

El ganado también se utilizó para el pago de tributos, junto con productos como el maíz. Con el descubrimiento de Potosí, el precio del ganado aumentó en la región minera debido a la demanda de llamas para transportar minerales. Epidemias a inicios del siglo XVII redujeron el ganado, lo que llevó a exenciones tributarias para algunos, como los Collaguas. Sin embargo, el corregidor continuó recaudando el impuesto en efectivo y vendía el ganado en Potosí a precios altos, superando las tarifas oficiales.

#### **2.2.18. La encomienda**

Como reflejo de esta realidad, el sistema de explotación más poderoso introducido por los españoles fue la encomienda, institución fundada en 1534 y





que existió oficialmente hasta las primeras décadas del siglo XVIII. Implicaba la utilización de cientos, y a veces miles, de indígenas que debían pagar tributo y prestar servicios personales a ciertos españoles, llamados encomenderos. Los encomenderos recibían esto como compensación por los gastos incurridos durante la conquista, aunque en la práctica la encomienda se convirtió en una forma de servidumbre y explotación, con frecuentes abusos y violaciones de los derechos humanos. El tributo podía ser en forma de productos agrícolas, manufacturados, mano de obra, o una combinación de estos, y variaba según la región y la riqueza de las comunidades indígenas. La encomienda era un derecho que podía ser transmitido de generación en generación, consolidando el poder de las familias españolas en América. Junto con otros sistemas como la mita y la hacienda, la encomienda constituyó un pilar fundamental de la economía colonial y provocó un profundo impacto social, cultural y demográfico en los pueblos indígenas.

Precisamente por eso las encomiendas también fueron llamadas repartimientos. Esto se debe a que no eran más que grupos de indígenas que vivían en lugares específicos, cuya extensión territorial variaba de un lugar a otro. Algunas eran enormes (como los Lupacas), pero otras eran notoriamente pequeñas (como los Huaro, al sur del Cusco). Por lo tanto, había encomiendas de un solo pueblo (como Tabaconas); y otras con hasta doce o más (como Cajamarca); pero de todas ellas, una era la más importante, o capital, como se le llamaba entonces, mientras que las demás permanecían subordinadas a la anterior. Se establecía así una relación de dependencia administrativa, distinción que tenía gran importancia ya que la capital era el centro de operaciones locales y sede de las autoridades.

En este sentido, eran pocas las tierras andinas que no estaban encomendadas a un conquistador, prácticamente solo tres: Chucuito, Chíncha y



La Puná, que eran adjudicadas al rey por ser las más ricas del Imperio Inca. Pero en general todas las demás, tanto en lo individual como en lo colectivo, seguían ligadas a la encomienda. En teoría solo estaban obligadas a pagar tributo, pero en esencia esto servía también para explotar su trabajo en beneficio de los conquistadores, lo que se traducía en una coexistencia efectiva de pago de tributo y servicios, no solo para el encomendero, sino que estos encomenderos también estaban obligados a enviar a los comerciantes que necesitaban de sus servicios como arrieros o arrieros para transportar sus mercancías a lugares alejados de su hábitat, generalmente para llevar cargas de tinajas de vino desde la zona de Arequipa o Moquegua, que estaban a 140 millas, o canastos con hojas de coca a la zona de Cusco-Paucartambo, que estaba a 160 millas. Por tanto, el encomendero contrataba a sus encomenderos para realizar este tipo de trabajos, cuyo pago estaba basado en el tributo que el indígena debía pagar a su encomendero.

La violación de las normas era un acto tan común y cotidiano que nadie, ni siquiera las víctimas, lo advertía, como se desprende de las propias consideraciones de las normas de protección. Por ejemplo, aunque todos los encomenderos poseían fincas y casas en las cabeceras de sus distritos, a los encomenderos, a sus parientes o a sus sirvientes se les prohibía vivir en su encomienda, situación que en realidad acrecentó la servidumbre de los campesinos, especialmente hasta 1565, cuando los encomenderos ejercían el dominio sobre los territorios que se les asignaban o encomendaban y confiscaban tierras para establecer fincas (Altamirano, 1991).

Por supuesto, la encomienda debía ser una institución filantrópica y caritativa para el progreso de la población indígena, con la tarea específica de cuidarlos espiritual y temporalmente. Sin embargo, en la práctica no era más que



una forma de servidumbre y explotación con todas las características de los sistemas feudales, agravada por los estragos causados por el colonialismo.

La recaudación de impuestos se realizaba sin tasa ni medida, por lo que la avaricia de los conquistadores acabó derivando en el expolio de los indígenas. La Gasca introdujo los primeros impuestos y registros de contribuyentes, cuyos documentos indican que los impuestos incluían las aves castellanas, el trigo, el cerdo y otras especies autóctonas (coca, oro, plata, maíz, maca). Aparte de esto, los indígenas también debían contribuir al mantenimiento de los sacerdotes proporcionándoles una importante asignación llamada congrua y sínodo. También debían contribuir al salario, la alimentación y el servicio de los corregidores y caciques.

Los encomenderos y doctrinarios comerciaban con los tributos y sínodos que recibían, enviándolos principalmente a las ciudades y pueblos mineros, donde obtenían considerables ganancias. Es natural que esto llevara en ocasiones a los encomenderos a proponer la continuación de las encomiendas en manos de sus descendientes sin hacer valer sus derechos.

### **2.2.19. Las haciendas**

Con la invasión española, se introdujo la propiedad agrícola en los Andes bajo directrices europeas. Desde los primeros momentos de la presencia española y la fundación de las ciudades, se puede observar el reparto de tierras asignadas a los vecinos españoles en la fundación de las propias ciudades. El surgimiento de haciendas en ciertos valles costeros ha sido cuidadosamente estudiado y han existido numerosas interpretaciones del sistema de haciendas en las que predominaba la caracterización feudal. Sin embargo, se ha intentado especificar



esta condición feudal-colonial, aunque al mismo tiempo se ha debatido lo inadecuado de esta conceptualización. Es obvia la importancia de las haciendas en la vida colonial y especialmente en la situación y actividad de la población andina.

En el siglo XVI se pueden distinguir dos tipos de haciendas: las que surgieron en zonas urbanas y las que se establecieron en las zonas cocaleras de la Yunga, al este de los Andes, desde Cusco hasta Charcas. Los primeros sirvieron inicialmente como huertos para abastecer directamente a las ciudades y ampliaron su alcance a medida que crecían los primeros. Hacia finales del siglo XVI y principios del XVII se puede observar el crecimiento de estas haciendas suburbanas hacia los valles vecinos a medida que crecía el mercado que debían abastecer; En esta época, por ejemplo, se pudo observar la conexión entre el Valle de Chancay y la ciudad de Lima, así como la expansión de los propietarios-encomenderos de Arequipa hacia el Valle de Moquegua. Las haciendas productoras de coca estuvieron asociadas al crecimiento de la minería en las tierras altas del lago Titicaca y Charcas, así como a la nueva expansión del uso de la coca en las propias minas, que produjeron el producto poco después del fin de la invasión y la El establecimiento de los españoles aumentó rápidamente en los Andes. La coca era uno de los pocos bienes que podían convertirse en dinero. Como destacó Polo de Ondegardo hacia 1561, la coca se había convertido en la “materia prima universal” de la economía de la época. Esto explica el auge que experimentaron las haciendas dedicadas al cultivo de coca, vinculadas desde sus inicios a los encomenderos y sus familias.

En ambos casos, las haciendas estaban asociadas con la prestación de servicios personales andinos, con residentes distribuidos por los cabildos y la



población administrada directamente por los encomenderos. La conexión entre la encomienda y la fundación de las haciendas se realiza a través de los servicios personales de los colonos andinos.

Es cierto que disposiciones legales específicas prohibían a los encomenderos establecer haciendas dentro de sus propias encomiendas. Sin embargo, esta prohibición fue rápidamente superada en el siglo XVI gracias al aprovechamiento de la mano de obra de que disponían los encomenderos. Esto se refleja en la distribución del trabajo que acompañó al establecimiento de las haciendas de coca en la región oriental de los Andes del sur. Es similar a los repartos realizados al inicio de la actividad minera, antes de la fundación del grande y rico Cerro de Potosí.

A medida que la crisis demográfica se profundizó y el control de los encomenderos sobre la fuerza laboral en los Andes disminuyó y finalmente desapareció después de las reformas que siguieron a la promulgación de las Nuevas Leyes de 1542, estas leyes fueron abolidas después de la derrota de los encomenderos, que estaban bajo Al mando se mantuvieron los encomenderos.

El gobierno de Gonzalo Pizarro se había rebelado contra la corona y estuvo vigente en los Andes con modificaciones. Con este desarrollo, la relación entre encomenderos y terratenientes también cambió, y cuando los corregimientos se convirtieron en gobernadores generales después de 1565, el suministro de mano de obra a las haciendas quedó más estrechamente vinculado al trabajo de los corregidores nativos y sus subordinados.



### 2.2.20. Servicios personales

Los primeros invasores provenientes de España buscaban tierras y minas, no para trabajarlas o porque tenían un interés exclusivo en ellas como factor de producción. Las tierras y minas despertaron su codicia cuando fueron acompañadas por la presencia de la población nativa; por ello, el reparto y confiscación de tierras implicó el reparto de mitayos y la apropiación de otras tierras que ya estaban habitadas. Esta fue otra forma de remunerar su trabajo en la invasión y conquista del Perú, empresa que se había llevado a cabo como una empresa privada e individual. Así, se establecieron tierras con terratenientes y siervos, es decir, un régimen feudal basado en la servidumbre.

El sistema de trabajo introducido en América por los españoles se basaba en la servidumbre, que aquí adoptaba dos formas: primera, plena, efectiva y directa; y segunda, media, potencial e indirecta. La primera forma se encontraba entre los indígenas, pertenecientes al grupo llamado Yanaconas, quienes, por su apego a la tierra, estaban sujetos a un régimen de servidumbre plena y dependían directa y directamente del hacendado o propietario de la tierra. La segunda forma, en cambio, se manifestaba en diversos servicios para los encomenderos, quienes establecían una relación personal entre el hacendado y los campesinos, con un sentido de protección para estos últimos (Capoche, 1959)

El servicio personal, pues, era el sostenimiento continuo que los indígenas debían a los españoles a quienes les estaban encomendados. Por tanto, debían realizar todas las tareas que sus amos les mandaban sin que éstos estuvieran obligados a pagarles nada por ello. El servicio personal comprendía a todos los indígenas, sin distinción de sexo ni edad, para satisfacción y contento de los



beneficiarios de esa labor. Fue una de las consecuencias de la conquista, realizada a sangre y fuego; por eso los gobernadores la aprobaron desde el primer momento de su invasión a América, fruto de la avaricia y la injusticia. El padre Miguel Agia afirmaba a principios del siglo XVII que era algo peor que la dura servidumbre, era la verdadera esclavitud (Canaza, 2022).

Por supuesto, el servicio personal que prestaban los encomenderos en sus minas, talleres, haciendas y estancias también estuvo regulado por la ley desde el principio, a veces de forma muy amplia, como lo demuestra la real cédula de 24 de noviembre de 1601, que se refiere al tratamiento dado a la población indígena. Se trataba de un decreto general para las colonias americanas y, por tanto, tenía validez también en las cortes de Lima, Charcas y Quito.

Miguel Agia refiere que el servicio personal en el Perú era cruel. Él, como testigo presencial de los hechos, relata el caso de un encomendero con ciento ochenta indígenas, de los cuales cuarenta estaban enfermos, mientras que los ciento cuarenta que sí lo estaban acudían con sus mujeres e hijos. Estos turnos teóricamente duraban seis meses, aunque en realidad duraban doce o incluso más, es decir, superaban el año. Cuando regresaban a sus casas no encontraban nada, ni siquiera sus cosechas; por lo que los indígenas se veían obligados a inmortalizarse en el servicio personal en las minas de oro o en otros trabajos que les asignaban los españoles (Acosta, 1982)

El servicio personal, en efecto, privaba a los naturales de su libertad más severamente que si hubiesen sido esclavos comprados o esclavos de nacimiento, pues no tenían nada propio, habiéndoseles quitado todo por los encomenderos y sus administradores, con el agravante de que se les obligaba a trabajar desde que



nacían hasta la muerte sin recibir un jornal, infligiéndoles un trato increíblemente cruel, llegando incluso a expulsarlos de sus casas y tierras cuando llegaban a la vejez y cuando morían de largas enfermedades o enfermaban sin cura; pero se les confinaba muy bien y se les impedía salir cuando estaban sanos y fuertes y en condiciones de producir sobrantes para sí mismos. Los libertos cayeron lógicamente en la mendicidad y el abandono total, aunque con su energía habían enriquecido y ennoblecido a la minoría española que ostentaba el poder.

Cualquiera que vea este tipo de trato a la población nativa puede estremecerse de indignación sólo de pensar en cómo los indios eran obligados a realizar diariamente la función de bestias de carga, aun cuando ya existía amplia experiencia de que ésta era una de las causas de muchas enfermedades y muertes entre la humanidad.

### **2.2.21. Trabajo y servidumbre**

Los métodos de explotación colonial se basaron en elementos preparados por la administración incaica. Los españoles continuaron explotando las vastas reservas de mano de obra y desarrollaron el trabajo colectivo que caracterizaba las formaciones económicas y sociales de los Andes, las estructuras que caracterizaron al feudalismo colonial. De esta manera, integraron a la aristocracia andina a la pirámide de la clase virreinal al imponer tributos, trabajos forzados y servicios personales a las masas subyugadas, realidades bien conocidas por los indígenas ya que el Estado inca les imponía las mismas obligaciones, aunque mejor planificadas.

Así, la primera consecuencia del dominio colonial español fue que la población indígena siguió siendo la principal proveedora de mano de obra,





polarizada entre la encomienda y la mita. La Corona apoyó esta última porque la consideró una necesidad y por ello buscó regularla. Los decretos reales españoles establecieron la mita obligatoria y también prohibieron enviar indígenas a regiones con un clima diferente al suyo.

El trabajo de la población indígena es presentado, por tanto, tanto en documentos privados como oficiales, como uno de los bienes más valiosos de los Estados Unidos, hasta el punto de que la vida sin él no era posible. Esto, a su vez, fue facilitado por la densidad relativa de población en algunas regiones, especialmente en Perú, donde estos grupos sociales formaban un Estado mucho antes de la invasión española. A ello contribuyó también la influencia de ciertos sacerdotes que predicaban contra el exterminio sistemático de la población indígena, ya que sin su trabajo no se podría establecer el sistema colonial (Contreras, 2021).

Y así fue, en efecto, porque el trabajo de la población indígena era explotado de todas las formas y en todos los sentidos, con y sin leyes prohibitivas. Basta recordar que tanto los encomenderos, como los corregidores y los caciques usaban y abusaban de la fuerza de trabajo indígena cuando estas autoridades ponían a la población indígena al servicio de los comerciantes para transportar mercancías por los caminos del Alto Perú hasta su destino final, que eran principalmente centros mineros. Incluso las reducciones o ciudades de la población indígena, que, según los teóricos, se inspiraron en la necesidad de integrarlos a la “vida política y urbana”, perseguían sólo unos fines básicos definidos: adoctrinamiento hispano-colonial y católico, facilitación tributaria, recaudación, reservas conocidas de mano de obra disponible en todo momento para minas, haciendas y talleres y posibilidad de arrendarlas a los comerciantes



para sus necesidades. E incluso sus caciques eran confirmados como tales para que pudieran convertirse en instrumentos de explotación y saqueo. Y llegaron incluso a crear nuevos cargos o funcionarios dentro de la sociedad andina para los mismos fines: alcaldes, capitanes de mita, fiscales doctrinales.

En aquella época, la mita era el programa español para convertir a los indígenas en elementos activos de la producción y el consumo para que pudieran participar en el “progreso de la colonia”. Pero eso no basta para entender la mita. Debemos preguntarnos: ¿por qué otras razones la institucionalizaron el Estado colonial? ¿Por qué la mita sólo era obligatoria para los indígenas que vivían en reducciones y comunidades, pero no para los yanaconas ni para los artesanos indígenas? Al parecer, cuando los indígenas se integraron a la vida española, recibieron un trato diferente en relación al trabajo: ellos estaban exentos de la mita, mientras que los pertenecientes a sus ayllus estaban obligados a cumplirla. La explicación de esto es que los comuneros, que eran autosuficientes, tenían la tierra como beneficiarios, con la ayuda mutua y el trueque, no tenían que vender voluntariamente su trabajo a nadie para poder sobrevivir. En consecuencia, la expectativa de que fueran empleados en minas, haciendas y talleres por voluntad propia era una esperanza ilusoria. La única manera de sacarlos de sus comunidades era a través de la violencia, es decir, la mita: de esta manera había que obligarlos a acudir a centros de producción minera, textil y agrícola. Los otros, en cambio, que vivían en asentamientos, pueblos y aldeas, desarraigados de sus ayllus, terminaron fundando un oficio y un proletariado que ofrecía su trabajo para sobrevivir. Para obligar a los comuneros a trabajar, incluso se fijaba en dinero una parte del tributo.



Como se puede observar, la vida colonial no podía desarrollarse sin el trabajo de la población indígena, y el Estado no podía tolerar la llamada “pereza e indolencia” de los indígenas. Tal doctrina podía justificarse cuando se trataba de la construcción de obras públicas, pero nunca para empresas privadas. El trabajo, ya fuera en la mita minera, el taller, la lechería, la estancia o la quinta del gran señor, era innegablemente un trabajo impuesto, regulado y coaccionado por el patrón. Esto anulaba a los pueblos indígenas como valor cultural.

### **2.2.22. Los yanaconas**

Eran trabajadores asignados a las tierras de las haciendas y estancias. A cambio de su trabajo, sus señores y vasallos les pagaban impuestos, les concedían una educación católica y les daban el uso de la tierra para la agricultura. Se trataba, pues, de una institución típicamente feudal que fue intensificada en el Perú por los conquistadores españoles en detrimento de la población indígena. Se inició con la encomienda y los servicios personales y continuó con la expansión de los latifundios mediante maniobras legales y semilegales, que llevaron a la concentración de las masas indígenas, atadas a la tierra como siervos, manteniendo en la zona andina su nombre especial y ancestral de Yanaconas.

La fuente etnológica confirma que los Yanaconas vivían de los productos de sus campos, se vestían con telas tejidas y cosidas por sus esposas y vivían en chozas que ellos mismos construían. En las fincas y haciendas eran muy pobres consumidores desde el punto de vista familiar debido a su agricultura de subsistencia; sin embargo, como miembros de un terrateniente eran grandes productores en beneficio del terrateniente y/o ganadero, figura común cuando trabajaban en tierras ajenas donde el dinero no circulaba y no recibían salario



porque sus impuestos los pagaba directamente el propio terrateniente, quien los entregaba al recaudador oficial, en este caso el cacique.

Legalmente, los yanaconas no eran esclavos porque no eran propiedad privada, es decir, no se podían comprar ni vender. Sin embargo, eran sujetos sin capacidad de movilizarse de forma independiente y sin salario alguno más que el derecho a utilizar un trozo de tierra para producir lo estrictamente necesario para su subsistencia. Y, lo que es más grave, en la realidad y en la práctica eran transferidos con la finca cuando esta se vendía o se arrendaba, dependiendo su precio en tales casos del número de trabajadores disponibles.

De la fuente etnológica se desprende que para poder llevar a cabo las tareas que les eran asignadas, los Yanaconas de las fincas necesitaban de la ayuda de sus esposas e hijos para terminar temprano las labores y dedicarse al cultivo de sus campos y otras pequeñas actividades propias. Por ello, era común que toda la familia indígena se involucrara en la siembra, la cosecha y el almacenamiento. Las mujeres indígenas también colaboraban en las tareas que realizaban los hombres. Pero en cada caso, las mujeres realizaban más tareas que los hombres: eran agricultoras, pastoras, albañiles, alfareras, cocineras, tejedoras, bordadoras, cesteras, lavanderas, amas de casa y educadoras de sus hijos. Desde pequeñas se les encomendaba el cuidado de las ovejas y los cerdos de la finca, y en ocasiones iban a los poblados con pequeñas cosas para trocar o vender en los mercados que se realizaban en diversos lugares de la meseta y a los que también asistían. Podíamos adquirir productos muy útiles. Sin embargo, no eran trabajadoras especializadas; Al contrario, estaba dispuesta a todo, porque cada familia tenía que mantenerse, lo que demuestra que en la vida real era una forma de trabajo en todos los sentidos igual al de un siervo.



El yanaconaje creó así una conexión real, que es precisamente la que caracteriza a toda institución subordinada: conexiones que se materializaban a través de la propiedad precaria por parte del campesino de un trozo de tierra, trozo de tierra que recibía diferentes nombres según la zona, como “pegujal” o “savaña” en Charcas, “topo” o “chacra” en el distrito de audiencia de Lima o “huasipungo” en el de Quito (Bakewell, 1973).

Así, los terratenientes eran en realidad señores de ricos feudos en los que explotaban sin piedad a un enorme número de siervos y a un cierto número de mitayos y agregados (extranjeros) que trabajaban en sus campos de sol a sol y estaban privados de su verdadera libertad.

Estos yanaconas trabajaban intensamente para beneficio exclusivo del terrateniente y terrateniente y vivían en malas condiciones, en chozas sucias y subsistían como personas sin tierra, industria ni comercio, ya que vivían en casas y en terrenos que los terratenientes les entregaban a cambio de su energía prestada (Noejovich et al., 2019).

El número de yanaconas creció enorme y rápidamente, gracias a que los indígenas huyeron de las cortes para liberarse de las excesivas mitas y otros servicios que los oprimían. Pudieron redimirse buscando refugio en las haciendas, donde el terrateniente les pagaba tributo y les entregaba un pequeño pedazo de tierra a cambio de trabajo en agricultura, crianza de ovejas, textiles, transporte, crianza de mulas y trabajo doméstico para el lucrativo y/o ganadero propietario. Por ello, muchos nativos decidieron venir voluntariamente a las haciendas como siervos, lo que provocó un aumento significativo de este número. La ley colonial los reconoció y los declaró vinculados al país; una vez integrados a este sistema,



era imposible deshacerse de ellos. La aristocracia terrateniente también estaba impedida de expulsarlos bajo cualquier pretexto. El yanacona era, pues, el nervio de la producción agrícola en las haciendas y estancias coloniales.

### **2.2.23. Los mercaderes**

Un comerciante es una persona que ofrece bienes o servicios de alta calidad a cambio de una compensación económica acordada por ambas partes, es decir, vendedor y comprador. En términos simples, un comerciante es una persona que puede vender algo que alguien quiere comprar.

Un comerciante es también un comerciante, ya que ambas palabras son sinónimas. Desde una perspectiva histórica, este término se utiliza a menudo para referirse a los comerciantes de la antigüedad (hoy en día la palabra comerciante se utiliza con menos frecuencia).

A medida que la Antigüedad llegaba a su fin con la caída del Imperio Romano de Occidente y se dejaban atrás los períodos más hostiles del feudalismo, los comerciantes adquirieron una importancia cada vez mayor en la sociedad. En el siglo XII, el crecimiento demográfico, la paz temporal en Europa y el aumento de la producción agrícola permitieron la proliferación de comerciantes y el crecimiento del comercio en la Edad Media.

Durante esta época nació la idea de que la guerra a veces es buena para los negocios. Las Cruzadas entre musulmanes y católicos no sólo trajeron muerte, guerra y sufrimiento, sino que también posibilitaron la creación de nuevas rutas comerciales por tierra y mar entre Oriente Medio y Europa, lo que mejoró la calidad de vida de muchas personas. A pesar de las continuas guerras y las muertes que causaron, el crecimiento demográfico en Europa continuó. Según los



historiadores, la población europea en 1100 era de unos 48 millones; dos siglos después, la población europea había crecido un cincuenta por ciento. El aumento de la población supuso una mayor necesidad de alimentos, ropa y vivienda. Estos tres mercados de productos y servicios eran precisamente los más demandados; de hecho, el sector de la alimentación fue el que creció exponencialmente en Europa en los siglos XII y XIV.

El comerciante actuaba como un benefactor social en tiempos de necesidad; había reconocido en quienes le rodeaban una necesidad que podía ser satisfecha con los productos que poseía. Sin embargo, los primeros comerciantes eran aventureros errantes sin un lugar ni una posición fija, pero que supieron crecer y adquirir cada vez más importancia hasta formar una clase social importante.

A principios del siglo XII, la vida de los comerciantes antiguos se parecía a la de los pueblos primitivos; migraban de un lugar a otro. Este comportamiento nómada tenía como objetivo encontrar clientes potenciales en lugares concurridos (ferias o eventos especiales). Por lo tanto, los comerciantes antiguos entendían perfectamente los conceptos actuales del marketing: averiguar lo que necesitaba un determinado grupo de personas y ofrecérselo a cambio de dinero de forma voluntaria. Debido al comportamiento nómada de los comerciantes, la gente de esa época les dio el apodo de "pies polvorientos". Fue en la primera década del siglo XIV cuando los comerciantes, habiendo ganado suficiente prestigio y poder económico y social, decidieron establecerse y abandonar su comportamiento monádico y con él su antiguo apodo.



En la Edad Media, los comerciantes tenían los mismos derechos que los ciudadanos comunes. Sin embargo, eran muy vulnerables a la extorsión por parte de los bandidos o de los propios señores feudales. En el mejor de los casos, el señor feudal o uno de sus representantes les exigía fuertes impuestos cuando entraban en su territorio; en el peor, sus mercancías eran simplemente confiscadas.

El comerciante se dedicaba simplemente a una actividad comercial o mercantil, es decir, vendía diversos productos con el fin de obtener un beneficio de ese intercambio. Generalmente, los comerciantes no producían ellos mismos los bienes que vendían, sino que los compraban a los fabricantes o a otros mayoristas y luego los vendían.

Existen, entre otros, comerciantes de telas, comerciantes de joyas, tenderos, comerciantes de hoja de coca, comerciantes de vinos, comerciantes de licores, comerciantes de telas elaboradas en talleres y muchos más. Hay comerciantes que venden por peso o artículos sueltos a particulares, llamados minoristas, y otros que venden en cajas, paquetes o cantidades al por mayor a otros comerciantes que a su vez revenden la mercancía, a estos se les llama mayoristas. Hoy en día ya no se utiliza la palabra distribuidor, sino que es más correcto referirse a él como comerciante.

Entre los pueblos antiguos, los fenicios fueron destacados comerciantes y expertos navegantes. Combinaban ambas habilidades, navegando con sus barcos por el Mediterráneo y aprovechando la oportunidad para vender sus productos.

Cuando introducimos el término “comerciantes” en nuestro medio, debemos referirnos a todos aquellos hombres de ascendencia española, criolla o mestiza que reconociendo la necesidad de ciertos productos comenzaron a





distribuirlos a todos los rincones de la meseta puneña y otras regiones con el fin de llevar los productos necesarios para las necesidades de los principales pobladores de las regiones altiplánicas, como los grandes terratenientes de la época, y para las necesidades de las poblaciones emergentes en gran número, como la mina de Cerro Rico o Potosí, Oruro, Porco, Laykakota en esta época. Y también aportaban productos a las ferias más importantes de la región Puno, como Vilque, Pucará, Rosaspata, Crucero, Yunyugo, y a las ferias más pequeñas y de menor importancia como Santiago de Pupuja o Huapaca Santiago y San Miguel, cada una con sus particularidades en cuanto al tipo de productos a la venta, que generalmente eran productos de la región más productos del mismo tipo. Se importaban de otras latitudes extrarregionales como Argentina, Colombia, Panamá y Chile y se combinaban con productos llegados de los puertos de Sevilla, Cádiz y otras potencias de la época como Portugal, Francia, Inglaterra, China y países asiáticos.

#### **2.2.24. Los mercaderes y el Estado colonial**

La formación de grandes consorcios comerciales y financieros representaba una amenaza seria para el comercio con España. El comercio del vino peruano, por ejemplo, generó conflictos con el consulado de Sevilla. Ya en 1568 se celebró un cabildo para prohibir el cultivo de la vid y la producción de telas en las Indias, y los virreyes recibieron instrucciones repetidas para hacer cumplir dicha prohibición, asegurando que “la India necesita a España y no puede actuar sin ella, y el comercio es continuo y sin declive. El auge de la producción de vino en Perú demostró que los temores de la metrópoli eran justificados. El vino peruano no solo saturó el mercado andino, sino que también llegó a Tierra Firme, América Central y partes de la Nueva España. Los líderes locales sabían



que sería absurdo “prohibir a los vasallos sembrar lo que quisieran en sus tierras. No obstante, las pérdidas financieras y comerciales provocadas por la competencia peruana fueron considerables y el tema se debatió durante varias décadas (Noejovich et al., 2019).

De acuerdo con el contador Hernando de Valencia, hacia 1580 llegaron más de 200.000 botijos desde España, generando unos ingresos anuales de 115.000 pesos para el fisco. Tras la interrupción de este comercio entre 1500 y 1633, se perdieron aproximadamente 6.095.000 pesos, sin contar el aumento en el consumo debido al crecimiento de la población española y mestiza, ni los impuestos no recaudados en Jerez, Cazalla y Aljarafe.

El Cabildo intentó regular la situación de los labradores americanos, imponiendo un canon por cada viña y olivo que poseyeran. Sin embargo, la respuesta del consulado de Sevilla fue contundente. En 1664, el consulado respondió al Cabildo que los 30 millones que esperaban obtener del arancel afectarían "los estatutos mejor fundados del Gobierno de la India", y en ningún caso se permitiría la plantación de viñas ni olivares, pues esto interferiría con el comercio de España y la India, el cual era vital para ambas partes (AGI Consulado 52. Informe sobre la proposición, licencia para viñas y olivos en la India, 24 de diciembre de 1664).

Los intentos por frenar el comercio resultaron infructuosos y solo incrementaron el contrabando. A finales del siglo XVI y principios del XVII, los comerciantes sevillanos se aliaron con los cabildos de Panamá para prohibir la importación de vino de Tierra Firme. Esta alianza surgió porque la sustitución del vino español por el peruano perjudicaba a los bodegueros españoles y los ingresos



fiscales, además de reducir la cantidad de barcos y bestias de carga en el istmo. En 1600, el rey emitió un decreto prohibiendo la importación de vino peruano, alegando que era causante de enfermedades en la población, como "esquinencia", viruela, sarampión, entre otras. Sin embargo, la Audiencia derogó esta ley en 1620, probablemente debido a presiones desde Lima, argumentando que el vino peruano era de buena calidad y que la prohibición favorecía a comerciantes y religiosos.

El control de Lima sobre el mercado interno se mantenía gracias a los consorcios comerciales y financieros que monopolizaban gran parte del comercio interregional, otorgándoles una posición privilegiada en el comercio internacional. El comercio exterior fue una de las formas más rápidas de enriquecerse en la época colonial, y muchos hombres que empezaron como intermediarios terminaron como grandes comerciantes en la capital. Sin embargo, para tener éxito en el comercio atlántico, era casi imprescindible tener conexiones con el mercado interno o pertenecer a un consorcio comercial en Perú.

El Consorcio Juan de la Cuevas, por ejemplo, financiaba a sus miembros dentro del Virreinato, pero era muy selectivo con el comercio exterior. A excepción de Juan Martínez de Uceda, los demás miembros del consorcio debían pasar por el banquero o sus agentes de confianza para acceder al comercio exterior. De este modo, la mayoría de las redes comerciales internas que conectaban con mercados exteriores dependían de un reducido número de "transportistas" que actuaban como intermediarios entre los mercados internos y externos. Estos transportistas, a su vez, viajaban o enviaban agentes de confianza a destinos como México, Tierra Firme y Sevilla, controlando así gran parte del comercio a gran escala.



### 2.2.25. Problemas en Tierra Firme

Tierra Firme (Panamá) fue, sin lugar a dudas, uno de los problemas más serios a los que se enfrentaron tanto el Virreinato como los comerciantes peruanos en el siglo XVII. El viaje de Lima a Tierra Firme tomaba entre 14 y 20 días, ayudado por los vientos, hasta llegar a Perico, un puerto cálido y seguro, ubicado a solo dos millas de la antigua ciudad de Panamá. Pueblo Antiguo, fundado en 1519 por Pedrarias Dávila, fue el primer asentamiento español en Tierra Firme, y su relevancia temprana como punto de apoyo a la colonización del Perú se debía a su ventaja como ruta más corta hacia el Virreinato del Perú y a las ferias regulares que se realizaban en la costa atlántica para protegerlo. Dado que el istmo era una franja de tierra que separaba el Mar del Norte (Atlántico) del Mar del Sur (Pacífico), casi todo el tráfico entre Sevilla y el Callao se realizaba por mar, excepto por una corta distancia de 10 a 20 millas que separaba ambos océanos.

Había dos rutas que conectaban Panamá con Portobelo. Una de ellas era el "Camino Real", una ruta terrestre difícil de 29 kilómetros, llena de obstáculos como "malos pasos, algunas colinas y varios ríos (Escobari, 1985). La otra opción era una ruta terrestre desde Panamá hasta Cruces, desde donde se tomaban botes río arriba por el río Chagres hasta la costa atlántica. Aunque esta ruta era más larga, era también más rápida, económica y menos empinada que el "Camino Real". Su principal desventaja era la vulnerabilidad a ataques enemigos. Por ello, ambas rutas se mantuvieron operativas hasta el final de la feria, cuando la ruta terrestre fue finalmente abandonada.

El transporte terrestre se realizaba mediante recuas de mulas guiadas por esclavos negros, y su mantenimiento requería una gran inversión de recursos



dentro y fuera del istmo. Para ofrecer un servicio estacional, las mulas necesitaban ser alimentadas, cuidadas y atendidas durante todo el año en las haciendas panameñas. Además, dado que no había granjas dedicadas a la cría de animales de carga en Panamá, las mulas debían ser importadas desde Centroamérica, especialmente de las haciendas del Golfo de Fonseca y Granada (Nicaragua).

Como señala Altamirano (1991) las mulas debían hacer un arduo viaje de casi 2.000 kilómetros antes de llegar a su destino y, como era de esperar, las tasas de mortalidad eran altas y las ganancias bajas. Durante el siglo XVII, los panameños combinaban la propiedad de animales de carga y barcos con actividades comerciales y decisiones políticas, lo que les permitió mantener una posición relativamente estable en el negocio del transporte. Acosta (1982) informa que los residentes más adinerados eran agentes de la familia Sevilla, encargados de supervisar las ferias y transacciones comerciales entre Perú y el istmo. Otros ya habían logrado independizarse y usaban su propio capital para actuar como intermediarios entre Sevilla y Lima.

Las fuentes principales de ingresos eran la propiedad de ganado, el monopolio de las oficinas municipales y la participación en actividades ilegales administrativas. Como consecuencia, se formó una compleja red de amistades y favoritismos que vinculaba a la élite panameña con el poder gubernamental, y la corrupción ya era una característica distintiva de la sociedad colonial panameña desde el siglo XVI. Sin embargo, varios factores alteraron las condiciones de vida de la élite y de la sociedad panameña en general.

Desde finales del siglo XVI y principios del XVII, los patrones comerciales cambiaron, y los panameños fueron cada vez más excluidos del



comercio atlántico, quedando únicamente la participación en el transporte o el cobro de impuestos. A su vez, la irregularidad y dispersión de la flota en el siglo XVII afectó gravemente las actividades comerciales.

Además, los problemas de la economía panameña, la corrupción administrativa y la evasión fiscal redujeron los ingresos. Así, comenzaron los problemas y las “guerras navieras”. Esta “guerra” comenzó en 1599, cuando el Cabildo de Panamá acusó a los comerciantes limeños de llevar cargas excesivas en sus fardos, cajas y cajones, bajo el pretexto de que les faltaban mulas y animales de carga. El gobierno de la ciudad alegó que los comerciantes aumentaban sus cargas para reducir costos de transporte, lo que resultaba en la muerte de muchas mulas, algunas de las cuales fueron encarceladas o dañadas. A partir de ese momento, el Concejo fijó en ocho arrobas y media el peso máximo de carga para cada mula. Aunque esta medida parecía temporal, en realidad fue la primera de una serie de decisiones que llevarían a un conflicto largo y amargo entre los comerciantes limeños y los ganaderos panameños.

En definitiva, los comerciantes peruanos disponían de una poderosa herramienta frente al monarca: la plata. Sin embargo, se enfrentaron a una serie de obstáculos que terminaron por socavar el sistema. Uno de estos fue la negativa del rey a permitir que el consulado saliera de su sede, y otro, la obligación de Lima de financiar dos armadas (la del Sur y la del Norte), lo que se consideraba excesivo. Además, el rey no accedió a bloquear el tráfico por Buenos Aires, sino que, por el contrario, permitió el transporte de registros sueltos. Para empeorar las cosas, las urgencias militares llevaron al Estado a recurrir a la confiscación de fondos o a exigir grandes donaciones, lo que hizo que los propios comerciantes evitaran pagar la contribución en el boquerón, que ellos mismos recaudaban. Las



autoridades panameñas también jugaron un papel importante, extrayendo dinero de la Armada de los Mares del Sur y de la avería gruesa para cubrir sus necesidades. De manera constante, se dedicaron a chantajear a los comerciantes peruanos, quienes veían el problema de Panamá como una causa perdida que requería una solución drástica.

Finalmente, los comerciantes tuvieron que organizar y financiar la defensa naval, adaptando sus barcos a las necesidades de la guerra. A partir de 1680, los ataques de piratas y corsarios en América se intensificaron, y la falta de ingresos fiscales provocó una paralización gradual del Estado, que solo pudo ser compensada por la intervención privada. Entre 1684 y 1686, dos tercios de los barcos mercantes fueron capturados por corsarios y al menos una docena de ciudades fueron atacadas. Cansados de la ineficacia de la Marina, se creó una empresa privada de defensa costera, financiada por los magnates mercantiles limeños. Cualquier intento estatal de intervenir fue rechazado. Cuando el monarca español propuso aumentar un 2% el impuesto del Boquerón para cubrir los gastos de defensa, los comerciantes limeños se opusieron, sospechando que el dinero no sería destinado a la defensa de la India, sino a la de España. En su lugar, ofrecieron construir tres barcos y una fragata por 300.000 pesos.

#### **2.2.26. Las ferias**

Una feria puede abordar tanto cuestiones comerciales como económicas, y pueden estar enfocadas en aspectos específicos. Etimológicamente, la palabra “misa” proviene del latín (feria, feriaeo o feriarum). Los romanos usaban este término para describir los “días festivos” o “fiestas”, es decir, la suspensión de todas las actividades cívicas para dar paso al culto religioso y las festividades



asociadas. Los germanos también adoptaron esta conexión entre feria y fiesta religiosa en su vocabulario. Además de mercado o feria, también se referían a ella como feria, derivada del latín missa. De hecho, al finalizar el oficio religioso, se pronunciaban las palabras “ite, missa est”, que marcaban la apertura del mercado. Independientemente de la religión, los comerciantes intercambiaban sus productos a la salida de los templos, aprovechando las multitudes, el ambiente festivo y la euforia religiosa que incentivaba las compras. Debido a la estrecha relación entre estas dos actividades, surgió el verbo latino feriari, que significa “comprar y vender en el mercado”.

En los primeros tiempos del cristianismo, se consideraba inapropiado nombrar los días de la semana con los nombres paganos de los dioses astros, aunque se mantuvieron el sábado y el domingo. Este último también se llamaba Feria Prima, es decir, la primera fiesta litúrgica dedicada al culto. Los demás días se denominaban Feria Secunda, Feria Quarta, etc., un uso que ha perdurado en el idioma portugués. Muchos autores han diferenciado entre ferias y mercados. Ambos son reuniones que se celebran periódicamente, con un impacto variable sobre fabricantes y comerciantes, facilitando y multiplicando las transacciones comerciales. Sin embargo, ferias y mercados no son lo mismo; representan realidades distintas.

Es cierto que algunas ferias se asemejan mucho a los mercados, aunque existen diferencias y otras no pueden considerarse mercados ya que no permiten la venta, sino que se clasifican como mercados de modelos o de exposición. Sin embargo, el Diccionario de la Real Academia Española, en su 22ª edición, define feria como “mercado de mayor importancia que el ordinario, en público por pares y en días determinados”. La sexta definición describe la feria como:





“Establecimiento en el que se exponen productos de una sola rama de la industria o del comercio, como libros, muebles, juguetes, etc., con el fin de promocionarlos y venderlos”. También se define feria como “instalación en la que se exponen maquinaria, herramientas, vehículos y otros productos industriales o comerciales con una periodicidad fija para promover su publicidad y venta”.

Algunos autores definen las ferias desde un punto de vista puramente descriptivo, sin considerarlas como una herramienta de marketing. Sin embargo, este último enfoque ha ganado importancia debido a la evolución del concepto de feria comercial, que ha pasado de ser un lugar para construir relaciones y transacciones comerciales a una herramienta clave para comunicarse y establecer relaciones con clientes potenciales.

Una feria comercial también se define como una concentración periódica de oferta y demanda en un espacio y tiempo determinados. Otros ven las ferias comerciales como reuniones periódicas donde los miembros de una asociación intercambian opiniones, planifican eventos específicos o revisan nuevos productos. Para otros, las ferias comerciales son eventos periódicos y de corta duración donde los fabricantes, proveedores y distribuidores de una industria o actividad en particular exhiben sus productos, brindan información y aceptan pedidos de compradores potenciales.

Una feria comercial se puede definir como un evento anual donde la oferta y la demanda se encuentran en un mismo lugar y tiempo durante varios días, permitiendo a los participantes intercambiar opiniones, obtener información y negociar. Es una opción para ingresar o recibir asesoramiento en los mercados nacionales o internacionales.



Las ferias comerciales también se consideran una herramienta de ventas, un medio privilegiado para presentarse a un gran número de clientes potenciales en un tiempo y espacio limitados. Otros las ven como una herramienta importante de marketing y relaciones públicas, ya que conectan a clientes, distribuidores y al público en general.

Basándonos en las definiciones presentadas, una feria puede definirse como un evento comercial que se realiza periódicamente y durante un corto período de tiempo, donde en un espacio limitado y generalmente fijo, se concentra la demanda actual y/o potencial de uno o más sectores económicos.

A lo largo de la historia, siempre ha existido la necesidad de intercambio comercial, y las ferias han jugado un papel fundamental en este proceso. Inicialmente, las ferias estaban asociadas principalmente con el antiguo Egipto, la civilización griega y el Imperio Romano, donde los comerciantes itinerantes se encontraban con los productores locales en bazares y mercados. Fueron los romanos quienes comenzaron a establecer ferias en lugares fijos e introdujeron la moneda como medio de intercambio, lo que aumentó el aspecto transaccional de las ferias.

A finales del siglo V d. C., el Imperio Romano de Occidente se derrumbó y las actividades comerciales europeas desaparecieron por completo en el siglo VII. Bajo el emperador Carlomagno, el comercio floreció y las ferias resurgieron en las grandes rutas de caravanas o donde las multitudes se reunían para celebrar sus fiestas religiosas. Estas ferias se extendieron rápidamente por toda Europa. En los siglos VII y VIII, las ferias de Baviera, Sajonia y Champaña fueron importantes en Europa Central. En Francia, la feria de Saint-Denis, organizada



principalmente para el comercio del vino y la miel, también fue muy popular en el siglo VII.

A partir del siglo XII surgieron numerosas ferias comerciales en Europa occidental. En el siglo XIII se celebraron en Inglaterra cuatro de las llamadas grandes ferias: Northampton, St Ives, Boston y Winchester. En Francia, las más importantes fueron la feria de Saint Germain y, sobre todo, las seis grandes ferias de Champaña: Lagny, Bar-sur-Aube, Provins, dos de las cuales se celebraban anualmente, y Troyes. Y en Alemania las ferias más importantes fueron las de Leipzig (a partir de 1165 d. C.) y Frankfurt (a partir de 1240 d. C.).

Otras ferias importantes en Europa fueron las de Brujas (Flandes), Colonia (Alemania), Ginebra, Lyon y Brie (Francia), Génova (Italia) y Stoubridge (Inglaterra). En España hubo varias ferias que gozaron de cierto prestigio. Entre ellas destacan las de Jerez de la Frontera, que fueron mandadas construir en 1286 por Sancho VI. La Feria de Burgos, que se celebró en 1339 por Alfonso XI, fue concedida y celebrada cada dos años; las de Segovia, Palencia, Toledo, Madrid, Villalón, etc. Pero la feria más importante de España fue sin duda la de Medina del Campo (1421); las primeras normas para el asentamiento de visitantes feriales datan de 1421 y fueron dictadas por doña Leonor, entonces Señora de Medina; En 1491 los Reyes Católicos consideraron esta feria como la feria general del Reino y en 1563 el valor de los contratos allí celebrados ascendió a 53 millones de maravedís y se emitieron billetes por valor de 135 millones de escudos. En comparación con otras zonas geográficas más lejanas, hay que obviar la Feria de Kinsai (China), que tuvo su apogeo en la Edad Media europea, la Gran Feria Azteca celebrada por los conquistadores españoles en el actual México y la Feria de Nizhni Nóvgorod en Rusia Central.



A finales del siglo XV se produjeron varios acontecimientos negativos que marcaron el declive de las ferias francesas. Este acontecimiento no tuvo el mismo impacto en toda Europa; por el contrario, las ferias alemanas (Hamburgo, Leipzig y Frankfurt) experimentaron un importante auge. Pero a finales del siglo XV, el fuerte declive de las ferias francesas afectó a todas las ferias europeas, incluidas las alemanas. A finales del siglo XV, también se produjo un hecho fundamental: el descubrimiento de América, que marcó el inicio de una intensa actividad comercial a través de la creación de instituciones como la Casa de Contratación de Indias (fundada en 1503) y el Consulado o Universidad de Marinos (fundado en 1543 en Sevilla).

En 1572 se construyó la Lonja, que funcionaba como una “feria permanente” para el comercio. Actualmente, este edificio alberga el Archivo de la India. Entre los siglos XVII y XIX, con el gran desarrollo industrial, las ferias experimentaron una transformación significativa: pasaron de ser lugares de intercambio comercial a convertirse en medios para promover el progreso tecnológico de un país y fomentar la actividad comercial internacional. Durante este período, surgieron las Ferias Universales de Exportación, que tenían un papel de promoción institucional y cuyo objetivo principal era dar a conocer los nuevos productos de la industria de un país tanto a nivel nacional como internacional, atrayendo al público en general. En este contexto, destaca la Gran Exposición de 1851 en Londres, celebrada en el Crystal Palace, considerada la primera exposición mundial, que reunió a 14,000 expositores y más de 6 millones de visitantes. También es notable la Exposición de París de 1855, que contó con casi 24,000 expositores y atrajo a más de 5 millones de visitantes.



Este evento tuvo un impacto significativo en la tradición ferial americana. La Gran Exposición de 1851 en Londres sirvió como modelo y punto de partida para la organización de la primera Exposición Internacional Americana en Nueva York en 1853, y la creación de otras ferias similares en París, San Francisco, Filadelfia, Chicago y otras ferias más pequeñas como la Exposición Universal de 1810 en Barcelona. Al mismo tiempo, las ferias evolucionaron de ser ferias de mercado a ferias comerciales, donde los contactos y las ventas se realizaban sin mover los objetos expuestos durante la feria. Esta innovación se utilizó por primera vez en la Leipziger Allgemeine Messe, considerada la primera feria comercial moderna, y luego se extendió a París, Lyon, Milán y otras grandes ciudades.

En España, Valencia fue la ciudad pionera en el establecimiento de ferias. Estas ferias, con una alta inversión y una amplia gama de productos de consumo, dominaron el panorama ferial europeo en los años 50 y la primera mitad de los 60.

#### **2.2.27. Diferencias entre ferias y mercados**

Aunque ferias y mercados son lugares de reunión y venta, no son sinónimos. Las principales diferencias entre ambos son las siguientes: las ferias comerciales son eventos de gran escala, mientras que los mercados tienen una función más modesta, dirigidos a pequeñas empresas y a satisfacer las necesidades de los consumidores. Las ferias se celebran a intervalos de tiempo relativamente amplios, suelen ser periódicas y de duración limitada, mientras que los mercados no tienen estas características.

El volumen de transacciones en las ferias es mucho mayor que en los mercados debido a su naturaleza volátil. Las ferias reflejan una situación



económica más avanzada que los mercados. Su importancia aumenta a medida que se desarrolla un país o una región; sin embargo, la influencia de los mercados es local y limitada.

En definitiva, el concepto de feria ha evolucionado a lo largo del tiempo para adaptarse a las necesidades comerciales y económicas de cada época, convirtiéndose en una herramienta importante de comunicación y construcción de relaciones con los clientes. Por lo tanto, es un instrumento dinámico que puede variar según las necesidades socioeconómicas.

Es claro que las ferias de la época colonial y de buena parte de la República tenían las siguientes características: servían primero para comercializar productos regionales y locales y luego para comercializar productos y mercaderías provenientes de otras regiones vecinas de la meseta puneña. Además, estas ferias, según las definiciones, celebradas en horarios razonables, permitían la comercialización internacional, por ejemplo, de productos provenientes de Argentina: Córdoba, Tucumán, Jujuy, Salta, que principalmente llevaban bestias de carga a las ferias de la meseta puneña y, finalmente, la importación de productos de todo el mundo a estas ferias.

### 2.3. MARCO CONCEPTUAL

- **Caciques** – Eran los representantes de los pueblos indígenas ante la autoridad española. Eran designados por la administración española y tenían influencia política, económica y ritual dentro de sus comunidades. Se convirtieron en el vínculo entre el sistema administrativo, jurídico y cultural español y las poblaciones indígenas que habitaban en los pueblos que les habían sido confiados.



- **Comercio peruano.** – El monopolio andaluz no logró satisfacer la alta demanda de bienes en las colonias americanas. En el virreinato del Perú, el desarrollo económico interno impulsado por la minería fomentó el crecimiento de actividades comerciales como la textil y la agrícola. Estas actividades no solo abastecían los mercados locales, como los asentamientos mineros y las ciudades, sino que también empezaron a exportar productos a otros territorios coloniales. La caída de los vinos peruanos es un ejemplo simbólico del descontento de la Corona española. En el siglo XVI, los valles de Arequipa (Sigwas, Majes) e Ica comenzaron a producir vinos y licores, que eran consumidos tanto en el Virreinato del Perú como en Centroamérica. A principios del siglo XVII, el vino peruano había desplazado al español, lo que llevó a la Corona española a prohibir su exportación fuera del virreinato bajo amenaza de severos castigos.
- **Corregidor** – Un corregidor era un funcionario real del Imperio español cuyo despacho abarcaba diversos territorios y localidades, desde la provincia hasta el municipio, y que era el enlace entre estos poderes territoriales y el monarca. El Corregidor presidía los cabildos y era responsable de la jurisprudencia. Entre sus múltiples tareas estaban la promoción y ejecución de toda clase de obras públicas, el mantenimiento de los sistemas de salud y policía, el abastecimiento de alimentos a la población, apoyado por los caciques, la fijación de precios y la verificación de pesos y medidas, la prevención del contrabando y de mercancías prohibidas y en general el mantenimiento del buen comercio.
- **Encomienda.-** Era una institución cuya finalidad era asegurar el asentamiento de la población, con la particularidad de que implicaba un reparto del trabajo. De los hombres: los indios. Es decir, La encomienda era una recompensa otorgada por la Corona española a los conquistadores por sus servicios militares y financieros



durante la conquista. Consistía en el reparto de grupos de población nativa, organizados por caciques o curacas, a los encomenderos. Estos tenían la autorización para cobrar tributo a los indígenas asignados, y a cambio, estaban obligados a protegerlos y evangelizarlos.

- **Hatun Curaca** – Eran los grandes señores que gobernaban una amplia región y tenían bajo su autoridad a otros jefes subordinados. Cuando surgió el Imperio Inca, esta estructura social, necesaria para gobernar vastos territorios, no fue abolida. Es más probable que la conquista incaica aumentara el poder de los Hatun Curaca sobre sus súbditos. La influencia del Cusco se basó en esta nobleza regional, que demandaba servicios de los Hatun Curacas, y posteriormente la población española hizo lo propio con estos Hatun Curacas, que formaban parte de la administración inca.
- **Qhapaq Ñan.**- En las montañas, sierras y altiplanos, el Qhapaq Ñan simbolizaba la autoridad y el poder del Tahuantinsuyu, ya que su uso estaba reservado exclusivamente para los miembros del imperio. Para mantener un estricto control del tránsito, se establecieron puestos de vigilancia a lo largo de las rutas, conectados visualmente entre
- **La red vial del Tahuantinsuyu.** – Conocida en quechua como qhapaq ñan, Cápac ñan o Inca naoni, era un sistema de caminos de largo recorrido que conectaba importantes ciudades de la costa y la sierra. Qhapaq ñan significa “Ruta del Rey o del Poderoso” o simplemente “Camino Inca” y abarcaba más de 30.000 kilómetros. Estos caminos principales, con una longitud de unos 5.200 kilómetros, confluían en Cusco, la capital del Tahuantinsuyu, facilitando la comunicación con las diferentes ciudades anexadas durante la expansión inca.





- **.Ruta de la Plata** – Fue una importante ruta comercial durante el periodo colonial en América, conectando las minas de plata de Potosí con los puertos del Pacífico de Arica en Perú y México. Esta ruta permitió transportar grandes cantidades de plata a España, lo que ayudó a consolidar el Imperio español. Además de plata, también se intercambiaban otros productos como textiles, alimentos y otros bienes.
- **Obrajes.**- Eran pequeñas industrias en las que la mayoría de la población indígena producía productos textiles. La gestión se llevaba a cabo de manera anárquica, pues cada empresa establecía sus propias reglas y condiciones de trabajo. Algunas de ellas representaban ataques brutales contra los trabajadores, lo que conducía a enfermedades y muertes de los trabajadores o, en otros casos, a su huida.
- **Reutilización del Qhapaq ñan en la colonia.** – El descubrimiento de las minas de plata de Potosí en el Alto Perú en 1545 y las minas de mercurio de Huancavelica en 1564 fueron un factor importante en el auge económico colonial de los siglos XVI y XVII. Los yacimientos de mercurio de Huancavelica llegaron a ser invaluablees para la producción de plata.
- **Red de caminos inca** – La red de caminos inca, también conocida como la “red de caminos del Tahuantinsuyu”, se convirtió en una parte invaluable del Imperio Inca. Los caminos facilitaron el movimiento de ejércitos, personas y bienes a través de llanuras, desiertos y montañas. Conectaban asentamientos y centros administrativos y eran un símbolo físico del control y poder imperial de Cusco. Los caminos inca se extendían por más de 40.000 kilómetros, principalmente en dos calzadas que se extendían por el territorio inca, una a lo largo de la costa y la otra serpenteando a través de las montañas. Algunas redes de caminos inca



utilizaban rutas más antiguas, como las construidas por culturas antiguas como los Wari, Tihuanaco (Puquina) y Chimú.

- **Tambo.-** En el Imperio Inca, un tambo era un recinto junto a un camino importante que era utilizado por el personal itinerante del Estado como refugio y como punto de reunión para fines administrativos y militares. En el Camino Inca (Qhapaq Ñan) existía un tambo cada 20 o 30 kilómetros (un día de caminata). Su función principal era brindar alojamiento a los chasquis y funcionarios incas que transitaban por estos caminos.



## CAPÍTULO III

### MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO

La investigación, comprende el ámbito de la región de Puno, las rutas, las ferias y la actividad de los mercaderes, sin embargo, por la relación comercial que involucra la investigación durante los siglos XVII y XVIII, se considera otras regiones, como las regiones de Arequipa, Cusco y Moquegua, que tienen mucho que ver con la extensión comercial propicia de la investigación; así como las relaciones comerciales internacionales, es el caso fundamental de Argentina (Virreinato de Buenos Aires) y Bolivia (Charcas), en vista que la investigación involucra todas estas rutas comerciales, en la que también, existen diferentes rutas en el altiplano sur andino, en la que se llevaban productos a diferentes destinos como Oruro, Potosí y La Paz (Puno); además existían ferias locales y regionales como las ferias de Vilque, Pucará, Rosaspata, Crucero, Yunguyo, Copacabana y también ferias menores como la de Puno, Ilave, Ácora, Huapaca Santiago y San Miguel en Pomata.

#### 3.2. PERIODO DE DURACIÓN DEL ESTUDIO

La investigación se desarrolló desde el mes de mayo del 2023 hasta el mes de abril del 2024 con una duración de once meses.

#### 3.3. PROCEDENCIA DEL MATERIAL UTILIZADO

La revisión bibliográfica documental se realizó en la biblioteca de la municipalidad de Puno, biblioteca de la Facultad de Ciencias Sociales, en la biblioteca de la Universidad Nacional del Altiplano, en el Archivo Regional de Puno (ARP) y algunas



bibliotecas especializadas de personas particulares que tienen relación con los temas de investigación.

### **3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO**

Para un estudio histórico como "Rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño durante los siglos XVII y XVIII", la población no se refiere a personas actuales, sino al conjunto de eventos, actividades económicas, y actores comerciales de la época específica (siglos XVII y XVIII) en el altiplano puneño. La muestra, en este caso, estaría compuesta por: Documentos históricos: como archivos, crónicas, y registros comerciales de la época, que pueden incluir documentos coloniales, actas notariales, y registros de ferias y rutas comerciales.

### **3.5. PROCEDIMIENTO**

La investigación, de carácter descriptivo-documental y enfoque cualitativo, aborda las rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño durante los siglos XVII y XVIII. Para recolectar información, se elaboraron fichas de análisis documental, permitiendo el análisis textual de fuentes primarias y secundarias.

El proceso comenzó con la búsqueda de información en catálogos virtuales y físicos (archivos y bibliotecas). La información se seleccionó según las características del tema de investigación. Posteriormente, se sistematizó la información de acuerdo con las unidades y ejes de investigación utilizando el instrumento de análisis de ficha documental, y se analizó la información considerando el reporte de cada material según la época correspondiente.



## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. RESULTADOS

##### 4.1.1. El altiplano peruano histórico político

El territorio de la región de Puno, perteneció al virreinato del Perú, salvo en el breve periodo que va desde 1776 a 1796, en que dependía del virreinato del Río de la Plata, situado a medio camino entre dos polos de atracción, el Cusco y las ciudades de La Paz, Oruro y Potosí, judicialmente, al principio estuvo sujeto a la Audiencia de Lima, pasó luego a la de Charcas, retornó a la de Lima en 1573 y finalmente quedó bajo la jurisdicción de la Audiencia del Cusco a partir de 1796.

Con el advenimiento de la República, las cinco cabeceras de partido – Huancané, Chucuito, Lampa, Azángaro y Sandia- en que se dividía la Intendencia de Puno, creado en 1785, dan paso, a partir de 1827, a los cinco departamentos: Azángaro, Carabaya, Huancané, Chucuito y Lampa. Esta organización duró hasta 1856, a partir de este año se sustituye por las provincias de Puno, Huancané, Chucuito, Lampa, Azángaro y Carabaya, en 1876, parte de esta provincia (Carabaya) se formó la provincia de Sandia, y en 1901 sucedió lo mismo con la de Lampa, que dio origen a la provincia de Ayaviri, que después tomó el nombre de Melgar. Luego se crearon las provincias de San Román (1926), Yunguyo (1984), San Antonio de Putina (1989) Moho (1991) y Collao (1991).

También la organización eclesiástica del altiplano de Puno atravesó por una serie de peripecias derivadas de su situación intermedia. Así, al crearse el obispado de La Paz, en 1608, caen bajo la jurisdicción los departamentos de



Huancané y Chucuito, mientras que el norte del territorio puneño como Azángaro, Cabana y Carabaya, siguió dependiendo del obispado del Cusco. Posteriormente, en 1825, Simón Bolívar, sin tener poder legal para ello, decreta que los departamentos de Huancané y Chucuito pasen al obispado del Cusco, situación que se subsanó en 1865 al haberse creado, en 1861, por bula de Pío IX, el obispado de Puno.

Durante la Colonia, hubo también otra división importante: la de las encomiendas. Herencia de la reconquista, que fueron trasplantadas a América en 1503, cuando Isabel la Católica autorizó la asignación de indígenas a los conquistadores con el fin de que éstos velasen por su adoctrinamiento, a cambio de lo cual aquellos debían prestar servicios personales al encomendero. En el altiplano se exceptuó de este sistema a su región más rica, la de Chucuito, además de algunos otros pueblos, también por su riqueza, que dependía directamente de la corona española. Los restantes lugares fueron entregados a particulares en los primeros tiempos de la Conquista hasta llegar al número de treinta y cinco. Para la mayoría de los indígenas, la única autoridad efectiva era la del encomendero, o la de sus representantes, pues el titular generalmente residía en el Cusco o en La Paz. Este sistema entró en decadencia durante el siglo XVII y quedó abolida definitivamente por real cédula de 1720.

Todo lo mencionado históricamente se sitúa en el altiplano de Puno, que se extiende desde la región del Cusco hacia el sur por casi 800 kilómetros hasta el lago Poopó (actualmente en Bolivia), a una altitud que varía entre los 3,800 y 4,600 metros sobre el nivel del mar. Este escenario está flanqueado al norte por la cordillera Oriental, caracterizada por una topografía muy escarpada con valles profundos y encañonados, incluyendo la cordillera de Carabaya, que es una



extensión de la cordillera Real boliviana y presenta picos imponentes como el Allin Cápac (5,850 m), el Ritipata (5,350 m) y el Balansini (5,354 m). Al noroeste se encuentra la cordillera Occidental, con picos importantes como el Cunurana (5,420 m), el Lamparasi (5,327 m) y la cadena volcánica que incluye el Ubinas (5,672 m), el Tutupaca (5,815 m) y el Ticsani (5,408 m).

La parte sur del altiplano alberga la depresión del lago Titicaca, de origen tectónico, que se extiende del noroeste al sureste por más de 300 kilómetros, con un ancho de hasta 100 kilómetros, y en cuyo centro se encuentra el lago. Aquí, la uniformidad del terreno es considerada como una llanura aluvial cubierta de pasto, como las de Lampa, Juliaca y Ayaviri. Es en este altipampa, donde se dio lugar la investigación que desarrollamos y que seguramente es de imaginación del lector en materia de cómo los indígenas del altiplano transitaban como trajines y arrieros por las distintas rutas que en ella se estructuraron desde tiempos de los incas y aún antes, o la forma como los mercaderes advenedizos crearon ferias de concurrencia de los pobladores andinos como la feria de Pentacostes o simplemente la feria de Vilque, o la feria de Rosaspata, por la región de Huancané, la feria de Crucero, la misma que se desarrolló en la lejana Carabaya, como también la feria de Yunyuyo, en la provincia fronteriza del mismo nombre, límite con Bolivia y la feria de Pucara en la provincia de Lampa.

#### **4.1.2. Centro regionales del altiplano**

Por los años 1,500 antes de nuestra era, comienza en el altiplano sur andino y, en especial en la región del lago Titicaca, un proceso singular por el cual se producirán las primeras manifestaciones de diferenciación social entre los pobladores que, a su vez, van de la mano con manifestaciones de centralización



política a partir de la construcción de edificios públicos. Estamos sin duda ante el surgimiento de colectivos sociales complejos cuya dinámica social y política va a crecer en intensidad a lo largo de los años siguientes.

En sus inicios, este proceso muestra una concentración de asentamientos en ciertos sectores de las orillas del lago Titicaca. En esta nueva concentración de asentamientos es posible encontrar algunos de tamaño mayor, donde además aparecen espacios de carácter público en forma de patios semi subterráneos o patios hundidos. Destaca en esta primera época el sitio de Chiripa, ubicado en la península de Taraco, al sur este del lago. En Chiripa ha sido posible registrar una secuencia de crecimiento de espacios públicos, con una primera ocupación en la que se construyó un recinto de paredes de adobe en cuyo interior había varios pozos que resultaron ser estructuras funerarias.

Si bien Chiripa es el sitio más estudiado, no fue el único ni necesariamente el más importante en la cuenca del lago Titicaca. En el lado boliviano se identificado también el sitio de Ch'isi y en el lado peruano, los sitios de Qaluyu, Incatunhuiiri y Sillumocco-Huaquina, hacia el noroeste de lago Titicaca. Se trataría, por lo tanto, de un conjunto de centros de poder autónomo que, debido a una constante interacción, cuentan con una matriz cultural común, reflejada en un patrón de construcción de espacios sagrados y un repertorio iconográfico compartidos.

Tal está que sobre la base del desarrollo de estos centros está una economía que combinada la producción agrícola con un pastoreo extensivo y se complementaba con la pesca en el lago Titicaca. Además, los estudios de restos botánicos muestran que en los sitios como Chiripa existía ya una labor de





selección de semillas de quinua. Otro detalla importante es que para esta época se registra ya la presencia de bienes exóticos, como sodalita, cobre, sal, provenientes de regiones más al sur, u hojas de coca proveniente probablemente de los valles orientales de Bolivia – Larecaja. Esto nos está indicando que parte de las nuevas dinámicas sociales de estos centros de poder incluía la interacción con otras regiones de los Andes centrales o sureños, en lo que serían las primeras manifestaciones de integración macro regional en esta área. Como manifestación de esta integración deben mencionarse los hallazgos en la región del Cusco de los repertorios alfareros llamados Marcavalle Chapata, muy semejantes a aquellos de la cuenca del lago Titicaca.

Alrededor del año 200 a.C., sitios como Chiripa fueron abandonados. En su lugar, surgieron nuevos centros en la cuenca del lago Titicaca, donde se construyeron edificios más importantes que los de la fase anterior. Entre estos centros se encuentran Sillumoqo, Ckackachipata, Kala Uyuni, Sonaje, Santiago de Huatta, Titimani, Khonko Wankane, y los más destacados, Pukara y Puquina (Tiwanaku). Estos edificios contienen piedras talladas y esculpidas con imágenes más complejas, asociadas a un periodo alfarero de mayor calidad técnica y decorativa. Esto sugiere la consolidación de una ideología religiosa compartida por la élite gobernante de estos centros.

El surgimiento de estos centros coincidió con un proceso de intensificación agrícola, relacionado con la creación de campos elevados. Este sistema agrícola consistía en excavar zanjas y acumular la tierra excavada en montículos adyacentes, formando un relieve de “emparrillado” conocido como camellones. Esta técnica permitía cultivar plantas en la cima de los camellones, protegiéndolas de inundaciones y manteniéndolas en un subsuelo humectado por las aguas de las



zanjas adyacentes. Esta forma de habilitación agrícola era adecuada para terrenos planos con drenaje insuficiente, como los de las tierras cercanas al lago Titicaca. Aunque la técnica de los campos elevados parece remontarse a la época de centros como Chiripa, fue con los nuevos centros que alcanzó una escala significativa. Por ejemplo, en la zona de Juli, se registró que un 70% de los asentamientos humanos se encontraba alrededor de estos campos, lo que evidencia su importancia estratégica. Los asentamientos de esta época eran más grandes que los de la anterior, lo que sugiere una reorientación de las actividades de la población hacia las labores agrícolas. Los nuevos centros de poder impulsaron un incremento sin precedentes en la dinámica productiva de la cuenca del lago Titicaca.

Las estrategias de poder de las élites también se reflejan en los cambios en la cerámica fina, donde cuencos y tazones ricamente decorados adquirieron mayor tamaño y surgieron nuevas formas como cántaros de cuerpo compuesto y cuellos anchos. Este nuevo repertorio de vasijas indica un aumento en los actos de consumo de alimentos a gran escala, probablemente en el contexto de festines organizados como estrategia de legitimación de las élites. Estas prácticas implicaron una intensificación tanto en la elaboración de productos para consumo como en la producción alfarera, con consecuencias significativas para el intercambio de experiencias entre los grupos de la cuenca del lago Titicaca.

Entre todos los centros desarrollados en la cuenca del lago Titicaca, Pukara es el más estudiado en la margen occidental. Este complejo arquitectónico está compuesto por varios conjuntos de patios hundidos emplazados en terrazas construidas en las faldas y laderas de los cerros Pucaorqo y El Calvario. Algo que destaca de estas construcciones es el cuidadoso trabajo de talla lítica de los bloques que formaban los paramentos en los patios.



Destaca en Pucara el conjunto de Qalabaya, que se compone de cinco niveles de terrazas sobre la falda del Pucaorco. En la última de estas terrazas, se encuentra el llamado “Templo Central”, que está compuesto por un conjunto de recintos que rodean por tres lados a un patio cuadrangular hundido. Una organización del espacio que tiene mucha de relación con las estructuras de Chiripa y que, con las pequeñas diferencias existentes, se pone en evidencia las continuidades culturales en la cuenca del lago Titicaca.

Mientras se consolidaba el poder de la cultura Pucara y de otros centros menores, se estaba desarrollando también el centro de Puquina (Tiwanaku), al sureste del lago Titicaca. Esta cultura empezó a crecer alrededor de un patio rectangular hundido conocido como el Templo Semi subterráneo: estructura heredera de la tradición observada en Chiripa, en cuyas paredes se encontraban cabezas antropomorfas talladas engastadas entre piedras labradas. Puquina – Tiwanaku fue un centro como tantos otros dentro de la cuenca del lago Titicaca, hasta que aproximadamente alrededor del año 300 después de nuestra era comenzó a crecer su área de influencia gracias a la intensificación de las labores agrícolas, la habilitación de nuevos campos elevados, así como el represamiento de cursos de agua en cochas que permitieron la creación de bofedales artificiales con el objeto de incrementar los volúmenes de forraje para la crianza de camélidos. Este crecimiento iría de la mano con el eclipsamiento de centros como la cultura Pucara y otros, hasta que la cultura Puquina (Tiwanaku) se consolide como en centro de poder principal y extienda su poder más allá de la cuenca del lago Titicaca.

El desarrollo dinámico que se observó en la cuenca del lago Titicaca no se replicó en otros territorios. En la región de Oruro, alrededor del lago Poopó, se



desarrolló una cultura llamado Wankarani, Capriles (2014), compuesto por aldeas caracterizadas por construir viviendas circulares de adobe. Similares aldeas fueron identificadas en las regiones de Potosí y Cochabamba y, al parecer, también hacia el noroeste de Argentina y el norte de Chile. Hacia el noroeste del altiplano de Puno, en la cuenca del Vilcanota, se ha podido reconocer asentamientos con repositorios alfareros comparables con los de Pukara, incluyendo evidencias arquitectónicas comparables con las del lago Titicaca.

En síntesis, tal parece que para la primera mitad del primer milenio después de nuestra era, la cuenca del lago Titicaca se constituyó como el área de mayor dinamismo socioeconómico y, a juzgar por ciertas semejanzas en los repertorios alfareros y la presencia de bienes de distintas regiones en la cuenca del lago Titicaca. Este proceso de articulación macro regional va a adquirir otra escala a partir del año 450 después de nuestra era, cuando se dé la consolidación de Puquina (Tiwanaku) como primer Estado macro regional de los Andes sureños.

La hegemonía de la cultura Puquina (Tiwanaku) implicó, al parecer, una consolidación de la producción agrícola de campos elevados alrededor del lago Titicaca. Asimismo, es probable que la producción ganadera tuviese también un incremento significativo. Esto tuvo un correlato adicional en el desarrollo de las manufacturas. Al respecto, ha sido usual considerar la existencia de un control directo de las élites gobernantes sobre la producción cerámica, textil, metálica.

La dinámica económica desarrollada desde la cultura Puquina (Tiwanaku) no se puede entender sin evaluar la articulación que este centro desarrolló con otras regiones de los Andes centro-sur del Perú en la búsqueda de asegurar recursos externos a la cuenca del lago Titicaca. Uno de los recursos más



representativo en estas dinámicas fue, sin duda, la sal, tanto en la laguna de Salinas en zona Azángarina, así como en las punas chileno-boliviano, como en ciertas zonas del desierto costero de Atacama o en las serranías de Oruro como los salares de Uyuni y Coipasa. Por otro lado, la existencia de ciertos nichos ecológicos más cálidos que aquellos de la cuenca del lago Titicaca parecen haber sido considerados para el desarrollo de cultivos estratégicos. Así, se ha podido registrar distintas estrategias para la obtención de dichos recursos.

En ciertos lugares, la estrategia involucró el traslado de poblaciones del altiplano hacia los nichos ecológicos ambicionados; estrategia que podía implicar planes de desarrollo agrícola. Un ejemplo estudiado en detalle lo tenemos en el valle de Osmore, en la actual Región de Moquegua. Este valle estaba ocupado por poblaciones asentadas en las márgenes de la planicie aluvial, desarrollando probablemente una agricultura con sistemas de irrigación muy rudimentaria. Estas poblaciones se conocen como parte del complejo cultural Huaracane. De este escenario, la aparición de Puquina (Tiwanaku) alrededor del año 420 después de nuestra era, va de la mano con cambios radicales en los patrones de asentamientos y los sistemas agrícolas en la región del sur andino. La posterior ausencia de los componentes Huaracane sugiere la posibilidad de un desplazamiento de dichas poblaciones hacia partes más bajas del valle.

En el valle medio aparecen nuevos asentamientos con estructuras residenciales múltiples que forman bloque de recintos que parecen destinados a albergar unidades domésticas de mediana escala, agrupadas alrededor de plazas públicas, en extensas pampas, irrigados por novedosos sistemas que canalizaban el agua de afloramiento y manantiales, como es el sitio de Chen Chen que por este sistema llegó a cultivar 90 hectáreas. Estos asentamientos, previamente estudiados



en huesos humanos, características de la cerámica, evidencian que se trata de poblaciones provenientes del altiplano puneño, cuya primera oleada se asentó en el lugar denominado Omo (420 d.C.), como asentamiento principal, seguida por otra oleada ocurrida por los años 800 d.C. a la que pertenecía el sitio de Chen Chen. Probablemente, las condiciones templadas y cálidas del valle de Osmore haya sido la razón principal para el establecimiento de estas “Colonias Puquinas o Tiwanaku”, en tanto que allí se habría podido desarrollar cultivos particulares desde maíz hasta coca en mejores condiciones que en otras partes del altiplano sur andino.

El escenario regional hacia los valles occidentales se hace más complejo porque, junto con las evidencias de la hegemonía Puquina (Tiwanaku), se encuentran evidencias de ocupación con otros estados de expansión, nos referimos a Wari, cuyo centro político se encuentra en Ayacucho y cuyos elementos culturales han sido identificados en sitios de gran escala como Pikillacta, cerca al Cusco y en Cerro Baúl, en el valle de Osmore, se trata de un centro administrativo y ceremonial situado en el valle entre los ríos Torata y Tumulaco, ambos tributarios del río Moquegua. Tanto en el Cerro Baúl como en Cerro Mejía y Cerro Petroglifo se ha identificado asentamientos Wari.

Como se puede apreciar, desde el periodo formativo del altiplano, en la que surgen importantes centros regionales culturales desde Chiripa, Ch'isi, Qaluyo, Incatunhui, Sillumoco-Huaquina hasta la consolidación de las culturas Pukara y Puquina (Tiwanaku) y fundamentalmente la presencia de Wari, en el altiplano de Puno, el sistema de relaciones culturales, sociales y económicos han sido muy fructíferas, seguramente a los intercambios culturales y la presencia de una excelente red caminera de transporte, ello nos permite avizorar, que desde los



tiempos de la época del periodo pre cerámico, las relaciones entre los pueblos adyacentes siempre fueron perennes y en constante comunicación, ello se trasuntará hasta los años posteriores donde se acentúa la aparición de los mercados de comercialización de productos andinos en el altiplano sureño.

#### **4.1.3. La época inca como impacto socioeconómico en el sur andino**

La construcción del territorio inca tuvo como punto de partida, la constitución del Cusco como centro político, así en el Estado inca, la cuenca del Vilcanota entró en un proceso sin precedentes de transformación del territorio en el marco de una intensificación de la producción agrícola, muy probablemente relacionada con la mejora de las variedades de maíz.

Fuera del Cusco, pero dentro de la cuenca del Vilcanota, el Estado inca construyó una serie de conjuntos arquitectónicos en lugares relacionados con fuentes de agua subterránea, como manantiales, puquios y cursos de agua. Estos lugares no solo albergaban espacios arquitectónicos altamente formalizados, sino que también incluían sistemas de andenes de gran escala. La combinación de fuentes de agua, arquitectura formal y andenes se puede observar en sitios como Tambomachay, Ollantaytambo, Chinchero, Wiñay Wayna y Tipón. Unos de los ejemplos más emblemáticos de estos conjuntos de andenes son Písaq y Moray, que se utilizaron en la época incaica para la producción agrícola.

Más allá del núcleo cusqueño, el Estado inca desarrolló una estrategia de control territorial que implicaba el establecimiento de centros administrativos e instalaciones de almacenamiento articulados a una red de caminos. Esta red tuvo como ejes centrales la expansión hacia los llamados suyos y especialmente hacia



el Collasuyu, que es materia de la investigación y que tiene fuerte relación con las rutas de comercialización con el altiplano de Puno.

Las fuentes históricas que narran la expansión inca hacia el Collasuyu coinciden en describir la victoria sobre los Collas y la alianza con los Lupacas, señoríos prominentes de la margen occidental de la cuenca del lago Titicaca. La ocupación de la cuenca del lago Titicaca se revela en la construcción del tramo Collasuyu del Qapaq Ñan, que se bifurca en dos ramales que recorrían ambos márgenes del lago y volvían a unirse hacia el sureste. “Junto con el camino, se construyó una red de asentamientos urbanos distribuidos a lo largo de los dos ramales del lago Titicaca, entre los que destacan los sitios de Hatun Qolla y Chucuito” (Monsalve, 2019, p.51). Si bien este despliegue debió estar relacionado con la organización y control de la población local, no debe olvidarse el valor simbólico que el lago Titicaca podía tener para los incas, quienes, de acuerdo con fuentes históricas como la crónica de Juan Diez de Betanzos, lo tenían como *pakarina*; lugar de origen de Tisci Wiracocha. Los conjuntos arquitectónicos de carácter religioso construidos en la Isla del Sol y otras islas en el lago ponen de manifiesto esta importancia.

Partiendo de la centralidad de la cuenca del lago Titicaca en la estrategia inca de control del Collasuyu, se construyeron un conjunto de caminos, que se desplazaban hacia los valles occidentales. Merecen destacarse los tramos que partían de Hatun Qolla hacia Arequipa, de Chucuito al valle de Osmore y de Ilave a Locumba. Estos caminos tejían la trama que permitía el control de la región al suroeste de Cusco y Puno, identificada como el Colesuyo (Bonilla, 2022). De acuerdo con las fuentes históricas, se trata de una región de una gran diversidad





etnolingüística aparentemente muy relacionada con los grupos de habitantes de la cuenca del lago Titicaca.

La colonización de este territorio por parte de los incas se orientó hacia la obtención de recursos de las zonas bajas como pescado, cochayuyo, recursos de las zonas medias como cultivos de clima templado como el maíz, algodón, etc., este control parece haber sido diverso. Carrasco (1945) afirma que el caso de Moquegua, al parecer existió un pequeño centro administrativo, ubicado en el sitio de Camata. Allí la arquitectura de tipo incaico, además de un pequeño sistema de qolqas de almacenamiento, sugiere la presencia inca. La cultura material, así como la existencia de una zona funeraria de chullpas, sugiere más bien la existencia de habitantes locales, asimilada a la política del Estado Inca, y que permitió a través de ella, el control de recursos de la zona.

Es probable que este tipo de alianzas hayan contribuido significativamente al control incaico del sur andino, además de otro tipo de estrategias que requiriesen un control directo desde el Cusco. Al respecto, es importante notar cómo es que, siguiendo la ruta de la red de caminos, el Estado inca desarrolló una estrategia de control que llegó hasta la quebrada de Humanuaca, en Tucumán, así como el norte de Chile. Merece mencionar que, en estos territorios, junto con la construcción de las vías de desplazamiento y los tambos, se encuentra también la institución de santuarios relacionados con rituales de sacrificio, las conocidas qapacochas, como parte de la estrategia de control territorial.

#### **4.1.4. El altiplano en la época de la conquista**

La llegada de los españoles al altiplano sur andino transformó profundamente la vida local bajo el dominio del invasor. Según Clave (1989)



citado en Bakewell (1973), “todos los días los hombres, naturales y españoles, todos los no indios de cualquier color y origen, crearon un nuevo mundo, sobre los escombros de una sociedad desgarrada, de una población diezmada y de una ecología alterada. La conquista instauró un nuevo orden económico en el sur peruano, que incorporaba elementos del feudalismo europeo. Las encomiendas o mercedes de tributo indígena fueron el principal medio para transferir la riqueza del trabajo andino a los españoles.

Pronto, la región del altiplano se integró en un sistema global vinculado a las grandes minas de plata de Potosí, Porco, Oruro y, en el altiplano de Puno, a minas como Laykakota, San Luis de Alva, San Juan de Alba, San Miguel de Alva, Santo Cristo, Jankolayo, Jancolaca, Totorani, Camani (Huacullani), Quintal Uyu, Taipy Taypi y San Antonio de Esquilache. Este sistema estaba conectado al comercio que emanaba de Lima, a través del cual llegaban bienes europeos y asiáticos al Perú. El sur peruano colonial respondió a estas oportunidades económicas produciendo bienes para los centros mineros, como telas, hojas de coca, vino y, posteriormente, aguardiente.

La economía colonial en el altiplano sur andino fue coercitiva, beneficiando a los españoles y explotando a los indígenas. Aunque los nativos conservaron algunos aspectos de su vida económica prehispánica, esta fue subvertida por la llegada de mercados capitalistas, la esclavitud, cultivos del Viejo Mundo y enfermedades. Las tensiones entre la economía indígena y colonial resultaron en una severa discordia en el altiplano puneño.

Tras la captura y muerte del Inca Atahualpa en 1533, los conquistadores avanzaron hacia la capital del Tahuantinsuyo y la ocuparon. Como admitió Díaz



del Castillo (1630), los españoles buscaban enriquecerse, sirviendo a Dios y a su Majestad. Francisco Pizarro y los conquistadores del Perú saquearon el oro y la plata acumulados en el Tahuantinsuyo y luego adquirieron tierras y esclavos para explotarlos. Esto llevó a la ocupación de tierras que se convertirían en provincias del virreinato del Perú.

El altiplano sur andino del virreinato incluía lo que a finales del siglo XVIII sería la intendencia del Cusco (con el cercado del Cusco, Paucartambo, Calca y Lares, Tinta, Abancay, Chumbivilcas, Cotabambas, Aymaraes, Urubamba y Quispecanche), la intendencia de Arequipa (con la provincia de Arequipa, Condesuyos, Caylloma, Camaná, Moquegua, Arica y Tarapacá) y la región de Chucuito o el Collao, que eventualmente conformarían la intendencia de Puno, incluyendo poblados y provincias a lo largo de las márgenes sudoccidentales del lago Titicaca y las provincias de Azángaro, Carabaya y Lampa al norte del lago

Los primeros españoles en ingresar al área al sur del Cusco fueron los miembros de la expedición liderada por Diego de Almagro, junto con Diego de Agüero y Pedro Martínez de Maguer. Durante casi dos años (julio de 1535 a abril de 1537), recorrieron la sierra andina hasta llegar al río Maule en Chile. Al regresar al Cusco, atravesaron los desiertos costeros, cruzando las áridas extensiones de la costa sur, donde vivían poblaciones indígenas relativamente escasas que irrigaban sus cultivos con los ríos que descendían de las montañas del Perú hacia el océano Pacífico.

Al sur de la densamente poblada región del Cusco, los españoles encontraron grupos indígenas como los Lupaca, un pueblo de habla aimara que vivía en las orillas occidentales del lago Titicaca y en aldeas dispersas en la cuenca



del Osmore. Los incas habían incorporado esta región al Tahuantinsuyo. Un camino conectaba la sierra desde el Cusco hasta la margen occidental del lago Titicaca y Chucuito, uniendo la capital incaica con los Lupacas. Otro ramal descendía desde el Cusco hacia la costa, pasando por el lugar donde se fundaría Arequipa, y continuaba a través de Moquegua hasta Tacna y Arica. Las expediciones españolas lideradas por Diego de Almagro y Pedro Valdivia utilizaron estos caminos indígenas para dirigirse a Chile. Además, un camino unía el valle del río Chili, donde los españoles fundaron Arequipa, con Chucuito, a orillas del lago Titicaca.

Después de la derrota de Almagro en la batalla de Las Salinas en 1538 a manos de la facción de los Pizarro, Francisco Pizarro exploró personalmente la región al sur del Cusco. Su objetivo era tanto evaluar su potencial económico como identificar una ruta hacia la costa y un lugar adecuado para construir un puerto que facilitara las comunicaciones con la Ciudad de los Reyes (Lima), fundada el 6 de enero de 1535. Tras su visita, una comisión eligió la desembocadura del río Majes como el lugar más adecuado para el puerto, fundando allí el pueblo de Camaná. Sin embargo, esta decisión resultó ser un error debido al calor, los mosquitos y las enfermedades, lo que llevó a la mayoría de los residentes a solicitar permiso a Pizarro para mudarse. Él aceptó, ya que muchos de los indígenas de la sierra llevados a Camaná, situada en tierras bajas al nivel del mar, se habían enfermado y muerto. Como consecuencia, la mayoría de esta población se trasladó al valle de Arequipa y el 15 de agosto de 1540 fundaron la Villa Hermosa de Arequipa, que se convirtió en el centro político, eclesiástico y económico de la costa sur peruana. Los fundadores españoles recibieron cada uno



un solar urbano para construir su vivienda y campos de cultivo alrededor de la nueva ciudad.

La llegada de los nuevos españoles al sur peruano inició una transformación fundamental de la vida económica en la región. La riqueza y el poder de los señores derivaban de la cantidad de mano de obra que controlaban. En el sistema incaico, todos los varones útiles estaban obligados a tributar energía al Estado, aunque no siempre cumplían con ello. Según Escobari (1985) toda su riqueza consistía en la multitud de vasallos que tenían. Esta redistribución de parte del Estado o de los ayllus reemplazó en general a los mercados y al comercio. Los andinos esperaban que los kurakas, los orejones y el Sapa Inca correspondieran al trabajo que recibían. Cuando esta reciprocidad se daba, se alcanzaba la armonía o ayni.

Estos ideales de redistribución y reciprocidad parecen haber prevalecido en el Cusco y alrededor de Chucuito, en la sierra Lupaca cerca del lago Titicaca, pero queda menos claro en qué medida predominaron a lo largo de la costa sur, donde hay ciertas evidencias de un posible comercio (Glave, 1989). Resulta evidente, sin embargo, que las prácticas económicas andinas prehispánicas experimentaron una profunda transformación con la conquista española y la imposición de normas europeas, entre ellas la propiedad privada, los mercados, el dinero, los mercaderes y eventualmente el capitalismo. Sectores económicos, tales como la minería y la agricultura comercial, reflejaron una clara ruptura con el pasado andino, pero las aldeas indígenas del altiplano retuvieron en cierta medida las formas tradicionales de la repartición de la tierra, sin embargo, la forma de comercializar los bienes y la forma de emprender rutas comerciales no fueron de



su predilección, pues tuvieron que adaptarse a los mercaderes y mineros españoles que los contrataban mediante sus curacas o sus encomenderos.

#### **4.1.5. La encomienda en el altiplano sur andino.**

Uno de los cambios significativos en el altiplano del sur andino fue la implementación de las encomiendas para explotar el trabajo indígena. Durante los primeros años de la ocupación española en el sur peruano, Francisco Pizarro y otros líderes utilizaron las encomiendas para recompensar a sus partidarios, especialmente a aquellos que participaron en la conquista o tenían estrechos lazos con los jefes de la invasión. Los hombres que estuvieron en Cajamarca durante la captura del inca Atahualpa recibieron encomiendas si así lo deseaban, al igual que muchos provenientes de la región de Trujillo en España, de donde era originario Pizarro. La amistad de armas, el paisanaje y el cumplimiento de los objetivos de la invasión eran factores clave para recibir estas recompensas.

Después de la ocupación del Cusco, la capital del Tahuantinsuyo, cualquier español que lo deseara podía recibir una encomienda. Sin embargo, muchos de los primeros invasores, enriquecidos con el rescate de Atahualpa y el saqueo del Cusco, rechazaron las encomiendas, prefiriendo obtener permiso real para regresar a España con sus riquezas. Según Herrero (1940), solo 80 o 90 españoles aceptaron encomiendas en los primeros días en el Cusco. Con el tiempo, conseguir una encomienda se volvió más difícil a medida que más españoles llegaban al Perú con la intención de enriquecerse fácilmente a expensas del trabajo y los servicios gratuitos de los indígenas.

En el altiplano sur andino, el tamaño de las encomiendas, tanto en número de personas como en cantidad de tierras que ocupaban, varió considerablemente.



Esto resultó evidente en la costa sur peruana, pues el árido clima relegó la ocupación humana a los angostos valles en donde el riego podía sostener la agricultura. Allí, las tierras agrícolas más extensas se hallaban en las zonas de Arequipa y Tacna. En 1538, Francisco Pizarro otorgó los pueblos indígenas de estas regiones (Arequipa y Tacna) a su primo Pedro Pizarro. También estableció otras encomiendas para sus partidarios en las zonas de Moquegua regadas por los ríos Osmore y Tambo.

Gerbi (1944), al respecto afirma que “muchos de estos primeros encomenderos residieron en Arequipa, donde además se les había dado solares para que construyeran sus casas y tierras a lo largo del río Chili. Tierra adentro, más bien, cerca del lago Titicaca, Pizarro designó a los Lupaqa de Chucuito como real repartimiento y reservó sus tributos para el rey de España. Esto también quería decir que no estaba legalmente permitido que los españoles vivieran en Chucuito a excepción de los misioneros y en un principio las actividades económicas indígenas prosiguieron, sufriendo una menor influencia del colonialismo hispano sobre todo si lo comparamos con el ejercido en la zona de Arequipa, donde la población indígena era menor y mantenía un contacto más constante con los españoles (Lohmann, 1967).

Si bien es cierto que las encomiendas cumplían una función muy importante con relación al adoctrinamiento del indígena, no menos cierto es, que los encomenderos alquilaban a los indígenas a los mineros y mercaderes para que pudieran cumplir trabajos de arrieraje entre Vitor (Arequipa) hasta la lejana Potosí, llevando vinos y aguardientes que más adelante precisaremos con relación a la ruta de las botijas de vino, de allí que los encomenderos deseaban tener la



mayor cantidad de indígenas a su servicio para explotarlos a través de alquileres y maestranza gratuita en sus tierras de las campiñas arequipeñas.

#### **4.1.6. La región arequipeña como eslabón económico entre Lima y Potosí**

La ubicación de la región de Arequipa resultó económicamente beneficiosa porque conectaba a Lima, la capital del virreinato del Perú, con Charcas y sobre todo con las grandes minas de plata de Potosí, Porco y Oruro, pasando por las minas de Laykakota en Chucuito. Como se tiene por historia, los españoles habían ocupado la capital imperial incaica y luego se extendieron hacia la costa sur peruana en la década posterior a la conquista, y se establecieron allí algunos de ellos, especialmente en Arequipa. Entretanto Diego de Almagro y posteriormente Gonzalo y Hernando Pizarro exploraron hacia el sur, desde el Cusco y hacia la región de Charcas, en 1538. Varón Garbai (1980) citado en Money (1983) afirma que, “Caysara, un jefe local, se alió con los Pizarro y les mostró las minas de plata de Porco, que los incas habían trabajado extensamente y que los Pizarro ocuparon entonces para enriquecerse. Los Pizarro fundaron la ciudad de La Plata en 1538, en parte para establecer un centro administrativo que velara sobre Charcas, pero también en reconocimiento de la importancia económica de las minas de Porco.

Luego, en 1545, los españoles se enteraron de los vastos e increíblemente ricos depósitos de plata de Potosí, que se encontraba cerca de Porco, en el centro-sur de lo que hoy es Bolivia. La gran bonanza de Potosí provocó una inmensa migración de españoles e indígenas para trabajar las vetas de plata, al menos treinta y dos vecinos del Cusco enviaron a parte de sus indios a trabajar a Potosí (Monsalve, 2019). Su producción pronto alentó el comercio con otras partes de





los Andes y la plata corrió hacia Lima, a través del Cusco, por rutas de Chucuito, como pago por la mercadería importada y como impuestos a la minería. “Otras tres ciudades españolas facilitaron el comercio a lo largo de esta ruta: La Paz, fundada en 1548 al sureste del lago Titicaca; Chucuito, en la margen occidental del lago; y Arequipa, que evolucionó hasta convertirse en una importante estación de paso en la ruta de transporte que unía a Potosí con las costas del Pacífico” (Glave, 1989, p.p. 30-32).

Los cargamentos de plata viajaban de La Paz a Arequipa, usualmente a través de Chucuito, tras lo cual se los llevaban a la costa para embarcarlos en las naves que los conducirían a Lima. La ruta inversa tenía a comerciantes que embarcaban telas y otras mercancías hacia Charcas a través de Arequipa. “Los pequeños puertos de Camaná, Quilca, Mollendo, Ilo y Arica facilitaron el comercio costero” (Flores, 1977, p. 27). El Cusco tenía fuertes lazos comerciales con Potosí y los restantes distritos mineros de Charcas. Moreno (1977) afirma que “casi inmediatamente después del descubrimiento de Potosí, los propietarios de los cicales situados al este del Cusco, en las laderas de las montañas que descenden a la cuenca amazónica, las zonas de Paucartambo o los Andes del Cusco, comenzaron a enriquecerse enviando coca para venderla a los indios que trabajaban en las minas.

#### **4.2. RUTAS DE CIRCULACIÓN, CIUDADES Y REGIONES EN EL ALTIPLANO SUR ANDINO**

Quiroz (2010) ha recalcado en múltiples ocasiones la importancia central de las minas de Potosí en la economía colonial. Si bien tradicionalmente se ha enfatizado la



exportación de metales preciosos hacia la metrópoli, investigaciones recientes han puesto de manifiesto la relevancia de las redes de intercambio internas en el sur del Perú.

Entre Potosí y el puerto de Arica se estableció una ruta comercial fundamental. Por esta vía, el azogue necesario para la extracción de plata en Potosí era transportado desde Huancavelica, mientras que la plata extraída era enviada al puerto para su exportación. El trayecto del azogue implicaba dos etapas: desde Huancavelica hasta el puerto de Chíncha y posteriormente desde Chíncha hasta Arica. La plata extraída en Potosí, por su parte, era transportada por vía marítima hasta el puerto de Lima, el centro económico más importante de la región.

Lima, como principal ciudad que conectaba con el sur andino, desempeñó un papel crucial en esta red de intercambios. Su ubicación estratégica la convirtió en un punto de convergencia de las rutas comerciales y en un centro de distribución de bienes.

Lima desempeñaba un papel crucial como punto de recepción del metal y por su función administrativa, al ser sede del virreinato y de la audiencia, lo cual, junto con la audiencia de Charcas, abarcaba todo el espacio articulado. Sin embargo, su importancia no se limitaba a estos aspectos. A través del puerto del Callao, ingresaban al territorio peruano todas las mercancías importadas legalmente, las cuales los comerciantes distribuían dentro del virreinato, especialmente en el sur andino. En este contexto, Arica servía como un punto de conexión entre Potosí y Lima, pasando por La Paz y Chucuito, mientras otros lugares quedaban integrados mediante la circulación de bienes y el retorno de ganancias. Dos rutas principales complementaban este sistema comercial: una iba de Lima a Arequipa, con transporte tanto marítimo como terrestre, y la otra conectaba Lima con Cusco, permitiendo un flujo de ida y vuelta. Estas ciudades, junto con su función de distribución, facilitaban la llegada de mercancías a distintos puntos del virreinato,



teniendo como principal destino Potosí a través de las rutas del altiplano sur andino, dada su relevancia productiva y económica.

#### **4.2.1. La organización de rutas del espacio sur andino. –**

Cuatro ciudades clave en el espacio sur andino fueron Cusco, Arequipa, La Paz y La Plata. Estas ciudades desempeñaron múltiples funciones administrativas, religiosas, militares, culturales y económicas. Sus interacciones con el espacio andino, en diversos aspectos, crearon una dinámica de complementariedad y competencia. Su ubicación social y económica fue crucial para entender la organización del intercambio y la división territorial de la producción y comercialización de bienes en el altiplano sur andino (Rivera, 1982).

Exceptuando Moquegua, una pequeña ciudad surgida del comercio del vino, estas fueron las principales ciudades de interés debido a su importancia en las rutas de comercialización de diversos productos y bienes, incluyendo minerales, que se transportaban a la metrópoli española desde las minas de Potosí y Laykakota. Potosí destacaba por su carácter minero y su incomparable envergadura. Oruro, también un asiento minero, se desarrolló más tarde y enfrentó problemas de mercado y densidad poblacional, creciendo de 20,000 habitantes en 1608 a más de 70,000 en la década de 1670. Otros centros mineros como Porco, Las Salinas y Berenguela fueron de menor importancia. No obstante, el suministro de productos y mano de obra a los asientos mineros fue fundamental en la configuración del papel de estas ciudades dentro del sistema de comercialización a través de las rutas establecidas por los mercaderes en el altiplano sur andino.

De las cuatro ciudades del sur del virreinato, fue Cusco la primera en ser fundada en 1534. “Como centro del poder incaico, su importancia militar era



evidente, por eso fue necesario poblarla de un vecindario español bien dotado de ricas encomiendas, para lo que el territorio cusqueño fue propicia. En su área de influencia urbana nativa se podía contar una población cercana a los 200,000 habitantes (Robles, 1869). Durante los siglos de dominación colonial, la capital incaica se consolidó como un centro importante hacia finales del siglo XVIII, siendo el punto de partida de la red caminera y de tambos que articulaban el espacio andino del altiplano.

La segunda ciudad fundada formalmente por los españoles fue La Plata en 1538, cuyo desarrollo estuvo ligado a la minería de Potosí. Su ubicación en valles que facilitaban las comunicaciones y el abastecimiento, junto con su clima benigno, la convirtieron en un lugar residencial para los mineros. La Plata adquirió un carácter señorial debido a la riqueza y prácticas sociales de estos mineros. Aunque no comparable con Cusco, La Plata también albergaba una pequeña población indígena y era el centro político del reino de los Charcas, lo que la convirtió en una cabecera administrativa civil y religiosa, además de un mercado y una plaza monetaria de primer orden.

Entre Cusco y La Plata, ambos centros administrativos y económicos, surgieron problemas de fluidez en los intercambios comerciales y conflictos políticos. La falta de definición política antes de un gobierno colonial centralizado se reflejaba en esta área densamente poblada por indígenas. Las “guerras civiles” tuvieron a esta zona altiplánica como escenario; por eso, La Gasca decidió fundar una ciudad que en medio de la red caminera entre Cusco y La Plata fuera punto de tránsito, de redistribución económica y de administración política controlada de la zona. Los encomenderos “fieles” en una zona de importantes encomiendas podrían así tener un premio social y un tranquilizante político (Salas, 2009). En



un hoyo del altiplano, con minerales cercanos y de contornos geográficamente complementarios (entre el altiplano y las cortas quebradas que terminan en las famosas yungas), donde una pequeña población indígena tenía su asiento, se fundó en 1548 la “ciudad nueva” de Nuestra Señora de La Paz.

Mientras La Paz se desarrollaba como un complemento que eventualmente competiría con otros centros urbanos al sur oriente del lago Titicaca, en la otra orilla, frente al antiguo Cusco incaico, surgía otra ciudad española: Arequipa. En el contexto de las disputas iniciales entre los conquistadores, la necesidad de fundar una ciudad que administrara la región del Collasuyo y reafirmara la inclusión de Cusco en los dominios de Francisco Pizarro llevó al gobernador a plantear la fundación de Arequipa. Tras una fallida elección en Camaná en 1539, en 1540 se fundó la ansiada ciudad en el rico valle del Chili, como requería Francisco Pizarro.

La zona de influencia de Arequipa era rica en encomiendas con tributo agropecuario y estratégica para la colonización y las conexiones comerciales de Lima con el sur, especialmente con el altiplano peruano-boliviano, debido a los ricos yacimientos de plata desde Laikakota hasta Potosí. Arequipa también dependía de otros núcleos urbanos españoles menores, como Moquegua y Arica, que tenían sus propias dinámicas. Sus costas servían como la entrada marítima a las provincias altas del altiplano de Puno.

Entre estas cuatro ciudades se organizaban muchas regiones circundantes y toda la zona sur era administrada, controlada y conectada por ellas. La población urbana, consumidora de productos agrícolas, se agrupaba en un mercado como los asentamientos mineros o los pueblos menores. Santamaría (1987) en la “zona de



Charcas Audiencia en 1580 había doce asentamientos urbanos, que sumaban 1.445 habitantes o casas españolas. Para 1630, el número de centros aumentó a 40, y los 20 que registraron datos incluían un total de 10.100 unidades vecinales españolas. La zona era una de las más urbanizadas de todas las áreas coloniales de América. Así, no sólo era una región densamente poblada por indígenas, sino también un asentamiento no indígena y urbano de primer orden. La producción agrícola comercializable se dirigía a este creciente segmento de la población.

Cuando el virrey Toledo desarrolló el nuevo sistema económico y social de la época colonial hacia 1570, los datos demográficos españoles ya indicaban una creciente demanda en las ciudades que, al igual que la minería, también sustentaría un mercado para los productos agrícolas. Es necesario comentar los datos sobre la población de encomenderos en las cuatro principales ciudades de los Andes meridionales. Seguían siendo la élite urbana y los herederos de los privilegios de la conquista. Cusco tenía el mayor número de encomenderos y era también donde vivían los más ricos. Las otras ciudades de Arequipa, La Paz y La Plata también tenían un número similar de encomenderos. Sin embargo, Cusco ya no era la ciudad inca más importante, sino que seguía siendo en todos los aspectos un núcleo indígena español con características especiales.

Por otra parte, la importancia de los pueblos mineros no se basaba en ser sede de la élite feudal gobernante. Ni Porco ni Potosí contaban con encomenderos (Oruro aún no se había convertido en el importante centro minero que fue a fines del siglo XVI), y aunque Potosí ya contaba con 800 residentes españoles (la mayor cantidad de residentes españoles en las ciudades consideradas), “los datos son pobres, considerando que la ciudad tenía en ese momento 120.000 habitantes, en



1611 ya eran 150.000 y en 1640 la cifra ascendió a 160.000 solo en el centro minero de Potosí (Capoche, 1959).

Tornero (2012) señaló que “Cusco contaba con la mayor población de las ciudades consideradas. Una numerosa población indígena que, aunque decreciente, fue siempre particularmente numerosa y, sobre todo, urbanizada” (p. 21). Sin perder sus vínculos con la tierra, estaba integrada por un grupo de artesanos especializados, autoridades étnicas y yanaconas provenientes de la nobleza y los nacidos libres. Junto a ellos, encomenderos y funcionarios, alto clero y comerciantes muy activos formaban la mayor población blanca y se integraban a ese ambiente indígena que siempre caracterizó una especial interrelación entre blancos, nobles y plebeyos. Hacia 1630, Cusco aún contaba con una población mayor que un centro minero como Oruro; mientras la capital, el Tahuantinsuyu, se acercaba a los 40.000 habitantes, el explosivo centro urbano del asentamiento minero en la sierra había alcanzado los 20.000 habitantes.

La ciudad de La Plata era la segunda ciudad en importancia. Sin embargo, su población no era un indicador importante, ya que en 1561 contaba con una pequeña población de 1.500 habitantes, en 1570 su población fluctuaba alrededor de los 3.000 habitantes y en 1630-1640 los datos se refieren a 1.100 habitantes (Noejovich et al., 2019). Lo cierto es que mientras la población fluctuaba entre el crecimiento y la disminución, no había demanda de productos agrícolas para vender.

Aun antes del descubrimiento de Potosí en 1545, la ciudad de La Plata era la “retaguardia” de las minas de la alta estepa charqueña con dos claras funciones: por un lado, como lugar de residencia, como lugar de descanso y alimentación de



los mineros españoles y por otro como punto de abastecimiento y lugar de intercambio, como lugar de comercio y tránsito de los bienes que eran necesarios para la economía minera y la reproducción de la población de los centros mineros (Kaulicke et al., 2019). Posteriormente, las funciones administrativas y religiosas le otorgaron plena supremacía urbana en toda la región. En 1559 se fundó la corte real y en 1609 la diócesis creada en 1552 fue elevada al rango de arzobispado. Por ello, la ciudad fue un punto central de tránsito para muchas personas que se sumaron a la población permanente de la que podemos registrar.

A la organización espacial de estos dos centros españoles de primer orden, Cusco y La Plata, se sumaban, como elementos fundamentales, las dos ciudades más dinámicas del mundo sur andino, que acabarían desplazando a las primeras como ejes de conexión de la zona del Altiplano a fines del siglo XVIII: las ciudades de Arequipa y La Paz. Los datos de población de Arequipa hablan de 5.000 habitantes. Sin embargo, también debió ser numerosa la población mestiza, dedicada al comercio y la agricultura en las zonas aledañas, así como los “arrieros” (arrieros) que transportaban mercancías desde los valles costeros para luego venderlas a los comerciantes del Altiplano. En el momento de la visita de Francisco de Toledo, había alrededor de 1.500 indios viviendo en las estancias y arrabales desde Santa Marta hasta San Lázaro y más de 10.000 indígenas en La Chimba (Quiroz, 2010). Esto sugiere que la población total de la ciudad era significativa, con medio millar de casas de residentes españoles viviendo allí a finales del siglo XVI.

La ciudad de La Paz tuvo la misma dinámica. Fue fundada en 1548 con 42 encomenderos, la mitad de los que fundaron Arequipa. En 1586 La Paz ya contaba con entre 200 y 260 habitantes. Por su ubicación estratégica, su crecimiento fue





más sostenido que el de otras ciudades de la sierra. De ser la ciudad más pequeña en comparación con La Plata, Cusco y Arequipa, fue creciendo paulatinamente en tamaño e importancia en la sierra sur andina.

Estas poblaciones fueron también un mercado que complementó el explosivo foco de demanda de centros mineros como Porco, Oruro y Potosí y, del otro lado occidental, Laikakota. Su abastecimiento organizó una red de relaciones regionales en la zona del Altiplano, pero también se especializaron en la producción de ciertos productos agrícolas para el consumo extrarregional, cuyo control se daba a través de las ciudades antes mencionadas.

Los casos más importantes de finales del siglo XVI y principios del XVII fueron la coca del Cusco y el vino de Arequipa y Moquegua. Enormes cantidades de estos productos se destinaban a los asentamientos mineros por un lado y a las ciudades por el otro. El vino de Arequipa se enviaba a Cusco, La Plata y Potosí. La coca del Cusco se enviaba de regreso desde Arequipa en la ruta de las caravanas y la mayor parte se dirigía a Potosí y otros centros mineros como Porco, Oruro y Laikakota. La Paz tenía su propia producción de vino y coca, que competía en menores términos con las de Cusco, Arequipa y Moquegua respectivamente, pero acogió el influjo de mercancías europeas desde el Cusco y especialmente desde Arequipa como escala comercial importante, así como de la industria textil municipal. producción desde el Altiplano hasta las orillas del lago Titicaca.

Por otra parte, el comercio del vino arequipeño proveniente de los valles de Vitor y Moquegua fue el otro gran movimiento de bienes agrícolas en la sierra sur andina. La visita a Chucuito en 1567 habla ya del creciente desarrollo vitivinícola en Moquegua (Capoche, 1959). Así como la coca ingresó al mercado



interno de los asentamientos mineros y movilizó la plata que los indígenas ganaban y guardaban, el vino se destinó principalmente a la población blanca de esta zona de la sierra y las minas y fue la principal fuente de alimentación humana, por ser una tierra fría y volátil.

Otras rutas comerciales conectaban las provincias del sur, pero fueron la coca y el vino las que crearon densas redes comerciales entre las regiones de Cusco y Arequipa y las llamadas provincias de la sierra. Este fue el panorama más importante y dinámico que siempre presentaron estas regiones.

#### **4.2.2. El altiplano como escenario de las rutas de intercambio.**

Entre las ciudades de Arequipa, Cusco, La Plata y La Paz, principales urbes de la sierra sur andina, existe un espacio completamente independiente de las influencias urbanas antes mencionadas: la cordillera del lago Titicaca. Política, administrativa y eclesiásticamente, este territorio fue disputado entre las cortes de Lima y Charcas por un lado y las arquidiócesis de Cusco y La Plata por el otro. No fue hasta principios del siglo XVII que se establecieron los límites jurídicos, civiles y eclesiásticos, luego de que las decisiones de la corona iban y venían bajo la presión de Lima y Charcas.

Como resultado de estas decisiones de límites, Chucuito, en los aspectos en disputa, tanto civiles como religiosos, pasó a ser jurisdicción de La Paz y ya no de La Plata, y los límites de los juzgados se establecieron en la meseta de Puno, mientras que Carabaya quedó sólo en la zona civil de la jurisdicción de La Paz y se perdió. Sin embargo, esta zona que bordea el lago Titicaca tenía características especiales. Flores (1977) nos lo ilustra. “En esta sierra está la provincia del Callao,



como la llaman los españoles, desde el Cusco hasta Potosí, lupacas, pacajes y carangas, es toda una tierra muy fría, donde no se cultiva ni trigo ni maíz.

Declaraciones de algunos invasores sobre la región del Altiplano sugieren que era una zona entre las audiencias de Cusco y Potosí-La Plata, por lo que generalmente se le llamó Collao (Tornero, 2012). Sin embargo, el paisaje también estaba asociado a un tipo particular de producción agrícola. Entre Cusco y Potosí estaban los caminos reales, incluso los más importantes del reino, y la abundancia de ganado contribuyó a la densidad poblacional de esta zona, la más alta de todo el reino.

Estos eran los elementos que hacían de este espacio algo crucial para el funcionamiento del mercado, para los intereses de los españoles en el Perú y para los de las metrópolis interesadas en incrementar sus ingresos fiscales. Por ello, en 1580 Francisco de Toledo habló sólo de este factor y no de otro para informar al Rey de España de la importancia de la zona. Chucuito y el resto del altiplano habitado por aymaras y uros estaban situados en el centro de las dos audiencias y eran lugar de paso y centro de todos los intercambios y flujos comerciales de las provincias del Altiplano. Esta ubicación privilegiada y los recursos necesarios para el transporte hacían que la provincia de Chucuito fuera admirable por su riqueza.

La Audiencia de Potosí-La Plata, interesado en proveer de suficientes víveres al camino principal que conduce de Zepita a Tambo Guaqui por el increíble Puente del Desaguadero, para continuar retornando al camino inca de Umasuyo en Calamarca, haciendo escala en Tiahuanaco, dispuso que se continuara el servicio tradicional de los indios Pacaje de Urcosuyo a estos tambos



(Salas, 2009). Por otro lado, el cacique principal de Caquiavire y gobernador de la provincia de los Paceje, Sebastián Taasi Guancara adujo que: antes solo se caminaba desde los rreies a la Plata por el camino de los pueblos de los dichos indios de Calamarca y después se camina mucho más por la provincia de los cacassas.

El camino principal que conducía desde Cusco y Arequipa a través del Paso de Lupaqa hasta la orilla occidental del lago Titicaca (“Laguna de Chucuito”) seguía el camino inca desde Urcosuyo, que se desviaba del camino de Umasuyo a la altura de Ayaviri, en la meseta de Collavino. Desde allí, el camino de Umasuyo seguía la ruta ya indicada, al igual que la ciudad de La Paz, que se convirtió en un nuevo punto de tránsito para este camino. Sin embargo, desde Zepita, que servía como puerto terrestre de mercancías antes de dirigirse a las provincias del altiplano, continuaba por Machaca, Caquiaviri, Caquingora y Callapa hasta Totora en Carangas, donde el camino por la orilla occidental de la “Laguna de Paria” o lago Poopó conducía a los centros mineros de Oruro y Porco cerca de Potosí sin pasar por La Plata. Se cree que esta era la ruta de la coca que provenía del Cusco, cuyo puerto de entrada a los asentamientos mineros era el pueblo de Totora.

Las disputas giran en torno al elemento físico de la circulación, en el que la zona del Pacaje juega el mismo papel importante que la zona de Lupaqa. Pero ese no fue el único factor que el Pacaje aportó a los comerciantes como parte de este espacio comercial. En su prueba de reclamación, una pregunta del Pacaje de Urcosuyo al presentar sus testigos dice: Y si sabéis que de la provincia de Pacassas salen todos los años más de mil quinientos indios para traer víveres y mercaderías a la ciudad de Potosí y pasando por la costa de Cochabamba, Cuzco y otras partes, sin contar los encargados de las lecherías y haciendas de ganado para beneficio de



dichas haciendas, que se hallan en gran número, decidnos lo que sabéis (Gerbi, 1944).

#### **4.2.3. Los tambos y las rutas del comercio en el altiplano. -**

Es importante señalar que para estos fines de transporte de mercancías por las rutas del Altiplano, los españoles utilizaron el sistema nativo de “tambos”. Estos servían a los invasores españoles. Pero poco a poco comenzaron a abastecer a los “mercaderes”. Los tambos debían ser abastecidos y poblados para poder mantener a la gente y a sus animales; el servicio también incluía el mantenimiento de los caminos reales y de las ciudades. Monsalve (2019) afirma que las primeras normas, a partir de 1543, tenían por objeto evitar el uso de indios como portadores, práctica muy importante en los comienzos. Esta cuestión entró en conflicto con los encomenderos, quienes aún ejercían moderación en sus tributos y en el uso de los servicios personales de sus tributarios. También se intentó prohibir el uso gratuito de animales nativos. Aunque estos decretos debían tener una vigencia de sólo tres años, su vigencia se extendió hasta la toma de posesión del virrey Francisco Toledo, quien finalmente no abordó el problema indígena, es decir, los abusos que sufría la población indígena de esta parte del Perú.

Así, Polo de Ondegardo (1872) citado en Capoche, 1959) afirmaba que: Otro tributo era común en todo el reino, a saber, el servicio de las ventas, caminos y puentes de todos los ríos, que son muchos, que llegaban a ellos ordenados por comarcas, y el abastecimiento de todas las calles y ventas. De hecho, ante la creciente demanda de mano de obra y productos de las ventas, las protestas de los encomenderos no se hicieron esperar, privando al hasta entonces grupo privilegiado de la decadente sociedad colonial de parte de sus excedentes.



La demanda de servicios aumentó al no provenir ya de individuos sino de vagabundos, sino de grupos que transportaban grandes cantidades de mercancías, mientras que la población de los Ayllus disminuyó drásticamente por diversas razones. Un monumento enviado por los indios de Pacaje al Consejo de Indias distingue claramente entre el carácter recíproco de los servicios de tambo en la época prehispánica y su mantenimiento en los primeros tiempos de la conquista española, frente a los laboriosos y agotadores servicios que prestaban los comerciantes. La demanda comenzó a elevarse en las calles. Señala también la presión sobre las economías comunales que el mantenimiento de este servicio provocó, pues aumentó el número de españoles que consumían las mercancías y las transportaban a este destino frente a la disminución de la población de los Ayllus.

Desde los decretos de Vaca de Castro quedó claro que el tránsito de arrieros por los tambos requería de los servicios que eran una práctica prehispánica, pero no de los servicios para los comerciantes. La reglamentación establecía reiteradamente que no se podía obligar a los indígenas a trasladarse de tambo en tambo contra su voluntad, y que si ellos mismos consintieron, se les debía pagar de acuerdo a las disposiciones establecidas por la ley. Sin embargo, el desarrollo de los comerciantes en este sistema de intercambios regionales especializados obligó a una gran movilización de la energía de los campesinos y al uso de caminos y tambos en diferentes condiciones de mercado.

Estos 1.500 indios que viajaban con las mercancías a través del altiplano sur andino, además de los que servían en las posadas y en los caminos, eran una movilización de energía campesina para el comercio, pero se trataba de una empresa privada. Eran comerciantes privados que hacían tratos con los indios en



nombre de los comerciantes, medidos por supuesto por los mecanismos del dominio colonial, como todos los demás en esta sociedad.

En este contexto, los Corregidores veían a los campesinos como una especie de carga para beneficio de los comerciantes de la sierra y a los mineros para su propio beneficio. En este sentido, los Tambos participaban en las correrías por las diversas rutas del lago Titicaca como una especie de ayuda a los arrieros locales.

#### **4.2.4. Circulación de mercancías en el altiplano.**

La circulación de las mercancías hasta el punto de consumo se realizaba entre la comunidad (y no el individuo) y el comerciante, lo que obligaba a la comunidad a comercializar sus excedentes y contratar la mano de obra del comerciante que hacía circular su capital. Esto ocurría tanto con productos extrarregionales como Cusco, Arequipa y Moquegua, como con las relaciones regionales o reinos aymaras del Altiplano, principalmente los Lupaca y Pacaje, pero también los Carangas, Collas, Canas y Canchis, quienes estaban vinculados a la circulación productiva. Sin ellos, los intercambios especializados entre regiones y la realización de mercancías en los centros mineros hubieran sido imposibles.

#### **4.2.5. Potosí como ciudad centro de producción y mercado. –**

Potosí, ubicada al suroeste de Bolivia y cerca de La Plata (Chuquisaca), antigua capital de la Audiencia de Charcas, se encuentra a 4,600 metros sobre el nivel del mar, al pie del famoso Cerro Rico. Actualmente, tiene unos cien mil habitantes, pero en el siglo XVI, su población alcanzaba los ciento sesenta mil, convirtiéndola en la cuarta ciudad más grande del mundo en ese entonces. De esta



población, 66,000 eran indígenas, 35,000 criollos, 3,000 españoles y el resto negros y extranjeros.

La fama de Potosí comenzó con el descubrimiento de las primeras vetas de plata a mediados del siglo XVI. Aunque los orígenes de sus actividades económicas y su poblamiento se pierden en la leyenda, es cierto que hasta alrededor de 1620, Potosí suministró al mundo suficiente plata para sentar las bases del surgimiento del mundo moderno, influir en los niveles de precios europeos y desarrollar un mercado global, regional y local emergente que lo fortalecería.

Para poder desempeñar este papel, Potosí como centro poblacional tuvo que sufrir profundos cambios en su tamaño y estructura. El descubrimiento e invasión del Nuevo Mundo significó, de hecho, una brutal despoblación de la población nativa. De los siete a diez millones de indígenas que poblaban los Andes antes de la invasión española, esa cifra se redujo a apenas un millón de habitantes tres o cuatro décadas después de su inicio. En consecuencia, fue necesario regularizar esta población nativa sobreviviente para que la energía de los agricultores pudiera emplearse eficientemente en la gestión de las principales empresas económicas establecidas por los españoles, como minas, granjas o fábricas textiles.

En el caso de Potosí, que se había convertido en el centro de la economía colonial española, esta demanda era ciertamente aún más urgente. Además, Potosí y sus alrededores albergaban importantes empresas mineras y mercados cuya demanda no podía ser satisfecha por el entorno inmediato. Potosí está ubicado en el altiplano andino, con una producción local extremadamente limitada debido a





las restricciones productivas del ecosistema, y este centro minero estaba en conflicto con otros como Porco, Oruro y también las minas de Laykakota.

En cuanto a la extracción de minerales de plata, que fue crucial para el poblamiento de Potosí, y la interconexión de las redes comerciales que este asentamiento dio origen, las fluctuaciones en la producción de plata son evidentes desde el descubrimiento de estas vetas hasta 1720, año del fin del primer gran ciclo secular. El poblamiento de Potosí, y la gran cantidad de indígenas que trabajaron allí mediante el sistema minero de mita o mitayos libres, o mano de obra no remunerada, comenzó en fases importantes: la primera fase, desde el descubrimiento hasta mediados de la década de 1570, se caracterizó por la decadencia; la segunda fase —de 1570 a 1615— fue de crecimiento; y la tercera fase —de 1615 a 1720— fue de decadencia, aunque con breves períodos de recuperación.

Los años comprendidos entre 1573 y 1582 corresponden bien a la descripción de la *Decas mirabilis* para Potosí, pues durante este período confluyeron una serie de procesos cuya secuencia sería la expansión de la producción de plata y la reversión de su tendencia lenta inmediatamente anterior. Durante estos años se introdujo el sistema de amalgamación en la refinación de la plata, utilizando el mercurio recientemente descubierto en las minas de Santa Bárbara, en lo que hoy es el departamento de Huancavelica, en sustitución del sistema tradicional de las cinco mil huayras o fundiciones. Fueron también los años del gobierno del virrey Francisco de Toledo (1572-1581), el gran arquitecto del orden colonial en el Perú, responsable directo de la implantación de la política reduccionista, es decir, de la primera urbanización masiva de los Andes, durante la cual se crearon cientos de pueblos indígenas de modelo andaluz. El resto de la



población de la zona se concentró en las ciudades, que a partir de entonces servirían de base para el reclutamiento de indígenas para las empresas económicas más importantes.

El mismo virrey que dio forma definitiva a la política de repartimiento adaptó al nuevo contexto el tradicional mecanismo coercitivo andino de asignación de mano de obra, la mita, con la diferencia de que ésta ya no era una institución con fines públicos sino que se utilizaba con fines puramente privados. Y por sus implicancias, la mita merece mayor investigación.

Desde el descubrimiento de las vetas de Potosí hasta la introducción de la amalgamación con mercurio, la fuerza laboral básica en la minería era indudablemente indígena, específicamente yanacona, según la terminología de los cronistas españoles. Aunque no existe un consenso absoluto sobre la definición exacta de yanacona, se les reconoce generalmente como indígenas con habilidades mineras, propietarios de sus herramientas y sin vínculos directos a las haciendas o comunidades indígenas.

Se estima que alrededor de tres mil yanaconas trabajaban en las minas hasta 1570, lo cual era suficiente para la producción de plata de aquella época. Sin embargo, con la introducción de la amalgamación y la construcción de grandes molinos, se requirió un aumento significativo de la mano de obra. La mita, un sistema de reclutamiento obligatorio impuesto por el virrey Toledo, se volvió fundamental para cubrir esta demanda, aunque no era una práctica completamente nueva. El reglamento de minería de Vaca de Castro ya permitía el reclutamiento de una parte de la fuerza de trabajo indígena para las minas. Los indígenas estaban



obligados a trabajar en minas cercanas a sus lugares de origen, con límites establecidos en diferentes momentos.

La Mita de Toledo se implementó en tres momentos: 1573, 1575 y 1578, lo que llevó a ajustes en el sistema de asignación y retención de mano de obra. La Mita de 1578 fijó en 14.181 el número de indígenas de entre 18 y 50 años que debían ser enviados anualmente a Potosí, de los cuales el 17% provenía de Charcas, el 16% de La Paz y el 15% del Collao. Dos tercios de estos trabajadores eran indígenas “en huelga”, mientras que el tercio restante se distribuía entre las minas (1.118), los molinos (3.055) y el reprocesamiento de relaves (288) (Capoche, 1959). Estos mitayos recibían un salario diario de 3,5 reales o 2,25 pesos actuales por una semana laboral de cinco días. A este grupo de mitayos, que eran trabajadores forzados, se sumaban entre 4.500 y 5.000 mingados, es decir, trabajadores libres. Cuando en 1639 disminuyó el reclutamiento de mitayos, los mingados representaban cerca del 55% de la fuerza laboral total. Los salarios de estos mingados eran más altos que los de los mitayos: 40 reales o 5 pesos semanales.

Como resultado de esta política, la ciudad de Potosí se dividió en un centro habitado por españoles y criollos, rodeado de barrios indígenas. La población blanca, incluyendo españoles y criollos, se estima en 45.000, mientras que la indígena era de 50.000, cifras que incluyen no solo a los vecinos españoles y a los indígenas adinerados, sino también a sus familias, los mingados, y a aproximadamente 6.000 negros (Barriga, 1959). La zona indígena se organizó en catorce parroquias: diez al pie del cerro, dos en el camino a Chuquisaca (San Martín y San Juan) y dos en la zona española (San Lorenzo y San Bernardo), cada una con sus respectivos barrios y bajo la autoridad de sus alcaldes. En 1570, se



estableció un nuevo límite debido al crecimiento demográfico. De hecho, hacia 1577, el cronista Juan de Matienzos estimó que había dos mil españoles viviendo en la ciudad, diez veces más que en la década anterior. Al mismo tiempo, la población indígena aumentó gracias al uso de la mita diseñada por Toledo, mencionada en los volúmenes citados.

En estas circunstancias, cabría preguntarse cómo vivían estos pueblos, tanto españoles, criollos e indígenas, dedicados a la actividad minera. La respuesta es obvia: toda la población indígena del Altiplano se involucraba en forma de mitayos, mingados, trajinantes o arrieros para transportar todo tipo de mercancías y alimentar a toda esta gente que se dedicaba principalmente a la producción y procesamiento de la plata de Potosí. Además, existían otros centros mineros que también recibían aportes de mano de obra local para sus actividades mineras, como Porco, Oruro y las minas de Laykakota en Puno.

Un documento de 1603 describe la dinámica comercial de Potosí a través de la compra de mercancías. Existían numerosas rutas que facilitaban el comercio desde Potosí. La conocida ruta de la plata conectaba Potosí con Arica, y desde allí, por mar, con el Callao; también se utilizaba en sentido inverso para la adquisición de productos tanto europeos como locales. La ruta del mercurio, destinada al transporte de azogue y otras mercancías, era terrestre. De hecho, se cubría el 89% de la demanda de bienes de consumo del sector indígena, mientras que tres cuartas partes del consumo español se producían en el país.

¿Qué productos generaron un extenso sistema de intercambio a cambio de la plata extraída de Potosí? El azúcar se comercializaba desde Cusco y La Paz; el vino provenía de Ica, Nazca, Arequipa y Moquegua; la manteca de Jauja, Cusco,



Paria y Tarija; el ají de Arequipa; las hojas de coca de los valles del Cusco (Paucartambo) y, en menor medida, de La Paz, Vilcabamba, Huamanga y Huánuco; la yerba mate del Paraguay; el ganado del Collao (llamas, ovejas), del centro de Chile (ovejas), de Buenos Aires (vacunos) y de Tucumán (mulas); y el pescado de Arica. Al mismo tiempo, la venta de estos productos en el mercado comercial hizo que el metal extraído en Potosí circulase como mercancía monetaria. Para ello, era necesario monetizar los ingresos de la encomienda, lo que implicaba obligar a los indígenas a pagar cada vez más tributos en moneda para cubrir el trayecto Huancavelica-Chincha, luego por mar hasta Arica y finalmente por la cordillera hasta Potosí. También existía la ruta de Potosí a Lima, que pasaba por Oruro, La Paz, Ayacucho, Huancavelica, Jauja y, finalmente, Lima. Cabe mencionar que la apertura del puerto de Buenos Aires en 1776 alteró este ciclo, ya que a partir de entonces la plata comenzó a exportarse por dicho puerto en la ruta Potosí-Jujuy-Salta-Tucumán-Córdoba-Buenos Aires (Contreras, 2021).

#### **4.3. EL ORIGEN DE LA VITICULTURA EN LA REGIÓN DE AREQUIPA.**

La clave para el desarrollo económico de la región de Arequipa fue la introducción de la viticultura. No se sabe con certeza cuándo los españoles trajeron las primeras vides a la costa sur del Perú, pero parece haber sido en la década de 1540. Hay evidencia de que se plantaron vides en los pueblos de Tiabaya y Socabaya alrededor de Arequipa. Algunos encomenderos incluso alentaron a sus nativos a plantar vides, tal vez suponiendo que las ganancias se utilizarían para pagar tributos (Altamirano, 1991). En la década de 1560, la viticultura ya estaba bien establecida. Los residentes locales respondieron a las normas culturales plantando viñedos: el vino era tan importante para los rituales religiosos como para la dieta hispana tradicional. Pero también respondieron a la incapacidad de los



productores hispanos para abastecer el mercado colonial con vino a pesar de sus esfuerzos.

El vino de Andalucía llegaba de forma irregular y era caro. Los valles al oeste de Arequipa tenían un clima cálido y seco adecuado para el cultivo de la uva. En la década de 1560, se cultivaban uvas para vino en el valle de Vítor, a veces en tierras indígenas abandonadas por las epidemias que asolaban los asentamientos nativos de la zona. Aunque Vítor parece haber sido el primer centro importante de cultivo de vino en la región, las áreas de cultivo de vino pronto se extendieron a otras partes de la región a medida que la segunda y tercera generación de españoles abandonaron Arequipa para buscar tierras adecuadas en otros valles a lo largo de la costa. Pronto se cultivaron uvas para vino en los valles de Sigwas, Tambo, Majes y Cochuna (Moquegua), lo que permitió que las áreas de cultivo de vino fueran más grandes que en Vítor porque los valles recientemente cultivados tenían más tierra.

Noejovich et al. (2019) señalaron que “en las partes bajas de estos valles predominaba la producción de vino, mientras que más arriba, hacia el este, sobrevivían las fincas nativas” (p. 257).

Así como los encomenderos del Cuzco utilizaban a sus indios para extraer plata en Potosí o cultivar coca, algunos de los encomenderos de Arequipa establecieron viñedos con el trabajo tributario de sus encomiendas. Adquirían tierras de sus compatriotas y los reclutaban como trabajadores para limpiar los campos para los viñedos y plantar vides. Más tarde, dependían de su trabajo tributario para proporcionar trabajadores durante las épocas de trabajo intensivo en los viñedos, como las temporadas de siembra y cosecha. Sin embargo, la despoblación causada por las enfermedades socavó el acceso de los



encomenderos a mano de obra barata. Esto también se aplicó a los intentos del gobierno de limitar la cantidad de tributo que podían exigir.

Los Heredados, más grandes y ricos, contrataron grupos de esclavos negros para formar la fuerza laboral permanente del viñedo, y luego complementaron a los esclavos con trabajadores indígenas para podar y cosechar. Glave (1989) señaló que "los arequipeños recibieron una mita agrícola de 249 trabajadores y el gobierno proporcionó mitayos adicionales" (p. 432). Los Heredados (dueños de haciendas cerca de Arequipa) generalmente no vivían en el viñedo, sino que vivían en Arequipa. Un cuidador contratado se encargaba de las tareas vitivinícolas, mientras que los Heredados venían a cosechar en marzo y podar en mayo.

Un viñedo de tamaño mediano tenía sólo de 6 a 8 hectáreas de tierra, pero treinta vides. Éstas podían producir 48.000 litros de vino que podían venderse a medio peso el litro, con un ingreso bruto de 24.000 pesos (Kaulicke et al., 2019). La economía de Arequipa floreció gracias a la producción de vino, que tenía gran demanda en la ciudad imperial de Potosí y también encontró mercado en Lima, al norte. En la década de 1580, los viñedos regionales producían 100.000 botijas (800.000 litros) de vino al año.

Sin embargo, hacia fines del siglo XVI, Arequipa enfrentó grandes desafíos en cuanto a su importancia para la economía regional. En 1572, el virrey Francisco de Toledo convirtió el puerto de Arica en el centro comercial más importante entre Lima y Potosí, privando a Arequipa de este papel. Esto debilitó los intereses comerciales de Arequipa y dificultó que el país se beneficiara del comercio entre Lima y Potosí. Otra razón para el estancamiento fue, sin duda, el impacto económico del desplome de la población indígena. Los españoles intentaron mantener el nivel de tributos como antes del estallido de las epidemias, lo que significó que algunos indígenas tuvieron que pagar hasta 30 pesos



anuales hasta que el gobierno realizó un nuevo censo de contribuyentes. Impuestos como estos empobrecieron a la población nativa americana, que en consecuencia tuvo muy poca demanda de productos locales más allá de sus necesidades básicas.

Los desastres naturales devastaron Arequipa. En enero de 1582, un terremoto destruyó la ciudad y devastó los viñedos de la región. Un desastre aún mayor ocurrió en febrero de 1600, cuando el volcán Huaynaputina entró en erupción, cubriendo toda la región con ceniza volcánica. Otro terremoto sacudió la región en noviembre de 1604. En cada uno de estos casos, las autoridades españolas obligaron a los pueblos indígenas a proporcionar mitayos para reconstruir las casas españolas, la estructura comunitaria y las propiedades agrícolas. Así, los indios se vieron doblemente afectados, primero por los destructores terremotos y erupciones volcánicas que también destruyeron sus casas y granjas, y luego por las extraordinarias exigencias de trabajo que los españoles les impusieron (Noejovich et al., 2019).

Los productores de vino y con ellos la economía regional también tuvieron que enfrentar otros problemas. La disminución de la población indígena aumentó los costos laborales en un 100% (Salas, 2009). Además, la mayoría de los Heredados carecían de recuas de mulas y contactos comerciales para comercializar su vino en ciudades lejanas, por lo que lo dejaban en manos de comerciantes, cediendo así parte de sus ganancias a estos intermediarios. Pero aún más amenazante era el hecho de que los productores de vino del sur del Perú no tenían un monopolio perpetuo sobre la producción de este producto. Quiroz (2010) señaló que hacia 1600, la región Ica-Pisco-Nazca al sur de Lima había desarrollado sus viñedos y el menor costo de transporte de sus vinos le permitió excluir a los proveedores de Arequipa del mercado de Lima debido a su proximidad a la Ciudad de los Reyes.





#### 4.3.1. Producción vitivinícola en Arequipa y Moquegua

Existen diversos testimonios que indican la presencia de la vid y el vino en el Perú desde el inicio de la Conquista. De todos ellos, el que quizás indica el comercio a larga distancia más antiguo es el del padre Reginaldo Lizárraga, dominico que llegó al Perú hacia 1560. No se sabe con exactitud cuándo escribió su famosa descripción de estas tierras, pero sí sabemos que poco después de llegar a Lima recorrió los Andes antes de ocupar diversos cargos eclesiásticos a lo largo del continente. En su relato, Lizárraga detalla las cosechas de uva y la calidad de los vinos de su época, mencionando en particular los vinos de Ica y Chile, pero no menciona el Valle de Vitor, donde, afirma, la mayor parte de los vinos de Arequipa provienen de sus tierras; “Traen mucho vino muy bueno, que se lleva 65 millas hasta el Cuzco y más de 140 millas hasta Potosí, abasteciendo todo el Collao (Moreno, 1977). Esto quiere decir que al describir los vinos del sur del Perú, la historia es muy antigua.

Los detalles de la llegada del vino al Perú no se conocen con precisión. Por ejemplo, se dice que Diego de Almagro, que había ido a trabajar a Panamá, encontró a Pizarro y sus hombres varados en la isla de Gorgona medio muertos de hambre; pero con el vino, bizcochos y otras cosas que trajo consigo pronto se recuperaron. Al establecer viñedos en lugares tan diversos, demuestra la urgencia que impulsaba a los primeros colonos a asegurarse un abastecimiento seguro de vino, tan arraigado en sus hábitos de consumo ritual religioso. Esta necesidad pronto se convirtió en demanda, y con ella llegó el mercado y el comercio a larga distancia. En Arequipa, el inicio de la actividad minera y el auge que dio vida a este sector tras el descubrimiento de Potosí favorecieron un primer ciclo de expansión de la vitivinicultura en sus valles (Robles, 1869).



Los intentos para estas acciones vinieron de los valles de Arequipa, fueron incentivados por las fuerzas del mercado surgidas de la demanda como parte de la gran expansión minera que, como se sabe, se inició con el descubrimiento de Potosí en 1545. Esta expansión recibió un fuerte impulso en la década de 1570 con la introducción de nuevas tecnologías para la purificación de minerales con mercurio, las facilidades otorgadas para extraer este insumo y el establecimiento de la mita para asegurar un flujo regular de mano de obra.

Este es el momento clave de toda esta historia, pues la insaciable demanda de las actividades mineras, que generó intensos movimientos cambiarios en todo el vasto espacio del altiplano sur andino, favoreció el desarrollo de circuitos que permitieron la circulación de bebidas. Sin embargo, tal vez debamos evitar sugerir equivalencias mecánicas entre viticultura y minería.

Sí, es cierto que la demanda de la industria minera fue fundamental para el surgimiento de la vitivinicultura en Arequipa. Fue este importante aspecto el que propició la formación de mercados en la sierra sur andina. Sin los mecanismos de estos mercados, hubiera sido imposible que los vinos de los valles de Arequipa satisficieran la demanda de los pueblos mineros que se ubicaban a semanas de distancia en las profundidades de la sierra sur.

Esto lleva a suponer que el sistema que permitió el abastecimiento de las minas del Alto Perú e involucró a distintas regiones del área colonial peruana se debe más a la formación del intercambio tradicional andino, a sus instituciones sociales y a sus mecanismos de movilidad de personas, que a las habilidades de gestión de los invasores. En este sentido, podría decirse que las prácticas comerciales europeas no fueron impuestas, sino que las tradicionales fueron



adaptadas integrándolas a sus propios mecanismos de intercambio en una especie de sincretismo económico (Rivera, 1982).

Pero también es necesario examinar el lado de la demanda de los centros mineros, donde el consumo de vino entre los trabajadores aumentó enormemente. Vale la pena preguntarse cómo se llegó a esta situación, dado que el vino es un bien caro y hay otros bienes que podrían sustituirlo. El argumento más convincente es, por supuesto, el número de indígenas que cumplieron la mita minera y el número de españoles que llegaron al lugar, porque había una enorme población en las minas, de modo que se estimó que Potosí estaba habitada a principios del siglo XVII con 160.000 habitantes. Pero eso no es todo, ya que sabemos de la inclusión del vino en las ceremonias tradicionales andinas, acompañando y en ocasiones sustituyendo a las hojas de coca (Noejovich et al., 2019).

Los mineros de Potosí realizaban diversos rituales antes de ingresar a los oscuros túneles, especialmente aquellos que venían de lejos y no estaban acostumbrados a esta labor y lo hacían con gran temor. Desde la perspectiva de la cosmovisión andina, se sabía que entrar en las entrañas de la tierra era lo mismo que penetrar en el mundo de abajo, un lugar sagrado. Estas actividades permitieron que la demanda de hojas de coca disminuyera gracias a la introducción del vino, bebida que tenía lugar en estas ceremonias, tal como lo hizo posteriormente el licor. Esta incorporación es similar a las diversas formas de asimilación que se encuentran en la religiosidad andina, que integraba fácilmente elementos de la religión de los españoles (Santamaría, 1987).



En el caso del vino, nada de esto es sorprendente, ya que se trata de una bebida que tiene un significado sagrado en los rituales cristianos. Por lo que, en este sentido, su uso por parte de los mineros bien pudo haber propiciado una mayor demanda de vino.

La consolidación de la vitivinicultura en los valles de Arequipa como una actividad intensiva con influencia comercial en todo el altiplano sur andino no fue una tarea fácil, aunque parece ser el resultado de un proceso bastante acelerado, facilitado por su ubicación estratégica a medio camino entre la costa y la sierra. A nivel local, varios factores debieron confluir para que esto fuera posible, empezando por la disponibilidad de tierras aptas para el cultivo de la vid. Al respecto, vale recordar que los diversos intentos de producir vino en lugares muy diversos han sido poco prometedores.

Sin embargo, los valles de Arequipa y en general todos los valles que recorren la costa peruana al sur desde Lima hasta Chile resultaron ser los más adecuados para el cultivo de la vid. De hecho, parecen ser los únicos lugares donde se podía elaborar vino. Estos valles consisten en zonas aluviales muy ricas y fértiles, de las que los españoles se apropiaron en cantidades de 30 encomenderos, de los cuales al menos 17 estaban entre los terratenientes más importantes de la región que poseían viñedos. Pero no todos los productores de vino eran encomenderos. Además de los que recibían tierras directamente de la corona, los comerciantes también mostraban interés en esta actividad.

En algunos casos apoyaron a los encomenderos, en otros adquirieron tierras por su cuenta o las recibieron a través de alianzas matrimoniales. En cualquier caso, el negocio del vino era un asunto que exigía no sólo amplios



conocimientos técnicos sino también mucho dinero. Los terrenos requerían numerosas mejoras así como la construcción de acequias para llevar agua a los cultivos. Además, la falta de trabajadores locales obligó a contratar trabajadores independientes, lo que encarecía las operaciones, y a contratar especialistas para asesorar en los procesos de producción.

Una característica especial de la vitivinicultura en Arequipa fue la baja presencia de grandes terratenientes. Predominaron las propiedades medianas y pequeñas, probablemente debido a la complejidad del proceso de adjudicación de tierras. Posteriormente, la propiedad de la tierra se dispersó aún más por sucesión y herencia. Los terratenientes más ricos poseían tierras en varios lugares. Un censo realizado por los mercedarios en 1583 identificó una treintena de viticultores repartidos en pequeños valles de Vítor. La información, como se puede ver, se refiere al valle de Vítor, pero eso no significa que sólo allí se produjera vino. Se sabe que en esta época esta actividad ya se realizaba en Sihuas, Majes y Moquegua y en general en todos los demás entre Ocoña y Arica. Pero de acuerdo a la afirmación del Padre Lizárraga de que el vino de Vítor se encontró desde el Cusco hasta Potosí, podemos asumir razonablemente que Vítor fue el primer valle en este período en el que floreció una viticultura intensiva, claramente orientada a la comercialización del vino (Santamaría, 1987).

De hecho, no es el único que lo expresa así, ya que hay gente que describe el Virreinato del Perú en los primeros años del siglo XVII, en los que dicen que en la hacienda del valle de Vítor se cosechaba mucho buen vino, con el que “se abastecían todas las ciudades del altiplano del Alto Perú en los Andes meridionales y también se traía a Lima. Sin embargo, no debe despreciarse la producción de los demás valles, pues la información disponible habla de una



producción total estimada en 200.000 tinajas de vino a fines del siglo XVI. De ellas, Vítor pudo aportar unas 80.000 garrafas de vino. En esa época, Moquegua producía “hasta 30.000 tinajas de vino al año (Torneró, 2012).

#### **4.3.2. La circulación del vino y sus fletamentos**

Existía un lugar al sur del Virreinato conocido como “Valle de Cochuna” y en ese entonces Moquegua como ciudad española aún no existía, salvo dos pequeños asentamientos hacia 1625. Fue Pedro Cansino quien la fundó Diego Dávila, quien la había designado específicamente para ese fin, trasladó su primera carta foral a Moquegua. Cansino fue uno de los primeros fundadores de la vitivinicultura en la zona y de su joven población española, separada por algunos intereses de la ciudad blanca de Arequipa. Probablemente Quiroz (2010), quien afirmó que “Cansino estuvo en Sigües antes de trasladarse a Moquegua, donde junto con el encomendero arequipeño y luego heredero de Cochuna, don Hernán Bueno, plantó las primeras vides y se narra la historia de los españoles. La sociedad se inició en la zona” (p. 189). Cansino se casó con Ana de Bilbao, hija de Pedro de Bilbao, uno de los pobladores más antiguos de la región de Cochuna, quien fue teniente corregidor en Sama durante la visita de 1567.

El español Pedro Candino prometió una dote a su futuro yerno Andrés de Espinoza. Éste era un importador, el primero y más importante de la naciente ciudad de Moquegua, con influencia en todo el territorio norteño hasta el Altiplano; en menor escala, también comercializaba el producto agrícola más importante de Moquegua: el vino. En concreto, la dote de María de Bilbao, hija de Pedro Candino, consistía en 2.000 tinajas de vino, entregadas a lo largo de cuatro años y almacenadas en la bodega de la hacienda Cansino.



Los fundadores de la ciudad y sus tierras fueron un pequeño grupo de españoles, algunos encomenderos de Arequipa, pero más herederos, pioneros de la empresa española que también eran comerciantes, y algunos incluso simplemente comerciantes, pero que fueron aceptados en la casta noble fundada en Moquegua. Esta ciudad fundada estableció una oligarquía aristocrática que controlaba la ciudad y basaba su poder en el comercio del vino más famoso del sur del Perú. El vino de Moquegua, junto con los vinos de Vitor en Arequipa, coparon el mercado de los centros mineros de las "provincias altas", es decir, todos los centros mineros del altiplano sur andino como Porco, Oruro, Potosí y otras ciudades, así como el principal centro minero del sector occidental de estas ciudades: Laikakota.

Los comerciantes movilizaban tropas de "ganado" (llamas principalmente) de cuatro a seis mil animales, cargados con dos cántaros de vino, cada uno de unos ocho litros de capacidad. El comercio del vino era uno de los más importantes de toda la región, y el comercio entre Arequipa y Moquegua prácticamente monopolizaba los mercados de la zona entre Cusco y Potosí. El vino de La Paz y Cochabamba, importado en grandes cantidades, no alcanzaba para abastecer a los asentamientos mineros, por lo que para esta zona la producción debía provenir de las zonas de la costa del Pacífico, pero era el vino de la zona de Vitor Arequipa el que dominaba este mercado. Lo mismo ocurría en Cusco, que tenía una fuerte relación comercial con los vinos de Nazca. La producción en la zona de Arequipa, particularmente en Moquegua, creció rápidamente. Así, en 1586 Yaravico contaba con unos 18.000 viñedos y unos veinte años después llegó a 38.000. Pudo haber más, pero eso no ocurrió dada la estrecha extensión del valle.



Para estos grandes embarques, los comerciantes o tratantes realizaban muchas transacciones. Algunas de ellas concernían únicamente al transporte o servicio de flete del vino, entregado en un punto determinado al propio representante del productor; sin embargo, también podía llegarse a un acuerdo en el que el transportista no sólo se encargaba del transporte, sino también de la comercialización; generalmente este último punto se ubicaba en la localidad de Zepita en la meseta puneña. En todo caso, el transporte del vino implicaba costos y esto requería consultas detalladas entre las partes. El acuerdo se concluía en los primeros meses del año agrícola, asegurando de antemano al productor el transporte de la mercancía hasta el lugar de consumo. Los herederos, salvo en los casos en que también eran comerciantes, no contaban con el "ganado de la tierra" necesario para transportar tan grandes cantidades de tinajas. Las llamas eran un elemento indispensable en la circulación de los bienes agrícolas. No podían ser sustituidas por otros tipos de ganado y eran mucho más baratas que las mulas, que ya se utilizaban en otras zonas (Gerbi, 1944). Por ejemplo, el vino de los valles de Arequipa se transportaba a la ciudad mediante mulas. Lo mismo ocurría con la coca desde Paucartambo hasta los almacenes a la salida del valle. Sin embargo, el transporte de larga distancia, la parte más costosa del movimiento de mercancías, se realizaba con llamas. Por lo tanto, un grupo especializado de comerciantes se encargaba de realizar este transporte de larga distancia.

El transporte de mercancías en las difíciles condiciones de terreno accidentado, largas distancias y malos caminos que ofrecía la meseta sur andina exigía el consumo de grandes cantidades de energía animal y humana. Llamas, cuerdas llamadas guascas, una especie de canasto en el que se colocaban las tinajas llamadas izangas, a veces las propias tinajas y, por último, los hombres que





cuidaban el ganado y las mercancías: estos eran los elementos que el comerciante debía proveer para el negocio. Sin ellos, el vino no se convertiría en una mercancía. Era un proceso inseparable que comenzaba en la empresa agrícola y sólo terminaba en el punto de consumo. Lohmann (1967) explicó que el incumplimiento de una de las partes contratantes debía, por tanto, ser sancionado de antemano y garantizarse mecanismos de restitución.

Solo en Potosí se consumían alrededor de 50.000 botijos de vino. Pero en esta época (principios del siglo XVII), el aumento constante de la producción y de las visitas al mercado, así como la competencia por el dominio en un mercado de difícil acceso con malos caminos, largas distancias y fluctuaciones estacionales, propiciaron un aumento de la demanda y de los precios y el establecimiento de una serie de normas de garantía. El concesionario de este comercio no indígena impone al comerciante la condición de entregar la carga completa. Los déficit, cualquiera que sea su origen, deben ser suplidos con dinero. La mercancía, sin embargo. Ésta se medía por el tipo de juego (cantidad de la partida) y la ubicación o lugar. Si la entrega se hacía en el “puerto” de Zepita frente al Puente Desaguadero, el déficit se pagaba ya que se vendían en “lotes de 100” botijos en esta plaza.

Zepita era el principal punto de llegada y almacenamiento del vino arequipeño entre los pueblos lupaqa, y en esta zona también se almacenaban los vinos del valle de Moquegua y los del sur de Tacna. Desde allí partía una segunda caravana hacia las “provincias altas”. Así, en relación con el vino, Zepita cumplía el mismo papel que la Totorá con las carangas en relación con la coca. Así, allí había numerosas y variadas tiendas de vinos, por lo que se fijaba el precio medio en el que los comerciantes aceptaban “lotes” que no eran propios de un comercio



al por menor, sino de un comerciante que hacía más “formal” la transacción. Lo mismo se aplicaba si el lugar de entrega ya estaba en el destino final del producto, esencialmente en el pueblo minero de Potosí. Existían otras condiciones relacionadas con la integridad de la carga, que consistían en aceptar el precio en el lugar de producción, en este caso principalmente en Moquegua. El comerciante, propietario de la mercancía, aceptaba este precio, que era necesariamente inferior, pero perdía el flete. Dada la fragilidad de las vasijas y la timidez del ganado, este problema era habitual. Pero, ¿cómo podía el comerciante aceptar esta condición si, como con otras mercancías, podía contratar un seguro contra la quiebra o contra pérdidas seguras? Aquí entra en juego otro factor: la relación entre el empresario y los trabajadores locales del comerciante.

Las condiciones de tiempo son una garantía en el mercado para compensar los gastos de mudanza en el caso del arriero o el menor valor de las mercancías en el caso del transmitente (esto no sólo se aplicaba a los herederos, sino también a menudo a los grandes comerciantes). El arriero debía realizar una inversión para obtener lo necesario y transportar las mercancías; si el vino no llegaba a tiempo, su viaje era una pérdida. El transmitente, por tanto, debía comprometerse a pagar el flete aunque no entregara la carga. Se trataba de la “carga vacía”. Para evitarlo, se utilizaba el mercado de servicios de transporte. El arriero, en caso de incumplimiento por parte del propietario de las mercancías, podía concertar sus servicios con otra persona que los solicitase, cualquiera que fuese el precio del flete. Esto era hasta el punto de que la persona que había motivado originalmente su llegada conciliaba las diferencias que podían surgir cuando se aceptaba un contrato en el último momento cuando otros arrieros se encontraban en la misma situación.



#### **4.3.3. La viticultura arequipeña y el mercado andino colonial.**

La estrecha relación entre la vitivinicultura arequipeña y la comercialización del vino en la región andina colonial es de carácter sistémico. La presión de la demanda fue decisiva para el desarrollo, pues condujo no sólo a altos volúmenes de producción sino también a un alto grado de especialización.

Los vinos y aguardientes de los valles de Arequipa llegaban a toda la zona desde Cusco hasta Potosí vía Chucuito. Pero parece que existían zonas de distribución preferencial en función del origen. Así, el vino de Majes satisfacía principalmente la demanda de Cusco, Vítor, la propia Arequipa, Puno (minas de Laykakota) y el Alto Perú, y Moquegua solo satisfacía la demanda del Alto Perú. Esto se explica por la proximidad de cada valle, pero también por algunas evidencias, como las costumbres potosinas, que muestran que a fines del siglo XVIII, el 99% de los ingresos provenientes del cultivo de aguardientes provenían de Moquegua y Tacna. La única competencia provenía del valle de Cinti, productor de vinos, lo que hizo que el aporte de Moquegua y Tacna en esta zona cayera al 58% (Rivera, 1982). Otras evidencias sugieren que "casi la totalidad del vino y licores cosechados en el Valle de Vítor se consumen en las provincias de Cusco, Puno, La Paz, Cochabamba, Potosí y Chuquisaca, mientras que los vinos de Moquegua se exportan a las provincias de La Paz, Cochabamba, Potosí y Chuquisaca y se transportan. El valle de Vítor, cuyas cosechas ascienden regularmente a 110.000 botellas de vino, de las cuales tres partes se destinan a aguardientes, en cantidades considerables a las provincias de Potosí, La Paz, Lampa, Puno y en algunas zonas para ser llevados al Cusco".



Respecto de Moquegua, señala que la producción de sus viñedos se dirige a las provincias de Potosí, Chuquibamba, Oruro, La Paz, Chucuito o Puno, donde son preferidos sobre todos los demás valles (Monsalve, 2019). Finalmente, si observamos el comportamiento de las curvas de producción de vino de cada valle del sur del Perú, veremos que no siempre fluctúan al mismo tiempo y las diferencias se explican comparando esta información con la de los mercados. Por ejemplo, vemos que la crisis posterior a la de 1780 sigue perjudicando a las ciudades de Vítor y Moquegua mientras que el valle de Majes se recupera, hecho que coincide con la pacificación del Cusco tras el fusilamiento de José Gabriel Condorcanqui Noguera y el traslado de la Violencia al Alto Perú coincide con Julián Apaza Nina o simplemente Túpac Catari.

#### **4.3.4. El rol del altiplano puneño en los circuitos comerciales.**

La meseta de Puno cumplió una doble función en la economía colonial. Por un lado, era zona de cría de ganado para el transporte, es decir, llamas, y de producción de fibras y lana (alpacas y ovejas europeas), y por otro, era zona de tránsito para los proveedores del mercado de Potosí: desde el Cusco (hojas de coca, azúcar, textiles de las fábricas) y desde Arequipa (vino). Además, la ruta del Cusco también era utilizada para transportar productos terminados europeos importados que llegaban vía la capital virreinal de Lima.

Los caciques (antiguamente curacas) de las provincias de la meseta cusqueña (Canas y Canchis) involucraban a sus comunidades como transportistas en el mercado colonial de los Andes del sur, particularmente de las hojas de coca cultivadas en los “Andes cusqueños”, es decir, en la zona de Paucartambo. Estas “compañías étnicas”, que transportaban rebaños de llamas desde fines del siglo



XVI, eran conocidas como “trajines” y sus rutas atravesaban el Altiplano hasta el gran mercado consumidor de Potosí. Allí, una vez cumplida esta función, las llamas eran procesadas para el consumo de su carne. Aunque no se conoce la historia exacta de estas compañías de transporte, parece ser que en el siglo XVII los provinciales afirmaron su control sobre los “trajines” de productos, especialmente del vino de Arequipa.

Otras empresas étnicas, lideradas por caciques que utilizaban la mano de obra y los recursos de sus comunidades indígenas, se vincularon a la antigua “verticalidad ecológica”. Así, hay evidencia de que la verticalidad entre la sierra y el piedemonte se mantuvo por la “doble residencia” de la población indígena, que habitaba en las tierras bajas y mantenía relaciones y vínculos familiares con los “pueblos de reducción” de la sierra. En el piedemonte oriental (cinturones selváticos o yungas) continuó la explotación de recursos ya conocidos en tiempos prehispánicos: el cultivo de coca y la extracción de oro. En el piedemonte occidental (costa del Pacífico) se desarrolló una nueva especialización, la vitivinicultura (en los valles de Arequipa y Moquegua).

El ejemplo más famoso de la adaptación de la población indígena a las condiciones coloniales a principios del siglo XVII, durante el período de expansión de Potosí entre 1575 y 1635, es don Diego Chambilla, líder de la facción Anansaya de Pomata (alasa de Pomata en aimara) en la provincia de Chucuito. Nació en 1539 e inició su viaje a Potosí en 1616 a la edad de 23 años como capitán de la mita de toda su provincia, el antiguo señorío de Lupaca. Entre 1618 y 1628 realizó una serie de transacciones con el español Pedro Mateo, su agente en Cerro Rico. Cuando Mateo murió sin poder dejar testamento, presentó una demanda ante la Audiencia de Charcas contra los herederos de su mayordomo,



exigiendo una deuda acumulada de 19.000 pesos. Este proceso duró de 1628 a 1639. Se registran las actividades comerciales de este cacique lupaca y los negocios que mantenía, combinando prácticas de reciprocidad andina con la población indígena e intercambios comerciales con la población española.

Así, el cacique Chambilla hacía traer llamas del Altiplano (que luego procesaba para obtener su carne y fibra), le preparaba chuño y pescado seco (boguillas), cultivaba para él ajíes en el valle de Sama y poseía viñedos en el valle de Locumba. Su administrador, encargado de transportar estos productos (cargas de chuño y boguillas, canastos de ajíes y jarras de vino) hasta Potosí, era don Pedro Cuacoto, cacique del ayllu de Sullcacollana, quien no sabía leer ni escribir y llevaba sus cuentas en quipus. Todos estos diversos negocios enriquecían al cacique de Pomata, quien debía utilizar esta riqueza de tal manera que contribuyera a la reproducción social y económica del ayllu de la facción Anansaya al que debía su supremacía.

#### **4.3.5. Siglo XVII y el cambio de transporte**

La forma de transportar mercancías a través de las tierras altas del sur de los Andes cambió en el siglo XVII, aunque no está claro exactamente cuándo las caravanas de mulas reemplazaron a las de llamas. La llama fue domesticada en tiempos históricos antes de la llegada de los españoles y tenía un valor económico y simbólico indiscutible entre los incas. La mula es un animal híbrido que los españoles trajeron de Europa en el siglo XVI. Como descendencia estéril de un cruce entre un burro y una yegua, la mula depende absolutamente de la intervención humana para su existencia (Quiroz, 2010). La razón de este cambio en el uso de animales de carga y transporte es que las mulas viajan más rápido que



las llamas, pueden transportar más peso y también sirven como animales de monta para los humanos.

El jesuita Acosta describe algunas ventajas y limitaciones del transporte de productos a lomos de llamas a finales del siglo XVI: La carga que suele llevar un carnero de estos animales es de cuatro a seis arrobas, y como se trata de una era, en un viaje largo sólo podrían recorrer dos o tres millas, o a lo sumo cuatro millas. Los “carneros”, como se les llama (que transportan estas bestias de carga), tienen sus paradas bien conocidas donde hay hierba y agua: allí descargan y colocan sus lonas, hacen fuego y comen; y no lo pasan mal, aunque es una manera muy flemática de andar (muy despacio). Si no se tarda más de un día, un carnero de estas ocho arrobas o más puede llevar bien su carga, y andará con su carga ocho o diez millas durante todo un día (Acosta, 1982).

Un testimonio de 1651 ocurrido en Pacajes sugiere que el cambio de llamas a mulas estuvo relacionado con la decadencia de la población indígena (ya que eran las haciendas campesinas las que criaban y manejaban las manadas de mulas). Acosta (1982) explicó: Esta provincia de Pacajes era una de las más ricas del Perú por la fortaleza de las ovejas que producía, pues en la antigüedad allí se transportaba el mercurio desde Arica hasta Potosí, así como la cantidad de hierro para todas las provincias de Lima en adelante; y como los indios desaparecieron por temor a la Mita de Potosí, también disminuyeron estas ovejas; al faltar ambas, estos dos medios de transporte se redujeron a las mulas, muchas de las cuales salen desde Tucumán, aunque las mencionadas ovejas se utilizan para transportar gran parte del vino y las provisiones, y la coca, que constituye una gran cantidad gastada en el reino, por ser el alimento más importante y buscado por los indios.



Según esta descripción, las hojas de coca, el vino y los alimentos seguían siendo transportados a lomos de llamas, mientras que el mercurio, la plata y los productos europeos importados a Lima a través del puerto de Arica se transportaban a lomos de mulas.

Desde comienzos del siglo XVII, la crianza de mulas en el Virreinato del Perú se concentró en las sierras y tierras bajas del Tucumán, a unos 1.500 km al sur del Altiplano sur andino. Su comercialización dio origen a un circuito que conectaba las ciudades de Córdoba, Santiago del Estero, San Miguel de Tucumán, Salta y Jujuy en Tucumán a través del “Camino Real” que comenzaba en Buenos Aires y llegaba hasta Potosí. A fines del siglo XVII, comenzaron los mercados de mulas en Salta, punto de encuentro entre los proveedores tucumanos y los compradores peruanos. Según un relato del siglo XVIII, las miles de mulas enviadas al Perú contaban con tres mesas con potreros donde podían descansar y engordar a los animales antes de venderlos: Oruro (en Charcas), Coporaque (en las altas provincias del Cusco) y Tucle (en Huancavelica)(Barriga, 1959).

El historiador Contreras (2021) afirma que: Examinando el comercio de mulas de Córdoba a Potosí en el siglo XVII, observa que la exportación se organizó en la década entre 1610 y 1620 y tomó impulso alrededor de 1630. Distingue tres fases exportadoras: a) entre 1630 y 1650 con alrededor de 12.000 mulas por año; b) un fuerte aumento en la década entre 1650 y 1660, que aumentó las exportaciones a alrededor de 20.000 mulas por año en el período de 1660 a 1700; y c) entre 1700 y 1750, luego de una fuerte caída a principios de siglo (solo 5.000 mulas en 1715), las exportaciones se mantuvieron bajas hasta mediados del siglo XVIII. Por otra parte, a fines del siglo XVII otras regiones (Buenos Aires, Santa Fe, incluso Chile) competían con Córdoba enviando mulas a Potosí. Quizás





por ello, a partir de 1681, la mayor parte de las mulas registradas en las escrituras de compraventa de Córdoba fueron exportadas al Perú, con destino a Jauja y Cusco.

Los trabajos sobre el comercio colonial entre Cusco y Charcas ofrecen una visión integral de este intercambio. Sin embargo, falta un estudio específico del transporte terrestre entre las ciudades y los centros mineros del sur de los Andes. Tampoco está claro si este cambio en el siglo XVII se produjo sólo para ciertos transportistas, como los arrieros no indígenas que importaban mulas desde Tucumán, o si se produjo sólo para ciertos productos, como el transporte de mercurio y plata, o si se debió a la demanda de mulas para transportar personas además de caballos.

A mediados del siglo XVIII, las mulas, cuyo valor rondaba los 30 pesos cada una, figuraban entre los bienes legalmente utilizados para distribuir los bienes que los Corregidores vendían a los indios. Por ejemplo, en Carabaya una mula costaba 57,97 pesos, en Lampa 50 pesos, en Azángaro 55,89 pesos, en Paucarcolla 56,37 pesos y en Chucuito 42,76 pesos. Las 9.500 mulas que se permitía distribuir cada cinco años en las mencionadas provincias del Altiplano representaban el 60% del valor de este sistema de comercio obligatorio y regulado hacia 1753.

#### **4.3.6. La hoja de coca**

La hoja de coca es una planta que probablemente se originó en la cuenca amazónica. Antes del dominio inca, su uso estaba muy extendido en los Andes centrales. Según los principales cronistas de la época, la hoja de coca estaba monopolizada por el Estado inca, que limitaba su consumo a ciertos grupos



sociales y momentos rituales importantes; sin embargo, la evidencia arqueológica y etnohistórica demuestra que la hipótesis del monopolio no puede sostenerse. El uso de la hoja de coca estaba muy extendido y su cultivo y consumo eran comunes en las diversas regiones del vasto territorio inca, con excepción de los Yungas del Cusco, donde las plantaciones de coca estaban bajo control imperial. Sin embargo, su cultivo y consumo se extendió exponencialmente desde la llegada de los españoles al Perú, incluso más que en los periodos inca y preinca.

Un testigo informado, Polo de Ondegardo, corregidor del Cuzco, estimó que la producción de hoja de coca se había multiplicado por cincuenta en comparación con la cantidad cultivada antes de 1532. En ese contexto, Dimían de la Bandera estimó que el aumento fue de más de cuarenta veces. Matienzo sugiere que la producción de hoja de coca se había triplicado en 1567 y, en respuesta a los llamados a prohibir su cultivo, señaló que “tratar de deshacerse de la coca significaría el fin del Perú”. Las razones dadas por Matienzo se centraban en el hecho de que la coca actuaba como moneda para los indios y, más importante aún, era un medio para obtener plata. De hecho, la coca era una fuente de gran riqueza en el comercio y un producto dinámico en el mercado.

Las mayores fortunas de la región del Cusco, principal productora de hoja de coca, se basaban en la coca. Los tipos de interés eran muy elevados. Los indígenas pagaban esta con el mineral que extraían de las minas, por lo que era una mercancía con la que se ganaba dinero directamente. Además, la coca pasaba por los pueblos en su camino hacia convertirse en mercancía y se intercambiaba por otros productos indígenas necesarios para el comercio, por lo que se decía que la coca era la “piedra imán con la que se extraía dinero y ganado de los indígenas”.



El Andesuyu, donde se ubicaban las plantaciones incas, a 25 a 30 leguas castellanas de la ciudad del Cusco, fue la provincia cocalera por excelencia en la época colonial temprana. Las hojas de coca se recogían de los campos productivos en canastas redondas de vara y media de largo por cuarto de ancho. Estaban hechas de cañas delgadas llamadas “Pipo” envueltas con zarcillos llamados “Pancho” y cubiertas con una hoja ancha llamada “Cojoro”. El contenido neto de una canasta de hojas de coca era de 18 libras y la canasta en sí pesaba alrededor de cuatro. Estas canastas eran llevadas desde los valles profundos hasta almacenes en la sierra de Paucartambo, donde se realizaba una feria comercial, terminando con el transporte en largas caravanas de llamas hasta Potosí, donde se consumían anualmente entre 90.000 y 100.000 canastas de hojas de coca, con un tipo de cambio estimado de 1.000 a 2.000, alcanzando un valor de un millón de pesos en algunos años.

El viaje era largo, unos 260 kilómetros, y los que llegaban más rápido a Potosí tardaban tres meses, aunque algunos grupos tardaban un promedio de cuatro. Las caravanas estaban formadas por indios administradores y trabajadores llamados “chacaneadores”. Cada uno llevaba diez ovejas del campo, aunque con el tiempo este número aumentó a quince animales. Cada animal llevaba dos canastos, aunque esto aumentó hasta el punto de que los animales llevaban cuatro o cinco canastos de hojas de coca. Los indios proporcionaban guascas para atar los canastos y ellos debían llenarlos con paja.

Los comerciantes mestizos acompañantes, representantes del empresario español, que en su mayoría era un corregidor, solo cumplían una función de control y no eran necesarios para el proceso técnico del transporte. Aunque el salario legal era de 11 pesos mensuales, en la práctica solo se pagaban cinco pesos,



que se transferían en tandas a los curacas o jefes de los indios que transportaban las mercancías. Para obtener estos elementos necesarios para el ciclo de circulación y el pago de los indios, se establecieron en la región andina una amplia variedad de relaciones de poder que conectaban a Cusco con Potosí, el destino más importante, pero no el único, de las hojas de coca.

Las hojas de coca fueron perdiendo importancia para los comerciantes españoles, pero siguieron siendo el producto de exportación más importante del Cuzco en el siglo XVII. Para ilustrar el alcance de las negociaciones, basta mencionar la del maestro de escuela Vásquez de Castro, quien en un solo contrato vendió 17.700 canastas de hojas de coca por un valor de seis pesos, un total de 106.000 pesos, al rico comerciante potosino Antonio López de Quiroga. En dos años, entre 1667 y 1668, Vásquez vendió 8.000 canastas en Lauramarca por un promedio de 4,5 pesos en el mercado de exportación de coca de Paucartambo y envió 30 toldos (un grupo de animales cargados y resguardados de la lluvia para que las hojas de coca no se pudrieran) a Potosí, es decir, 16.000 canastas por un valor de entre 7 y 8 pesos.

En un año envió 24 canastas, o 13.000 canastas, a Potosí, por las que recibió unos 80.000 pesos. Vásquez de Castro continuó con su comercio de hoja de coca entre Cusco, Potosí y Lízpez hasta su muerte. Lo interesante es que esta persona vendió hojas de coca a un minero de mercurio, lo que demuestra que su negocio no era solo extraer minerales de Potosí, sino también vender hojas de coca a los indios del pueblo minero.

Junto con la hoja de coca, el vino dominó el comercio a larga distancia que se desarrolló gracias a la producción de plata en la sierra sur andina. Al igual que



con la hoja de coca, los indígenas aportaron su cultura material y su trabajo indispensable a la creación del sistema circulatorio. Este elemento es importante para evaluar la fortaleza de la sociedad indígena andina, ya que no se trató de un producto nativo introducido en el comercio, sino de un producto nuevo traído por los invasores españoles.

Así, el vino era el otro producto paradigmático que no entraba en el ámbito de la encomienda o el tributo. Se producía en los valles cálidos de la costa del Pacífico y se desarrollaba como sistema vitivinícola en la región austral, en la gran región austral de lo que hoy es Perú y en los valles septentrionales de lo que hoy es Chile. En Potosí, el mercado por excelencia, se consumían más de 50.000 botijos de vino de unos ocho litros cada uno. La mayor parte de este vino provenía de los valles de Moquegua y Arequipa. Desde allí, 25.000 ovejas llegaban anualmente desde el campo a través del territorio de los reinos altiplánicos de los aymaras (esta zona era conocida como Trajín) hasta Potosí, cargadas con dos botijos cada una y acompañadas de indios, que las guiaban durante tres meses a cambio de un salario de cinco pesos, durante los cuales recorrían 150 leguas castellanas.

Al igual que en el caso de las hojas de coca, los indígenas fueron fundamentales para este laborioso transporte, al igual que su economía y tecnología autóctonas. Si bien el vino era un producto que se había introducido con la invasión, los indígenas aprendieron la técnica de elaboración de vasijas llamadas peruleras, combinando el uso de brea castellana con cerámica de la sierra. Además, provenían de fardos que aseguraban las embarcaciones, a las que llamaban izangas. Todo esto provenía de la producción agrícola, que también aseguraba el abastecimiento de alimentos a los comerciantes.



Los indios chacaneadores provenían de zonas muy diversas, pero fueron los Collaguas quienes se especializaron en este servicio. En 1591, el Virrey Marqués de Cañete dictó una ley que obligaba a estos indígenas a abastecer las caravanas de vino que salían de los valles de Arequipa, aunque unos años después, en 1594, dictó unas normas específicamente enfocadas al comercio para prohibírsele a los Corregidores. Algo similar ocurrió con los Cañas en el caso de Koka. De esta manera, se mantuvo un criterio étnico en el diseño de la división espacial del trabajo en este nuevo mercado.

La violencia y el conflicto siempre han estado presentes en las relaciones entre la República Española y la República de Indias. El bullicio fue precisamente uno de los ámbitos en los que los intereses de los representantes de ambas repúblicas interactuaron y chocaron simultáneamente. Se trataba de una red de relaciones que contaba con leyes débiles y contradictorias. Débil porque pretendía regular las cantidades de energía y recursos internos que debían desviarse para mantener los caminos y abastecer las posadas o tambos, imprescindibles para el bullicio.

En esta zona, la disputa por el control de los tambos y de las parcelas de tierra reguladas por los indios que éstos debían entregar a los españoles si se les encomendaba su administración se expresaba en las leyes, especialmente en los reglamentos sobre el servicio personal. Pero la estructura general del alboroto no estaba claramente regulada, pues surgía espontáneamente de los ámbitos del tributo, la encomienda y las actividades comerciales de corregidores y curas. Los indios apelaban constantemente a la defensa de sus privilegios, pues eran ellos el verdadero nervio de toda la estructura económica.



En este sentido, los procesos económicos del siglo XVII, marcados en muchos casos por la violencia y en otros por conflictos políticos y culturales, tienen que ver con un punto de partida en el que los indígenas del reino se volcaron hacia las autoridades y hacia algunos españoles del interior, formando una alianza que vio nacer repentinas tendencias de cambio que provenían de su propia sociedad, distinta al universo indígena.

Varias cédulas reales de finales del siglo XVI demostraron el éxito de las campañas indias para defender sus derechos. En 1594, el Marqués de Cañete dictó las primeras reglas sobre corregidores, que nuevamente prohibían terminantemente el trato con los indios. Según estas reglas, los corregidores que comerciaron con vino y hojas de coca los perderían por completo. Los informantes podían recibir una tercera parte de esta riqueza y otra tercera parte debía ir a los hospitales de indios. Pero nada era suficiente, la astucia de los corregidores siempre prevalecía en su empeño de explotar a los indios en el comercio del vino y la hoja de coca.

En 1596 y 1597 se dictaron nuevas órdenes para evitar que se obligara a los indios a transportar mercancías, servir en posadas, confeccionar ropa y realizar otros servicios personales. En 1599, los indios del altiplano sur andino, en particular los pacajes, obtuvieron un nuevo decreto similar al de 1596 sobre el servicio de posadas. El decreto estaba dirigido a la Audiencia de Charcas, a la que los indios presentaron tenaces reclamaciones dentro de su jurisdicción debido a la gran demanda de servicios en el bullicio de la zona más concurrida hacia Potosí. Estos decretos se convirtieron en el principio rector de las reclamaciones posteriores.



Fueron un paso importante en la lucha jurídica de los indios y sus defensores. No es extraño, por tanto, lo que ocurrió en la historia posterior: fueron prácticamente abandonados por los virreyes y las cortes, que los ocultaron por no considerarlos aptos. Sin embargo, diversas evidencias nos muestran que al menos los indígenas de las etnias altiplánicas que circulaban por Chucuito, La Paz, Oruro y Potosí prácticamente abandonaron su fuerza de trabajo para el transporte y la ciudad. Para ello, invocaron los decretos de protección, incluso después del decreto de 1609 sobre el servicio personal, que abolió algunas prohibiciones que los indígenas habían obtenido a su favor. El terreno de la lucha también fue claramente visible en el movimiento de personas y mercancías por la región andina.

#### **4.3.7. La circulación de la hoja coca**

Si el vino tuvo un lugar de origen en la región Arequipa y también en la región Moquegua con todas sus rutas hacia el mercado consumidor, la coca también nos llevará a su lugar de origen, que tuvo rutas de transporte completamente diferentes a las del vino, y la coca tuvo su origen en Cusco.

En las líneas anteriores hemos hablado de la comercialización del vino, ahora nos gustaría centrarnos en la circulación de la hoja de coca. El principal centro de producción era el Cusco, y aunque la competencia de los Yungas paceños era cada vez mayor, el grueso de los pedidos siempre se centraba en la hoja de coca procedente de los Andes cusqueños, más concretamente de Paucartambo, a 30 millas de la ciudad del Cusco, provincia absolutamente cocalera. Las hojas de coca se recogían de las chacras productoras en canastas redondas de metro y medio de largo por cuarto de ancho, hechas de tubos delgados





llamados “pipo”, que se envolvían con zarcillos llamados “pancho” durante la preparación de la tripa de hoja de coca y de hojas anchas y gruesas llamadas “cojoro”(Canaza, 2022). El contenido neto de cocaína era de 18 libras y la canasta pesaba 4 libras, por lo que cada canasta comercializable de cocaína pesaba un total de aproximadamente 22 libras.

Otros autores hablan de un cesto que equivalía a una arroba que contenía 20 libras de coca y 5 cestos. Bakewell (1973) afirmaba que los cestos eran traídos desde la tierra caliente de la sierra a lomos de indios y en caravanas de mulas porque las ovejas del país sufrían al caminar por tierras calientes y montañosas y muchas morían. Se almacenaban en la sierra y de allí se llevaban en caravanas de llamas a Potosí y otros lugares donde eran valiosas.

El ciclo consta de dos etapas, desde el lugar de producción hasta los lugares de consumo. La primera etapa es el transporte de las cestas con las Kracras hasta la cordillera de Paucatambo a la salida del valle, donde son almacenadas en bodegas, entre las que destaca claramente la bodega del sitio “Chanca”. La salida fue dura, no tan larga como la segunda etapa del ciclo, pero con enormes dificultades debido a los desniveles del terreno.

Aunque la normativa del Estado colonial prohibió desde un principio el uso de indios como porteadores, se recurrió a este recurso cuando las mulas no eran suficientes. Aunque la normativa de Francisco Toledo ordenaba al corregidor pesar los canastos en las fincas, en la práctica, dada la distancia entre los más de cien canastos, el corregidor ordenaba llevarlos a la sierra. Sólo se comprobaba el peso de los canastos y se abrían en dos o más partes “a cuchillo” para comprobar su contenido y estado. El movimiento era intenso, y se podían sacar hasta tres



cargas de hojas al año; así, durante la mayor parte del año, contra todo pronóstico, cientos de hombres participaban en este famoso “trato y contrato” de la coca, primera fase del ciclo de lanzamiento de la misma al mercado. Bonilla (2022) señaló que en este comercio y contratación de la coca hay mucho interés usurario y malos contratos, compras y ventas por adelantado y antes de la entrega, que esto y todo lo que ocurre en este negocio sea material para uno sería un cuento muy largo.

En este primer ciclo, cuando la barrera del tiempo de circulación se limitaba específicamente al área de producción y no a una relación con el mercado de consumo extrarregional, la usura y el fraude eran comunes. El fraude, el simple robo, era favorecido por la dificultad del terreno. Los arrieros, étnica y socialmente diferentes a los indígenas tributarios, muchas veces abandonaban los puertos de salida con sus cargas sin entregar las mercancías. Otra forma menos flagrante de fraude por parte de los arrieros era que entregaban la coca a comerciantes al azar en lugar de a los especificados, dejando a los campesinos endeudados por su incumplimiento.

Esto, a su vez, estimuló un mercado de consumo que buscaba ganancias especulativas a partir de los bonos o letras con los que los mulatos adelantaban dinero a cambio de futuras cosechas. Esto se desarrolló debido a la informalidad y a la presencia de “intermediarios” entre el productor y el comerciante. Estos bonos crearon un mercado para los desfavorecidos, muchas veces concentrado en manos de una sola persona.

El método que siguió al explicado anteriormente fue el que transportó la hoja de coca desde esta primera estación física y de mercado hasta el lugar de



consumo. La hoja de coca circulaba en un mercado indígena, a diferencia del vino, que si bien fue introducido a los indígenas, no era un producto para ellos sino para los españoles, quienes estaban acostumbrados a su consumo. El comercio de canastas tenía dos objetivos: uno hacia los asentamientos mineros, que eran el centro del comercio, y otro hacia los territorios indígenas, es decir, hacia las ferias locales, como se las llamaba, de las cuales había varias en la sierra, como: B. Vilque, Yunguyo, Pucará, Rosaspata y Crucero.

Potosí consumía anualmente entre 90.000 y 95.000 canastos de hojas de coca; en 1583 la cifra ya era de 100.000 canastos de hojas de coca (Capoche, 1959). Y hay testimonios que hablan de un millón de pesos en transacciones en este pueblo minero desde 1567 en adelante. Pero la circulación de la hoja de coca no sólo definía un ciclo hacia su conversión en dinero, sino que también era utilizada para el intercambio (redención) de otros productos que llegaban como insumos a la producción de la circulación, esencialmente las “ovejas de la tierra”. Las hojas de coca no sólo eran “utilizadas” para extorsionar a los indios en los asentamientos mineros, como muchos testimonios no se cansan de destacar, sino también para introducir productos locales en el ciclo del vino y la coca sin mediación monetaria. Así mismo hablaba de más de 300 hombres en el Altiplano dedicados a rescatar ganado de las tierras por donde se transportaba la hoja de coca. En su informe sobre la provincia de Pacajes, Peñaloza (1965) citado en Capoche (1959) decía: “Éste, como el principal comercio que existe en esta provincia entre indios y españoles, es el rescate de la hoja de coca de la tierra con la ayuda de ovejas.” (p. 341).

Algo similar dice Ulloa citado en Herrero (1940) en su informe sobre los Collaguas (1967): Los españoles vienen a esta provincia a comprar y rescatar de



los indios plata, coca y maíz, ovejas de la tierra para la extracción y comercio del vino, que traen de la ciudad de Arequipa y sus valles a las ciudades del Cusco, Chucuito y Potosí, y para la extracción de coca de los Andes y otro comercio. Sólo la hoja de coca del Cusco para salir de Paucartambo hacia el soleado Altiplano de los Andes requería entre 25.000 y 50.000 llamas, que los arrieros debían abastecer con economías locales.

Los contratos de fletamento se celebraron de la siguiente manera: en 1595, Pedro de Álvarez de Guzmán, que se encontraba en el Cuzco y aparentemente era comerciante, se vio obligado a recoger 500 canastas de hojas de coca de los almacenes de la sierra de Paucartambo para Melchor de Valencia, vecino del Cuzco. La entrega se realizaría en Totorá de los Carangas. El comerciante debía traer las ovejas necesarias del campo, los indios debían cuidar las ovejas del campo y traer los suministros necesarios para la carga, incluidas las "lonas" que se suponía que evitarían que las hojas de coca se mojaran, porque si esto sucedía, provocaría pérdidas. El acuerdo debía celebrarse en febrero de 1615, que era el mes de las lluvias, por lo que todas estas cosas eran extremadamente necesarias e importantes.

El comerciante tenía la autoridad de vender hojas de coca en Totorá o en cualquier lugar de la provincia de Las Carangas. El flete era de dos pesos por canasta de hojas de coca y el plazo estipulado era de tres meses. El contrato establecía también condiciones en caso de incumplimiento. En este intento de comercializar la coca era muy importante considerar la importancia de la participación de los indígenas de la sierra sur andina. Flores (1977) explicó: Como los indios eran escasos y las negociaciones exigían que se los buscara en las zonas de comercio de hoja de coca más cercanas al Cusco, se vieron obligados a hacer



tratados con los curacas y adelantar dinero. Por lo tanto, en caso de demora en la entrega de las hojas de coca, fijaban como condición el pago de un real por cada indio que no hubiera recibido el cargamento por cada día de demora. Si la entrega se demoraba más de diez días, se pagaba el “flete vacío”.

Existían diversas formas de comercializar la hoja de coca para evitar el saqueo del circuito. Por ejemplo, el caso más sencillo es el de Francisco Aldrete Maldonado, terrateniente de hoja de coca y otros productos. Su planteamiento era más bien integrar el ciclo en uno solo, que él controlaba desde la producción en adelante. Vendía directamente su hoja de coca y tenía sus propias ovejas en la tierra. Como controlaba la circulación de su hoja de coca, tenía una importante estructura de distribución y también celebraba otros acuerdos, como contratos de fletamento con otros productores de hoja de coca. Incluso tenía empleados para distribuir la hoja de coca, incluidos comerciantes del Cusco. Estas eran las particularidades de la distribución de la hoja de coca, desde los centros de producción hasta su destino final.

#### **4.3.8. El consumo de la coca y el mercado interno colonial.**

El altiplano sur andino ya contaba con un antiguo sistema de intercambio comercial entre las principales ciudades de esta zona, como Cusco, Arequipa y La Paz. La mayor parte de los bienes del país se consumían en el mercado de la Villa Imperial de Potosí. “Hacia fines del siglo XVI se consumían allí al menos 50.000 botijos de vino, 60.000 canastos de coca y unas 40.000 ‘ovejas del campo’, que llegaban a la ciudad de Potosí con otras mercancías” (Jiménez de la Espada, 1965, pp. 380 a 381). Pero veinte años antes, las hojas de coca consumidas en Potosí ascendían a unas 90.000 o 100.000 canastos. Las yungas o tierras bajas de los



distritos de las ciudades de La Paz y Cusco eran las principales productoras de hoja de coca. Los valles arequipeños, como el de Vítor y el naciente Cochuna (Moquegua), fueron los responsables de las tinajas de vino.

Para que la mercancía pudiera ser consumida, debía trasladarse entre los lugares de producción y el mercado final. Así, el vino de Arequipa recorría unos 240 kilómetros en unos tres meses de viaje antes de llegar al puerto terrestre de Zepita y luego ser transportado por el Puente de Desaguadero. Las hojas de coca recorrían 260 kilómetros en un trayecto prácticamente directo entre las montañas del valle de Paucartambo y el pueblo de Totorá antes de llegar al mercado de Potosí en unos tres o cuatro meses.

La planta de coca era probablemente una planta amazónica y su uso ya estaba muy extendido en los Andes centrales antes del dominio incaico, pues era útil en el chamanismo y su consumo aliviaba la fatiga de los pueblos andinos. Siempre se ha creído que los incas tenían el monopolio de las hojas de coca porque su consumo estaba extendido y controlado, y como es bien sabido, el consumo de hoja de coca aumentó enormemente después del asentamiento español en los Andes peruanos. Polo de Ondegardo, Corregidor del Cusco, estimó que el aumento de la producción de hoja de coca habría sido unas 50 veces mayor en comparación con el período inca.

Los efectos de la masticación sobre la salud de los indígenas, considerados por muchos como nocivos, y el uso de la hoja en riyal, que aparece en toda “brujería” e “idolatría” descubierta por los españoles, no fueron obstáculo para que se impusiera el criterio de que se trataba al menos de un mal necesario. Tras considerar los supuestos inconvenientes y las necesidades que su producción y



consumo resolvían, Matienzos (1967) citado en Flores (1977) termina la consideración inicial del análisis para afirmar categóricamente: El intento de quitar la coca significa que el Perú debe detenerse; que el país se despoblará; que los indios volverán a su infidelidad; que les quitará la moneda a los indios; que volverá a la tiranía de los incas; que tendrá como resultado que no haya plata y no puedan ganarla. Luego, la producción y el consumo aumentaron significativamente en la segunda mitad del siglo XVI.

Más allá de los agrios debates sobre la producción, procesamiento y consumo de las hojas de coca, los argumentos de necesidad permanecieron inquebrantables. Las hojas de coca eran necesarias para la estructura del mercado emergente. Entre estos argumentos hay uno que se relaciona con el hecho de que sin la coca los indígenas no trabajarían en las minas y que sin la plata de los quintos reales el tesoro real se reduciría y todo el reino se derrumbaría. Este argumento era más cercano a la mera ideología. Lo mismo puede decirse de la controversia sobre la necesidad de la mita de Potosí en la segunda mitad del siglo XVII. Los indígenas habrían trabajado sin coca, sin repartios y otras formas de servicios personales, sin mita. Las relaciones de producción habrían cambiado (Escobari, 1985).

#### **4.3.9. La encomienda, el trabajo indígena y el comercio de la hoja de coca.**

La hoja de coca se producía por una razón: era el producto más importante del reino. Pero estas reglas controlaban los sistemas de producción, el trabajo de los indígenas en el procesamiento de la planta. Pero esta planta todavía no era una mercancía y el proceso que la hacía importante para la conciencia del sistema aún



no había comenzado: el comercio. Para ello, la hoja de coca tuvo que viajar. Un viaje muy largo, con muchos incidentes.

Las formas y sus reglamentos fueron el primer intento de generalizar la fuerza de trabajo indígena a partir de 1542; a partir de 1549, apareció el jornal como servicio personal. Fue durante este período en 1543 que se dictaron los primeros “Reglamentos de Tambo”, como el de Vaca de Castro. No se permitía cargar a los indios sin medida, como se hacía antes. Una geografía como la del altiplano sur andino y el frágil ganado como carga, unido a la costumbre de los habitantes del altiplano de llevar mercancías a cuevas para transportarlas, hicieron de las cargas uno de los primeros puntos ante los cuales se debía dar una orden.

Los envíos de indios y los servicios asociados de los tambos fueron una de las primeras causas de protesta y una de las primeras manifestaciones del cambio en el modo de producción. En 1555 las instrucciones dadas al virrey Márquez de Cañete fueron innecesarias pero completas. Los indios sufrieron grandes perjuicios por las excesivas cargas; el virrey trató de evitarlas una vez creada una mejor infraestructura de comunicaciones. Pero eso no fue suficiente. Según las normas cusqueñas, los envíos de coca estaban moderados y/o prohibidos (Glave, 1989).

Para transportar el producto de un lugar a otro, movimiento fundamental en este mercado para que se pueda producir un bien, ¿quién podría transportar la coca y otros productos en estas zonas salvajes? No había solución mejor ni más rentable que las espaldas de los propios indígenas. La moderación hizo que las numerosas llamas, los animales de “la tierra” más adecuados para esta carga, sirvieran como sustitutos. Pero ¿quién conduciría la gran cantidad de animales





frágiles necesarios para transportar tales cargas? Los mismos hombres que ahora ya no utilizaban sus espaldas.

En esta situación, ¿quién proveía las personas y los animales para transportar la hoja de coca y otros productos? La encomienda resolvió el problema. De esta manera se conseguían animales y personas. Herrero (1940) explica: Como los servicios personales estaban prohibidos, se buscaron lagunas en la legislación española, que todavía no prohibía abiertamente la conversión en servicios, ni se utilizaban estas formas de empleo colectivo para pagar el impuesto. Eran los propios indígenas quienes transportaban la coca a Potosí con sus animales, algunos de los cuales eran entregados como tributo, principalmente entre 1560 y 1566. Los salarios que debían pagarse a los indígenas se cubrían generalmente con chuño y maíz, especies procedentes de las encomiendas. Pero también a través de “servicios personales” que se cubrían con salarios en forma de empleo temporal colectivo. Ya en 1565, atendiendo las demandas del pueblo cusqueño, el Licenciado Castro ordenó que en el reparto de indios se pudieran adquirir las haciendas necesarias a cambio de salarios por el "pequeño tributo" sin necesidad de la intervención de los nuevos corregidores, con el argumento de que los decretos violaban los servicios personales y los impuestos.

Pero no todos tuvieron tanta suerte como la encomienda. Para el cultivo de la hoja de coca, la “corpa” era un sistema que ayudaba a suplir la falta de mano de obra en las haciendas que no contaban con indígenas que las sustentaran. Ya en 1619 y 1628 existen tratados para “reclutar” agentes que “llevaran” a la mayor cantidad posible de indios, donde fuera posible, para cultivar la hoja de coca. La pregunta es: ¿cómo conseguían mano de obra los agricultores y comerciantes del altiplano al sur de los Andes? Sin querer buscar la respuesta en otra pregunta,



debemos referirnos al trabajo indígena en el movimiento de mercancías en el sur de los Andes. De la misma disputa jurídica surge la siguiente pregunta: ¿En qué medida el impuesto suprimía la contribución personal de los indios? Históricamente, se sabe que este tipo de servicio fue propugnado por su abolición y la 'libertad' de negociación colectiva, pero que al final se aceptó la coerción en diversas formas para pagar el tributo. En el caso de la Compañía Encomendera Castro Cow, al menos los indios de Achambi, Chumbivilcas y Condesuyos del Cusco fueron obligados a entregar treinta indios arrieros "por su salario al Cusco o Arequipa; es decir, para transportar hojas de coca desde el Cusco y Arequipa hasta la zona de Vítor. En ambas rutas las minas de Potosí eran su destino final (Gerbi, 1944).

Las encomiendas de Antonio Guerrero, con las divisiones de Saman y Pusi, indios urcodsuyos del Collao, adscritas al corregimiento español de Omasuyos o Asillo, contaban con 25 arrieros indios destinados a Potosí según el arancel de 1575. La ubicación específica de cada encomienda adaptaba la formalidad a las relaciones directas de los poderes locales: entre encomienda y curacazgo, entre encomienda y corregimiento, etc. El sistema, formalmente abolido de nuevo por los decretos de 1601 y 1609 sobre servicios personales, se concretó en transacciones de trueque de nueva creación con los encomenderos. Por ejemplo, está el testimonio de Juan Ramírez de Arellano en Cabana y Cabanillas, donde los indios cambiaban el "trabajo" de los aranceles por trabajo real, esta vez en haciendas del Cuzco y La Paz.

Un relato bastante completo da una idea de los servicios personales en el comercio que se intercambiaban por el abastecimiento de mitayos a las estancias del altiplano peruano. Se trata de la visita a las estancias y talleres del distrito de



la Real Audiencia de Charcas, realizada por el capitán Juan de Ciancas, juez-huésped designado para tal efecto en 1607. Lohmann (1967) confirma otra forma de utilizar la mano de obra indígena en el comercio, llamada “apires”, que proviene de las cuotas de los mitayos para las estancias ganaderas, el trabajo de los “abatires” o pastores. “En la Hacienda Caco, situada en el distrito de Lampa (Cabana y Cabanillas) en el territorio de la ciudad de Pucará. Ciancas ordenó al administrador Sebastián Morán emplear a los pastores como “Apires”, es decir, aquellos indios que se trasladan de una ciudad a otra con pocas cargas de gente.

Este sistema de apires, visto por otra parte como una ayuda a la caravana de comerciantes, era, sin embargo, un servicio de Tambo a Tambo que permitía suplir la escasez de ganado y/o personas que se producía durante el trayecto. Sin embargo, una declaración del cura de Ayaviri, Juan de la Borda, en 1689 indica que los hacendados generalmente enviaban a sus mitayos pastorales “de viaje” (Escobari, 1985). Esto deja abierta la posibilidad de que la fuerza de trabajo local para la cosecha de vino o el comercio de la hoja de coca fuera reubicada completamente desde los pueblos a las ciudades de Arequipa o Cusco durante todo un viaje.

Esto se hace evidente al visitar las estancias de Pucarani, donde es imposible ocultar que los indígenas se emplean en el comercio de la hoja de coca en Songo, los Yungas de La Paz, las minas de Potosí o el Altiplano de Puno. Aunque estos trabajadores se disfrazaban de supuestos yanaconas para evitar el castigo, algunos accidentes, como la muerte de un pastor en un viaje, desenmascararon el sistema como un abuso de las conexiones fijas de trabajo para viajes más desarraigados e ilegales al servicio del público. Por otro lado, desde



1594, los caciques de Pucarani habían celebrado contratos de trabajo para la comercialización, como los celebrados en el Cusco entre 1560 y 1570.

#### **4.3.10. Modos de contratos de arrendamientos de indios para la comercialización de la hoja de coca en el altiplano.**

Cuando no se contaba con las prerrogativas de la encomienda, la provisión de indios o el monopolio del poder de los funcionarios públicos, o cuando estos eran insuficientes, se recurría a arrendamientos colectivos de indios a través de los curacas. Hay evidencia de que este tipo de contratos se realizaban entre 1560 y 1575. Se trataba de tratados conocidos como “contratos de indianos” que circulaban con diversos fines. Algunos contratos de trabajo para el comercio de la hoja de coca, firmados desde las montañas de Paucartambo hasta la ciudad imperial de Potosí, involucraban necesariamente a los encomenderos o corregidores. Estos firmaban contratos de fletamento con los dueños de la hoja de coca, con comerciantes grandes o medianos, con personas que esporádicamente incursionaban en el negocio o se dedicaban al cultivo de la hoja de coca.

En este sistema de contratos, ellos estaban obligados a proveer las ovejas, la tierra necesaria para el transporte, las guascas, los todos, todo lo necesario para el transporte seguro de la hoja de coca y por supuesto los indígenas. Ellos llevaban la carga hasta Potosí o al lugar para el cual habían contratado su servicio de transporte. Ellos entregaban el flete o se encargaban de las ventas. Los líderes de las grandes caravanas eran reclutados entre sus filas; ellos eran los que formaban “negocios” con personas que tenían capital y no conocían el negocio. Fundaban empresas entre ellos o eran contratados por otras empresas. Eran comerciantes y corredores, además de operadores de transporte.



Por ejemplo, Pedro Cristóbal de Barrientos, quien contrató trece indios en 1671, fundó una compañía con el comerciante Diego Gómez Estacio. Aunque Gómez Estacio intentó adquirir una finca de coca, al igual que Barrientos, sus actividades lo colocaron en mayor circulación. La compañía que fundaron debía durar cuatro años; estos contratos estaban sujetos a ciertas condiciones. Por ejemplo, Gómez Estacio aportó 1.939 pesos auditados como deudor principal de la compañía, mientras que Barrientos aportó 381 pesos corrientes. Gómez Estacio comerciaba con lingotes de plata; Barrientos, un comerciante, tenía efectivo real para las transacciones en curso. Uno aportó el 89% del capital y el otro solo el 11%. Sin embargo, Barrientos tenía un contrato de fletamento por 3.500 canastas de hojas de coca con la viuda de Hernando de Santa Cruz, encomendero de Hachaya, una de las divisiones que se encontraba entre las que poseían indios para el comercio de la hoja de coca.

Estas canastas no eran de Barrientos, las obtuvo comprándolas “a crédito”, salvo unas 513 canastas que ya había enviado con el servicio de carga del Encomendero de Hachaya. Así, Barrientos también sometió a la empresa a un contrato de fletamento al que no se le podía asignar ningún valor monetario ya que el flete se pagaría después de la venta. Los socios se dividían el trabajo. Gómez en Potosí recibía la hoja de coca que había comprado al cliente y la vendía. Luego enviaba el dinero que recibía, menos los costos del flete cuando la hoja de coca llegaba en una caravana alquilada a otro comerciante. Ese dinero era utilizado por Barrientos, quien permanecía entre Cusco y Paucartambo para conseguir más hojas de coca. Compraba más hojas de coca, firmaba fletamentos, compraba ganado y lo “preparaba” con los recursos necesarios, incluidos indios, a los que contrataba, contando siempre con un intermediario que podía ser un



curaca, un encomendero o un corregidor. La transferencia la recibía el socio en Potosí y el ciclo se repetía.

Es importante ver quiénes asumían el compromiso. Eran los curacas o jefes de los repartos de indios. Se comprometían a entregar los indios en un plazo determinado y garantizaban la entrega con sus bienes. Si no cumplían, los contratistas podían contratar indios individuales a cualquier precio y a costa de los jefes o curacas. En otros casos se acordaba que se enviarían corregidores a recoger el número convenido de indios, y esto también era a costa de los jefes o curacas.

Los curacas, o jefes, que eran responsables de los contratos con los indios en nombre de los comerciantes de hoja de coca, estaban divididos en categorías, siendo la categoría más alta la encargada de los contratos con los comerciantes. Por ejemplo, se menciona la existencia de los jefes supremos, los Señores de Anansaya. El jefe supremo, los Señores de Urinsaya, se vio seriamente comprometido por esta prioridad en los contratos con los indios a favor de los comerciantes de hoja de coca.

Por otro lado, también existían los contratos de encomendero, es decir, aquellos que se encomendaban a comerciantes o tratantes. Por ejemplo, el grupo encomendado a Don Carlos, limitado a los distritos de Pichigua (capital de la antigua Ayawira), Atuncana y Yaure, era muy importante en todas las ciudades; sin embargo, es toda la provincia de Cañas la que tiene el mayor número de contratos, un 60%, bajo el sistema de arrendamiento colectivo para el comercio de la hoja de coca. Lo que llama la atención en estos contratos es una cierta especialización del trabajo de los canas en el comercio de la hoja de coca.



Un testimonio de 1678 (Notario AGI 858-C) confirma la opinión en el sentido siguiente: “Mis caros señores, los caciques de la provincia de Canas y Canchis dicen que antiguamente en esta provincia, en la de Lampa y Cailloma, había gran número de pastores españoles que para sus viajes con los dichos ganados del país pedían indias a los corregidores de esta provincia de Canas, así de los que allí habitan, como de los de Lampa y Cailloma, y se ocupaban en acarrear coca, vino, harina, maíz y otras cosas, dejando fuera las demás provincias y minerales hasta Potosí, y con estas operaciones pagaban el tributo real a los indios, como es costumbre desde antiguo en la dicha provincia que los indios criasen ovejas para pagar el tributo, y de algunos años acá esto ha cesado por el tráfico de ovejas que se hizo con la introducción del país. Hay demasiadas mulas con cocaína ya en ellas y vino en odres de transporte, estando uno y otro presentes en la lucha contra la Horda.

Bakewell (1973) afirma que en 1615, el Virrey Marqués de Montesclaro manifestó en su informe que efectivamente había dictado una ordenanza y reglamento para que el transporte de esta hierba a Potosí se hiciera exclusivamente con ovejas y no con mulas. En este informe se incluyen Caquijane, Hachaya de los Omasuyos en el Collao y la solitaria Livitaca, las parcelas correspondientes a las provincias de Canas y Canchis o Urcosuyo o Lampa. La evidencia muestra que la caña de azúcar y la hoja de coca estaban estrechamente vinculadas en el mercado colonial.

Por ejemplo, el ganado del país preparado para las caravanas se concentraba en los pastizales de Chungara (Santa Rosa, entonces territorio de Las Cañas, hoy territorio de Puno). También se incluyen en este grupo las parcelas de Horuro (luego Orurillo) y Nuñoa, que aparecen como Canas, cuando Luis de



Velasco asignó la Mita de Potosí en 1599. "En 1689, el cura de Orurillo dejó claro en su testimonio que su comunidad está a ocho millas de Santa Rosa de Chungara, cinco de Ayaviri y seis de Nuñoa, provenientes del Cusco, y todos procedían de la provincia de Cañas, donde era Corregidor. La Justicia habla de Cabana y Cabanillas. Siguiendo a otros cronistas, Vásquez de Espinoza menciona Las Canas: Atuncana, Chincuaná (Sicuaná o Sicuani), Horuro y Cacha. Asimismo, el testimonio del Corregidor de Potosí publicado por Bakewell (1973) afirma que entre los pueblos de Las Canas se encuentran Cupi, Macari, Nuñoa, Ayaviri, Chungara, Orurillo, Umachiri y Llalli. Estos pueblos se especializaron en el comercio de la hoja de coca, el cual pasó a formar parte de su vida cotidiana.

Los grupos de indios estaban integrados aparentemente por diez trabajadores. Algunos contratos eran para dos o tres grupos de diez, salvo algunos casos atípicos, como el del cacique de Horuro, que llegó a ser de cincuenta. Al parecer se trataba de una especie de "puja" entre las partes por una bonificación. Esta orden se traducían en un mayor número de indios o en un mayor número de canastos de hojas de coca que debían llevar.

El número de animales que tenía cada indio también se determinaba en decimales. Diez llamas o carneros de campo pudieron haber sido el punto de partida. Más tarde, el número se aumentó a un grupo y medio (15 carneros de campo). El número de canastas que cada indio debía llevar también variaba en decimales. El punto de partida debía ser 20, dos por animal. Más tarde, la carga se aumentó a 30 al llevar quince carneros de campo con dos canastas por animal, pero esto no era constante. El número de indios y el número de animales disminuían de manera constante cada día. La alternativa era mantener el número de cargas de canastas, el número de indios y el número de animales, pero había





una tendencia a aumentar la carga por animal a cuatro y cinco canastas, cada una de ellas con un peso de entre 22 y 25 libras.

Además, los indios debían hacer guascas, “enchipar” los cestos de coca, llevar leña y yerba y tomar todas las demás precauciones que debían tomar los españoles; quienes los acompañaban eran, en general, bien recibidos. Ésta era, por supuesto, obligación del comerciante en el contrato de fletamento; la obligación de los transportistas de proporcionar el “avio”, que ofrecían al dueño de las mercancías y que era indispensable para su transporte, era asumida por los indios.

Y por último, los salarios. Prácticamente todos los tratados establecían que se debía pagar al cacique o curaca por adelantado 15 pesos por indio. Los pagos también se hacían a menudo en lingotes de plata probada; sin embargo, ninguno de ellos era en reales, la moneda común con la que generalmente se pagaban los tributos en efectivo en las comunidades del Altiplano sujetas a las Mitas de Potosí. Los viajes más rápidos en los contratos de fletamento indican un plazo de entrega del cargamento en Potosí de tres meses desde la recepción de la hoja de coca. Sin embargo, también se especifican plazos de cuatro meses y a veces más largos. El cálculo más seguro, sin embargo, lleva a proponer una tarifa individual de cinco pesos de plata probada por cada mes de trabajo, aunque un decreto de La Plata estipuló que el pago correspondiente debía ser de 11 pesos mensuales.

Herrero (1940) afirmaba que además del pago adelantado de dinero a los curacas o caciques, los comerciantes entregaban directamente media fanega de maíz a los indios de Tambo Caracollo (un tambo a seis millas de Oruro). El pago adelantado por el arrendamiento colectivo del trabajo era considerado por el cacique como una ayuda formal para pagar los tributos. A cambio, los indios



debían llevar sus propias provisiones para el viaje, costeadas por sus economías campesinas, que también debían cubrir el trabajo que el chacaneador no realizaba en sus zonas de producción étnica.

El largo viaje pasó factura a los recursos nativos cuando llegaron a la zona del Charco después de recorrer unas 80 millas, donde tampoco había maíz disponible. Por ello, la práctica de viajar con hojas de coca en Caracollo era dar un fanega de maíz por cada dos nativos. A esto se le llamaba “acollico” (un refrigerio o alimento proporcionado para consumir durante el trabajo). Sin embargo, esto era solo para la subsistencia, la reproducción de los nativos durante el tiempo que llevaban la hoja de coca. Debía ser cubierta con la producción agrícola.

#### **4.3.11. El apogeo de los productos comerciales, el indio y el corregidor.**

En 1582, algunos procuradores generales de la ciudad de Arequipa hicieron un informe al virrey Martín Enríquez describiendo cómo no se garantizaba el abastecimiento necesario a los comerciantes indígenas que traían vino del Valle de Vitor -Arequipa- a Potosí y otros lugares. De continuar así, se detendría la producción de vino, llevando a la ruina a los vecinos heredados y a la ciudad entera. El virrey ordenó que se proveyera de los indios necesarios en todos los distritos del camino real de Arequipa a Potosí, sin maltratarlos y dándoles el pago acostumbrado por estas tareas.

Durante el mandato del Virrey Conde Villar (1585-1590), se dictó una norma similar para atender una nueva demanda de los vecinos de Arequipa. El mismo Conde Villar emitió un decreto el 22 de noviembre de 1584, ordenando que todos los que trajeran mercancías a Potosí pudieran pedir indios, “lo que fuese



necesario”. De esta manera era posible reclutar indios de Potosí-Mita para comerciar de Arequipa a Potosí.

El aumento del volumen de productos transportados a grandes distancias, como la hoja de coca y los vinos y licores por excelencia; el hecho de que sólo los indígenas fueran responsables de aportar la mano de obra, la propiedad de la tierra y los insumos necesarios para transportar los productos; las grandes distancias que los indígenas debían recorrer para llevar los bienes producidos en un sistema de especialización regional hasta el punto de venta fueron los tres factores que se combinaron para producir un sistema comercial complejo y extenso. Esta forma que adoptó el comercio colonial fue una estructura paralela a la de los tambos. Estos sacaron a la calle los recursos necesarios del campesinado étnico para mantener el tráfico comercial.

Los habitantes de Arequipa nunca se cansaron de pedir a los indios que les ayudasen a realizar el comercio. Así, algunos abogados arequipeños señalaron la creciente demanda de indios por parte de los comerciantes y el control privilegiado que ejercían los corregidores sobre los indios para tal fin. Los carnereros debían pedir indios a los corregidores, que ascendían hasta el 5% de los indios que llegaban al camino tras el fin de la Mita de Potosí. Este tipo de mandatos eran órdenes mediante las cuales se daba a los comerciantes privados autoridad pública para expulsar a los indios de las ciudades. En todo caso, el corregidor siempre fue el elemento clave en el abastecimiento de indios a los comerciantes circulantes del altiplano sur andino.

Otras ciudades como el Cusco, que exportaba hojas de coca a Potosí, no tuvieron que exigir normas de apoyo porque contaban con las etnias cana y canchi



especializadas en este tipo de apoyo a los agricultores para el comercio. Sin embargo, los intereses de los arequipeños competían con los del Cusco en relación con los indios en el comercio. Conscientes de la fuerza legal de las normas favorables al comercio del vino, que continuaron en 1597 y 1601, los indios chucuitos en el comercio exigieron que no se les obligara a proporcionar indios para el comercio de la hoja de coca. En todo caso, la movilización de la población local en las negociaciones fue un factor muy importante en el desarrollo de las nuevas tensiones económicas que estallarían en el siglo XVII.

Los arequipeños siguieron entonces pidiendo más indios, por lo que se acordó darles indios de la provincia del Collao para el comercio del vino, que es vital y asegura el sustento del “pueblo noble”. Estos comerciantes necesitaban indios y tuvieron que recurrir a los Corregidores, “que temen a los indios”, para que se los dieran, aunque eran bien conocidos los engaños de los Corregidores al entregar los indios a los comerciantes.

En cuanto a la longitud del trayecto, era tradición que los indios collaos bajaran a Arequipa y llevaran su cargamento de regreso a sus pueblos por la ruta de Chiguata, donde lo cambiarían por otro que continuara hasta Potosí. Pero por la distancia, este sistema podía ahora ser rechazado, dada la rigurosidad de las normas. Los arequipeños sugirieron entonces que al menos se proporcionaran indios para llevar el vino desde Arequipa hasta Viacha; allí los corregidores de Pacajes y Omasuyo debían proporcionar gente para llevar el vino hasta Caracollo. En Caracollo-Tambo el corregidor estaría obligado a proporcionar indios del pueblo de Porco, de Cochabamba y de otros corregimientos cercanos para cubrir el tramo final directamente hasta Potosí.



Los respetables habitantes de Arequipa exigieron también que el sistema se implementara con mucha puntualidad, pues de lo contrario se perderían tierras y morirían ganados. Sugirieron, además, que se diera preferencia a los comerciantes arequipeños en la competencia para proveer indios para el transporte de mercancías.

Introdujeron, además, una advertencia inicial de que los Corregidores debían velar porque los indios estuvieran en sus albergues y que no se permitiera el ingreso de extraños; si los indios salían solos a buscar alimentos, era con el consentimiento del corregidor, y él era el encargado de velar porque regresaran y no huyeran por los guaicos y quebradas, como los que subieron a la Mita de Potosí, que fue la causa de la despoblación que afectó a las ciudades.

Irónicamente, en 1597 eran más la ciudad y sus habitantes quienes querían ampliar sus posibilidades de transporte. Los habitantes señalaron que en Arequipa había dos valles de los cuales se obtenía la mayor parte del vino de los distritos de Siguas y Vítor. Como Siguas tenía una cosecha menor, los indios de Collaguas y Cabanaconde acudían a él, mientras que Vítor, que era el más cercano a la ciudad, recibía solo vino de Collasuyo y La Chimba, que contenía mitimaes de Collaguas. Vítor tenía una cosecha mayor y los indios de la provincia de Collaguas eran los más numerosos, por lo que solicitaron y obtuvieron que los indios de Collaguas y Cabanaconde se dividieran en partes iguales entre los dos valles, con la obligación de transportar el vino de Vítor a Atuncolla en el Collao.



#### **4.3.12. La conformación de nuevos espacios económicos, las nuevas especializaciones productivas y la naturaleza de los nuevos circuitos mercantiles en el altiplano de Puno.**

La minería desempeñó un papel crucial en la creación y el desarrollo de un mercado interno en el Virreinato del Perú. Potosí, Porco, Oruro y Laykakota constituyeron el eje central alrededor del cual se organizó la economía colonial peruana. Fue la minería la que promovió la comercialización de la producción agrícola. La demanda generada por estos centros mineros fomentó la especialización de la fuerza laboral y una mayor circulación interna de mercancías. En esta región se establecieron y desarrollaron circuitos comerciales locales, dando lugar a las ferias más importantes del altiplano sur andino, siendo el gran mercado minero de la ciudad imperial de Potosí su núcleo principal.

Con el auge de la minería de plata, Potosí, Oruro y Porco, junto con las minas de Laykakota un poco más al oeste, se transformaron en verdaderas metrópolis. Se estima que la ciudad imperial de Potosí contaba con 150.000 habitantes en 1610, lo que la convertía en una de las ciudades más pobladas del mundo occidental en ese momento, superando en población a Londres, Sevilla, Ámsterdam y Venecia. En estas ciudades andinas, a finales del siglo XVI y principios del XVII, existía una demanda significativa de bienes importados de Europa y otros continentes, comparable solo a la de las ciudades portuarias.

Las importaciones muestran las diferentes presencias continentales en la zona del Altiplano Sur Andino. En los bazares de los centros mineros encontramos textiles provenientes de Italia, España, Inglaterra, Francia, Holanda, así como especias y seda provenientes de Asia. En el caso de Potosí también había



porcelana y tejidos asiáticos, sin olvidar las importaciones de hierro utilizado en la minería provenientes de Vizcaya y Suecia. Carrasco (1945) señala que en el siglo XVIII, aun cuando la producción de plata ya había disminuido significativamente, todavía se traían a Potosí en innumerables barcos todo tipo de mercancías por un valor de 7.800.000 pesos anuales, prácticamente desde diferentes partes del mundo.

Los productos europeos y orientales llegaban al puerto del Callao, desde donde eran transportados en barco hacia el puerto de Arica. Desde allí, se enviaban a Potosí, subiendo la cordillera en recuas de mulas que llevaban todo lo que, según Arzán de Orsúa y Vela, la plata podía adquirir:

Tafetanes, brocados, terciopelos y todo tipo de sedas y tejidos de Granada, Priego y Jaén; medias y espadas de seda de Toledo; mantones y fajas de Segovia; rasos y sedas de Valencia y Murcia; sedas, mantos y otros tejidos de Córdoba; abanicos, estuches, juguetes y curiosidades de Madrid; medias, capas y toda clase de tejidos de Sevilla; hierro de Vizcaya; hilos y tejidos de Portugal; paños, encajes de seda blanca, oro, plata, sargas, sombreros de castor y toda clase de lencería de Francia; tapices, espejos, estampas, escritorios lujosos, chambrays, encajes y toda clase de mercería flamenca; linos y tejidos de Holanda; espadas y diversos tipos de acero y mantelería de Alemania; papel de Génova; seda de Calabria y Apulia; medias y tejidos de Nápoles; fajas y rasos de Florencia; hermosos bordados y tejidos de Toscana, encajes de oro y plata, tela milanesa; pinturas y grabados de Roma; sombreros de Inglaterra, y toda clase de tejidos de lana y fieltro; vidrio de Venecia; cera blanca de Chipre, Canadá y costas de África; de las Indias Orientales: grana, cristal, carey, marfil y piedras preciosas; diamantes de Ceilán; fragancias de Arabia; alfombras de Persia, El Cairo y Turquía; de Terrenate,



Malaca y Goa, toda clase de especias, almizcle y algas; de China, porcelana blanca y ropa de seda; de Cabo Verde y Angola, productos negros; de Nueva España, cochinilla, añil, vainilla, cacao y piedras preciosas; madera de Brasil; de las Molucas, pimienta y especias; y de las Indias Orientales, de la isla de Margarita, de Panamá, de Cubagua, de Puerto Viejo, toda clase de cuentas que allí se pueden encontrar, como cuentas de fantasía, cuentas de cadena, cuentas de media cadena, cuentas de Strass, cuentas de aritmética (Barriga, 1959).

Al examinar la demanda de estos centros mineros por productos de circulación interna, se destaca un rasgo característico del espacio económico peruano: la existencia de mercados permanentes con diferentes especializaciones funcionales y densidades de demanda. Un ejemplo de esto es el mercado de granos, cuyas principales áreas de comercialización reflejan la geografía de cultivo de granos en Potosí y Lima.

La alta concentración poblacional de Potosí, tanto de trabajadores permanentes como temporales, junto con su ubicación geográfica a gran altitud, convirtió a este centro minero en un importante consumidor de alimentos. Se estima que la Villa Imperial de Potosí importaba anualmente 50.000 fanegas de maíz y más de 90.000 fanegas de trigo. La producción comercial del valle de Cochabamba y las zonas cercanas de Lacaba y Clisa eran los verdaderos graneros del Alto Perú, mientras que las áreas de Tomina y Yamparaez desempeñaban un papel secundario. La influencia de Potosí se extendía a los valles primitivos de Misque, Aiquile y Pocona en la diócesis de Santa Cruz, que exportaban gran parte de su producción de granos. El azúcar que llegaba a Potosí aparentemente provenía de las plantaciones del valle del Cuzco o del cinturón lluvioso subtropical de Santa Cruz.





El vino que abastecía a Potosí era originario de la costa, especialmente de los valles de Pisco, Ica, Nazca y Arequipa, así como del Reino de Chile. Documentos coloniales indican que el movimiento de esta producción hacia el interior de los Andes, donde Potosí era el mercado más fuerte, seguía dos rutas principales: una comenzaba en Arica, desde donde salían las manadas de llamas cargadas de vino. Las tinajas que cruzaban Tacna avanzaban hasta Oruro, Potosí y La Paz; la otra ruta del vino partía de Ica y se dirigía hacia Guamanga y Cusco, que eran centros de redistribución. En este contexto, se sabe que en el siglo XVI las exportaciones de vino del Reino de Chile al Perú no eran estables ni significativas. Sin embargo, en la segunda mitad del siglo XVII, la situación cambió y la exportación de vinos y licores adquirió una consistencia limitada pero duradera.

#### **4.3.13. Comercialización de productos autóctonos en el Altiplano.**

En cuanto a la demanda de productos serranos, como tubérculos, los datos arrojan las siguientes cifras de consumo en Potosí: 20.000 a 25.000 fanegas de chuño, 40.000 fanegas de papas y otras cantidades similares de ocas con un valor total de 360.000 pesos verificados. “La situación de abastecimientos esenciales para la población serrana se refleja también en la exigencia de crear un depósito de 10.000 fanegas de chuño en el campamento potosino y asignar porciones fijas a los indios” (Ballesteros, 1970, p. 541). Las papas provenían aparentemente de zonas cercanas al centro minero de Potosí. Las hojas de coca que abastecían el mercado potosino provenían de los valles del Cusco, pero también de los de La Paz y Huamanga. Los chiles consumidos en la ciudad imperial y en Oruro provenían de una zona especializada en su cultivo: la franja del obispado de



Arequipa, que originalmente comprendía los valles de Sama y Locumba y luego se extendía a los cercanos valles de Tacna y Arica.

En cuanto al abastecimiento de pescado, existían dos centros pesqueros que abastecían a Potosí. Uno de ellos estaba conformado por Atica, Arica y varios pueblos del desierto de Atacama. En este centro predominaba la preparación de pescado seco o la técnica del salazón, pues el flujo del comercio se dirigía hacia el interior del país rumbo al Cusco o por los estrechos de Arica, Oruro y Potosí. En 1603, de estas pesquerías llegaban al mercado de Potosí 6.000 arrobas de pescado salado por valor de 24.000 pesos probados; mientras que el flujo de las pesquerías del lago Titicaca era de 30.000 pesos probados, y otros 12.000 provenían del comercio de pescado fresco.

Según fuentes coloniales, estas pesquerías también abastecían a otros centros mineros peruanos como Laykakota en Puno. Por ejemplo, hay evidencia de un acuerdo en 1659 por el cual se transportaron más de 200 arrobas de cazón, congrio y corvina salada desde Arica hasta el Cusco. El transporte se realizó inicialmente a través de los yacimientos minerales de San Antonio de Esquilache y Tina Molloco. El producto de la venta se invirtió en azúcar y conservas en el Cusco.

El otro núcleo se ubicaba tierra adentro: era el gran centro pesquero del lago Titicaca, donde varios pueblos indígenas provenientes de las costas frente a las provincias de Chucuito y Omasuyo se dedicaban a la captura de suches y bogas. Un informe de 1651 da una idea de la dimensión pesquera del lago Titicaca, al mencionar la existencia de 34 pesquerías en las orillas de Omasuyo, que comercializaban 12.000 arrobas de boga por año. “Para superar el obstáculo de la



lenta circulación terrestre, el pescado era transportado salado o fresco, utilizando la técnica indígena de congelación por exposición a las heladas nocturnas (Escobari, 1985).

La demanda de productos pecuarios también fue muy fuerte en Potosí. Cabe recordar que el ganado vacuno no sólo era necesario para el sustento de los trabajadores del Cerro Rico, sino que también cumplía un papel como bestia de carga y como fuente de cuero y sebo en la industria minera. La zona de abastecimiento ganadero de Potosí era muy extensa e irregular, ya que comprendía la provincia del Collao, rica en llamas y ovejas, el centro de Chile, de donde provenían las ovejas, y Buenos Aires, de donde salían las manadas de ganado vacuno. A partir de 1630, el abastecimiento ganadero del Alto Perú dependía de reservas de ganado bravo con abrevaderos móviles en las pampas de Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe. En los primeros tiempos de la minería, las llamas eran imprescindibles como bestias de carga y luego eran faenadas y utilizadas como carne en los platos de los indios y españoles. Más tarde, entre 1600 y 1630, fueron expulsadas de Tucumán en mulas.

Por otra parte, gracias a fuentes coloniales sabemos que los centros mineros utilizaban grandes velas de sebo para iluminar las minas. Se dice que el consumo de velas en los túneles subterráneos era mayor que en la ciudad. El consumo de cueros en los túneles también era muy alto, ya que se utilizaban para fabricar cuerdas y sacos para el transporte de minerales. Documentos coloniales registran importantes descargas de cuero chileno en el puerto de Arica, con destino al transporte de mercurio desde Huancavelica hasta las minas de Potosí.



Como se puede observar, el crecimiento del sector ganadero y agrícola estuvo dirigido hacia el interior del Perú y organizado en torno al eje de producción minera de plata, lo que sin duda permitió un trabajo coordinado para abastecer todos los recursos alimenticios destinados al Cerro Rico. Además, esta actividad permanente también permitió la realización de diversas ferias en distintos lugares de la meseta puneña, a donde llegaban casi todos los productos destinados a la Villa Imperial de Potosí. En estas ferias altiplánicas también se podían encontrar todos los productos traídos desde distintos puntos del viejo continente.

En cuanto al consumo de textiles en Potosí, es necesario distinguir entre la demanda de prendas europeas y la de “textiles locales”. En el primer caso, había una importante demanda de textiles importados y prendas de origen europeo. En el caso del algodón, las necesidades de textiles locales eran satisfechas por Santa Cruz y Tucumán; mientras que la necesidad de textiles de lana era atendida por los talleres de Quito y otros centros serranos como Cajamarca, Huamachuco, Conchucos, Huaylas y Huánuco..

#### **4.3.14. Los trajines y los cambios en el mercado agropecuario.**

El comercio en América transformó la agricultura local, impulsando la producción y el transporte de bienes. Inicialmente, los servicios de transporte incluidos en los tributos fueron insuficientes, lo que llevó a los indígenas a producir no solo para ellos mismos, sino también para abastecer los mercados, incluso apoyando a quienes no participaban en la producción.

Nuevos bienes de consumo, como el trigo y las aves de corral, se incorporaron por influencia española, mientras productos indígenas como la hoja



de coca, el mate y el cacao comenzaron a comercializarse bajo nuevas condiciones.

La minería y la agricultura se integraron, fomentando el desarrollo urbano. El mercado colonial, aunque impuesto por los españoles, incluyó bienes y técnicas indígenas, como llamas y cántaros, esenciales para las nuevas relaciones sociales.

La hoja de coca fue clave en el comercio colonial, con los indígenas controlando su producción mientras los españoles obtenían grandes beneficios. Aunque su relevancia disminuyó para los colonos en el siglo XVII, siguió siendo fundamental para los pueblos indígenas.

#### **4.3.15. Los mercaderes del altiplano puneño.**

El comercio en la sierra sur andina, entre 1580 y 1600, fue clave para entender las dinámicas económicas del Virreinato del Perú. Durante este período, se consolidaron prácticas comerciales que trascendían los límites regionales.

En este contexto, surgieron comerciantes especializados que dependían del capital comercial, actuando como intermediarios en la circulación de bienes. Los encomenderos, que dominaban la fuerza laboral local, destacaban como productores-comerciantes, reinvertiendo sus ganancias en nuevos ciclos de comercio y producción.

El comercio también podía empezar desde los distribuidores especializados. Empresas integraban recursos como dinero, ganado y tierras. Mientras algunos socios gestionaban la producción, otros vendían productos en ciudades importantes como Potosí, Cusco o Lima, asegurando la inversión y el crecimiento.



Ser comerciante otorgaba prestigio social y económico. Los comerciantes ricos ascendían socialmente, llegando a convertirse en grandes terratenientes y estableciendo vínculos con la élite colonial. En contraste, los pequeños comerciantes enfrentaban barreras dentro de la sociedad andina.

El transporte y la distribución de bienes se realizaba mediante redes que incluían mercados locales, tiendas y comisionistas. Este sistema aseguraba la llegada de mercancías a regiones alejadas, integrando comunidades rurales en la economía.

El comercio se convirtió en un elemento integrador de la sociedad andina, conectando a diferentes grupos sociales y regiones a través de una compleja red de intercambio que impactó tanto en las relaciones económicas como en las estructuras sociales.

#### **4.4. SISTEMA DE CAMINOS EN EL ALTIPLANO PARA EL MERCADO DE PRODUCTOS.**

El Qhapaq Ñan refleja nuestra historia y el legado andino, mostrando la organización de los antiguos habitantes de la región. Esta red de caminos, construida y unificada por los incas en el siglo XV, fue parte esencial del sistema político y administrativo del Tawantinsuyu.

Con más de 60.000 kilómetros, el Qhapaq Ñan conectaba los principales centros productivos, ceremoniales y administrativos del Tahuantinsuyu, destacando la planificación y organización de la fuerza laboral de los incas para el desarrollo de sus comunidades.



La red vial, conocida como el "Gran Camino Inca", atraviesa Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, siendo Cusco su eje principal. También incluye rutas hacia Puno, Vilcashuamán, Pisco y Pachacamac, evidenciando su alcance y conexión territorial.

Más que un sistema de transporte, el Qhapaq Ñan fue vital para la cohesión social, permitiendo el intercambio de bienes, ideas y conocimientos entre distintas regiones, integrando los variados pisos ecológicos de los Andes.

Incluía puentes y tambos contruidos estratégicamente, proporcionando refugio y recursos básicos a los viajeros. Estas estructuras, hechas de piedra y tierra, superaban las barreras naturales como ríos y montañas.

Aunque comenzó con civilizaciones preincaicas como los Moches y Tiahuanacos, los incas perfeccionaron el Qhapaq Ñan, creando una red más sofisticada. Sus rutas paralelas servían tanto a la élite y el ejército como al pueblo y los comerciantes. Gran parte de esta red, principalmente en la sierra y la costa, se encuentra en Perú, con Cusco como punto central, conectando a Tumbes y otros destinos importantes.

El Qhapaq Ñan no solo demuestra la organización inca, sino que fue fundamental para la expansión y administración del imperio en una geografía desafiante. Esta red permitió el comercio, la movilización de ejércitos y la gestión estatal, consolidando el dominio político y territorial del Tahuantinsuyu.

Los tambos, contruidos a lo largo del Qhapaq Ñan, eran refugios y almacenes para los viajeros. Los más grandes incluían habitaciones, plazas y depósitos para alojar al Inca y su séquito, mientras que los más pequeños servían como posadas para los chasquis.



Los puentes fueron esenciales para superar la difícil geografía andina. Algunos eran de piedra o madera, mientras que los colgantes, como el Q'ewwachaka, estaban hechos de fibras vegetales y aún son utilizados en la actualidad.

Los incas integraron rutas construidas por culturas anteriores, que originalmente conectaban pequeños poblados con centros sagrados o huacas, ampliando así la red vial a nivel local y regional.

Civilizaciones como los Wari dejaron sistemas viales importantes, como en Piquillacta. También se identificaron caminos preincaicos en el valle de Moche, Pachacámac, y en las márgenes del río Chillón, que conectaban la costa, los Andes y la Amazonía.

#### **4.4.1. Caminos y tambos en el comercio sur altiplánico.**

Como se ha visto, historiar sobre el sistema de comunicación terrestre de la sierra es un intento de comprender el desarrollo que se produjo a través de este sistema en la sociedad colonial desde su surgimiento hasta el siglo XVII. Debemos examinar en primer lugar cómo el nuevo mercado interno y el sistema colonial en la sierra sur se sustentaron en diversas incorporaciones de los Andes a un marco mestizo, centrado en la producción comercial y la extracción de plata de los diversos centros mineros como Potosí, Porko, Oruro y Laykakota y sus vecinos se orientaron a desarrollar el transporte por los caminos ya establecidos en el Tahuantinsuyu y a través de los cuales funcionaban los sistemas de comercialización y distribución de minerales y otros bienes, aprovechando al máximo el sistema vial y los antiguos tambos de los incas.

En apenas diez años de presencia española en los Andes, el sistema de vías de comunicación quedó completamente destruido. Sólo a partir de ese momento





el Estado colonial comenzó a integrarlas a la administración de la colonia. Sin embargo, el principal problema de esta incorporación no fue el deterioro del sistema de caminos, puentes, almacenes y tambos. Más bien, la construcción de nuevos caminos fue la cuota de mano de obra implícita en el mantenimiento de una imposición coercitiva del Estado colonial y el aumento de los impuestos locales para mejorar el valor de los bienes, entre los que destacaba el dinero-mercancía.

En la historia del trabajo indígena en el sistema de caminos y tambos coloniales se pueden distinguir al menos cuatro períodos. El primero, durante el predominio de la encomienda y la movilización de recursos sin impuestos. Se trata de la época de los aranceles. Desde el fin de la primera fase de destrucción e incorporación hacia 1543, cuando Antonio Vaca de Castro expide sus decretos de tambos, hasta 1563-1565. La prohibición de los impuestos en 1549 es la señal más llamativa, pero hubo que esperar una década para que terminara este período, aunque realmente no cesaron hasta el siglo XVII. El segundo es el de los servicios, los convenios y la contratación colectiva de mano de obra, hasta la legislación toledana sobre mitas y servicios en los tambos hacia 1575. Incluso el virrey Toledo quiso cambiar el nombre de los tambos al uso español de “ventas”.

Para proteger a los indios y racionalizar el servicio se aprobaron reglamentos que sirvieron de modelo para la legislación posterior. En 1575 se inició un nuevo ciclo. La infraestructura vial se integró al Estado y su servicio obligatorio mediante cuotas a cambio de un salario fijo y un derecho de venta se hizo universal fuera del ámbito de la encomienda. El nuevo beneficiario del sistema fue el Corregidor de Indios. El ciclo sólo concluyó a finales del siglo XVI,



tras una década que podría calificarse como el apogeo del comercio de las compañías de Corregidoras.

En 1594 se dictaron los decretos del Marqués de Cañete contra las transacciones y contratos de los Corregidores, y en 1596 los indios de Chucuito y El Collao, a orillas del lago Titicaca, zona comercial, obtuvieron reales cédulas a su favor contra el funcionamiento de los tambos. Así comenzó el último período en la fundación del sistema de caminos y tambos. Fue una época de contraofensiva indígena que estuvo a punto de culminar con la prohibición de los tambos. Sin embargo, en un intenso movimiento de marchas y contramarchas durante el gobierno de Luis de Velasco, la reacción jurídica a favor del mundo andino terminó con la real cédula de 1609 sobre el servicio personal. A partir de entonces, el tráfico debía regularse siempre por el servicio personal entre los indios.

#### **4.4.2. Los caminos andinos y las cargas de los indios en el altiplano**

Los caminos andinos estaban fuertemente centralizados por el Estado inca. Dos grandes caminos longitudinales a lo largo de la costa y la sierra conectaban la zona dominada por los incas desde el norte hasta Cuzco; y desde Cuzco se bifurcaban cuatro caminos hacia los cuatro Suyos. Al sur, el camino al Collasuyo desde Ayaviri se dividía en dos ramales, uno a través del Umasuyo y el otro a través del Urcosuyo. Los caminos, construidos por un gran número de hombres en terrenos accidentados y difíciles, eran reparados y mantenidos a lo largo de toda su extensión en un sistema de rotación organizado por el Estado central en cada región, algo así como el sistema de trabajo de los Minka.

Para abastecer a las tropas movilizadas por el Estado existía un admirable sistema de colcas o depósitos, y se establecían puestos de descanso y



abastecimiento, llamados tambos, cada cuatro o seis millas. Éstos eran atendidos alternativamente por la población local. Entre cada tambo, los hombres de turno cargaban los productos transportados sin alterar el equilibrio local de las necesidades de mano de obra. Se construían puentes donde era necesario y también eran mantenidos y reparados por los residentes de las etnias que vivían en las zonas circundantes. El Estado, como parte de su control estratégico de la circulación, asignaba a la población Mitmaquna a la zona central, en los puntos más importantes donde había tambos, colcas o puentes. Noejovich et al. (2019) explicaban en este contexto: De tiempo en tiempo también había chozas en las que se turnaban los corredores o mensajeros para llevar los mensajes lo más rápidamente posible de una región a otra y hasta al centro imperial del Cuzco.

La admiración que despertó este sistema entre los españoles no la puede resumir mejor que Cieza de León: Una de las cosas que más admiré, al reflexionar y tomar nota de las cosas deste reino, fue el pensamiento, cómo y de qué manera se podían hacer caminos tan grandes y magníficos como los que aquí vemos, y qué poder humano era suficiente para hacerlos, y qué herramientas e instrumentos se podían usar para allanar los montes y quebrar las peñas para hacerlos y hacerlos tan anchos y buenos como son. Porque creo que si el Emperador quiso mandar hacer otro camino real, como el que va de Quito al Cuzco o el que va del Cuzco a Chile, entonces ciertamente creo que, con todo su poder, no tuviera el poder ni la fuerza humana necesaria si no le hubieran dado el gran mando del Inca para hacerlo (Capoche, 1959).

Pero la admiración de los cronistas también reflejaba cierta nostalgia. El vasto sistema andino de la sierra sur había sido destruido muy rápidamente. Las poblaciones a menudo abandonaban sus asentamientos por la fuerza o eran



expulsadas por la fuerza por sus propias autoridades o por los españoles, que necesitaban cada vez más tamemes (porteadores). Miles de indios vagaban por las calles con armas, botín y provisiones. Esta forma de abusar de los indios fue una de las causas de su caída. La otra forma de destruir a los indios en esta parte de la sierra era utilizarlos en las guerras. Si se supone cómo vestían los indios, era muy diferente en el período colonial. Los indios tenían que llevar cargas pesadas para los españoles, mientras que bajo la protección del Imperio Inca llevaban lo que querían, caminaban tan lejos como querían y se detenían donde les parecía conveniente, de modo que ni la carga ni el viaje se veían restringidos.

Los caminos fueron abandonados y maltratados, los indios murieron sin piedad con una doble carga y dejaron de mantener un sistema admirable (Gerbi, 1944). Pero cuando el sistema de caminos, con sus tiendas y posadas, fue destruido, las demandas del camino se trasladaron literalmente a los indios. Las posadas a lo largo de los caminos ya no estaban pobladas ni abastecidas. Además de las cargas excesivas, los indios ahora tenían que llevar su propia comida y recorrer distancias más largas para llegar a las zonas pobladas. Así morían, pues cuando se acuestan cansados, por la mañana amanecen helados y muertos de frío.

Frente a este sistema de explotación española, Vaca de Castro intervino con el objetivo de limitar las cargas sobre los indios y provocar su desaparición. Para lograrlo, la preocupación central fue establecer los tambos en los caminos reales según la reglamentación de la época de Guayna Capac. Se trató de una serie de órdenes temporales hasta que se normalizara la situación y se aliviara la carga sobre los indios. Luego se aprobaron las leyes pertinentes.



#### **4.4.3. Consolidación de los caminos y requerimiento de energía indígena en la etapa colonial.**

La consolidación de la circulación colonial estuvo marcada por la aparición de nuevos factores y conflictos que provocaron algunos cambios importantes en el espacio geográfico de los Andes meridionales. Cuando el primer período de integración colonial de la circulación andina llegó a su fin hacia 1565-1566, luego de una década intensa de destrucción, entraron en conflicto los sectores que promovían el uso de las formas de producción andinas y requerían de la energía de los agricultores para alimentar una creciente circulación comercial.

Y aunque este servicio se presta por dinero, es una gran penalidad para los indios. Sin este servicio los caminos son intransitables. Y como en tiempo de Vaca de Castro había diferencia de pareceres sobre qué indios debían estar de guardia en qué camino y cuáles en otro, se expidieron ciertos decretos siguiendo la orden que el Inca tenía al respecto. Después, con el paso del tiempo, los reglamentos que acababan de hacerse entonces se hicieron injustos, porque unos de estos caminos se usaban poco y otros se usaban mucho, en unos se dejaba descansar a los indios y en otros se les dejaba trabajar mucho (Altamirano, 1991).

El desacuerdo sobre los servicios del Tambo planteaba una contradicción: la apelación al orden de la época inca y la realidad de un nuevo mundo andino con nuevas formas de vida, fruto de la invasión española. Viejos y nuevos conflictos se fundieron en la disputa por los excedentes durante las horas de trabajo de la población indígena colonizada.



El caso de Sigwas, por ejemplo, es un claro ejemplo. Los decretos de Vaca de Castro ordenaron específicamente la población y abastecimiento del tambo en el valle de Sigwas, luego de haberse alejado nueve millas de Camaná. No fue hasta 1550 que el Concejo de Arequipa determinó que los indios, colonos del valle y los indios cabana debían servir a la provincia de Collaguas, valle arriba de Sigwas. El reglamento de 1543 asignó la supervisión del servicio a los encomenderos, tal como lo habían dispuesto los señores del Concejo de Arequipa en 1550. Pero en 1556 el Concejo de Arequipa transfirió el tambo y la venta de sigwas a otro encomendero. La pregunta es: ¿cómo se podía regalar un tambo poblado por ordenanzas y a otro encomendero? Probablemente influyó en esto la despoblación de los valles de los Yungas y la alta movilidad de los indios por un tambo temporal.

Sin embargo, dadas las contradicciones entre las autoridades españolas y virreinales, el Estado colonial logró retener parte de la organización andina en el mantenimiento y conservación de los caminos. La población indígena de los pueblos debía reparar los caminos y “mejorarlos” periódicamente mediante trabajos comunitarios y rotación entre pueblos. Sin embargo, los indígenas de algunas parcelas no cumplieron con su obligación de mejorar los caminos de su zona. “Habían pasado unos tres años desde que algunos encomenderos, conocedores de la vida y economía de los indígenas, habían hecho una distribución de las obras viales entre los grupos regionales” (Jiménez de la Espada, 1965, p. 180). En poco tiempo los servicios se volvieron problemáticos ya que el número de indígenas fluctuaba mucho debido a la tensión. Entonces exigieron que se restablecieran las costumbres incaicas sin ofender a nadie.



Los casos de los caminos Siguas-Tambos o Angaraes fueron efímeros y de menor importancia en comparación con la disputa entre los dos sectores, Urcosuyo y Umasuyo. En 1562, los caciques de Urcosuyo, en la provincia de Pacajes, obtuvieron una cédula real ordenando que los indios de Caquiavire no fueran obligados a servir en los tambos de Laxa y Viacha, pero el corregidor de La Paz, Lorenzo de Estupiñán, ordenó que lo hicieran en contra de sus intereses y a favor del sector de Umasuyo.

Dos meses después de haberse ordenado ejecutar la cédula real, los caciques de Guaqui, Tiahuanaco, Llaxa, Viacha, Ayo Ayo, Calamarca y Sica Sica argumentaron que no debía ejecutarse la cédula, declarando que se había obtenido mediante fraude, y que de cumplirse, los tambos de la provincia se empobrecerían, y los españoles abandonarían el camino real e invadirían los pueblos, en perjuicio de los indios, como constaba en las cédulas de Vaca de Castro, en cuyas consideraciones se citaba este perjuicio como motivo para obligar a los indios a poblar los tambos. Señalaron también que el socorro a los pueblos de Urcosuyo, que no estaban sobre el camino real que conducía a La Paz y Potosí, era muy antiguo, datando de Guaina Capac y confirmado en las cédulas de Vaca de Castro.

Los caciques umasuyus tenían claro que los caminos de los pueblos urcosuyus se conservaban mejor precisamente porque eran todo terreno, mientras que estos se deterioraban constantemente y en todo caso requerían de los servicios de los urcosuyus. De hecho, los tambos de Guaqui y Tiahuanaco eran los puntos de paso obligados de todas las mercancías que venían desde Cusco y Arequipa por el camino del Urcosuyo en la provincia de Chucuito para tomar el camino inca de los umasuyus desde Calamarca, mientras que Viacha era el puerto natural de lo que fue la ciudad de La Paz. El nuevo mercado colonial, polarizado por Potosí y



las ciudades fundadas por los españoles, había sobrecargado de trabajo a algunos grupos indígenas, mientras que otros estaban menos sobrecargados en materia de transporte.

#### **4.5. FERIAS DEL ALTIPLANO PUNEÑO.**

Cuando se habla de ferias en la sierra, esto parece implicar la idea de libertad para que los participantes comercializaran sus productos regionales. En el caso colonial, este supuesto debe matizarse. Había un mercado, pero no era un “mercado libre” porque en la época colonial había bienes especiales: se comerciaba con esclavos y mano de obra forzada de la población indígena. El Estado estableció monopolios que beneficiaron a los habitantes del Virreinato de Lima. Tierra adentro, sacerdotes y autoridades civiles (encomenderos, corregidores, repartidores y otros) se convirtieron indiscriminadamente en agentes de este comercio monopólico centrado en Lima, conquistando ciertos territorios para destinarlos a este circuito exclusivo.

El término “mercado interno del altiplano” se utilizó para entender la interconexión de áreas productivas, que fue incentivada en los siglos XVI y XVII por los pujantes centros mineros como Porco, Oruro, Laykakota y, sobre todo, Potosí. En el siglo XVIII, estas conexiones comenzaron a resquebrajarse. Sin perder del todo su influencia, los centros mineros dejaron de ser los únicos puntos de atracción de mercancías, pero también las ciudades o pueblos que experimentaron un crecimiento y por ende una mayor capacidad de consumo asumieron este papel. Esta tendencia coexistió con la fragmentación y diversidad de los pueblos regionales, que fueron factores importantes en la economía colonial. Además, el modelo de negocios estuvo condicionado por la extrema vulnerabilidad de las vías de comunicación, las fluctuaciones climáticas y los altos costos del transporte, lo que llevó a los empresarios a asegurar un buen nivel de autoconsumo,





que también fue favorecido por las restricciones a la circulación del dinero. En el siglo XVIII se produjeron procesos de disolución de los circuitos comerciales tradicionales y surgieron otras redes de intercambio en torno a los centros urbanos (Flores, 1977).

Esta forma de separación entró en juego cuando los productos de consumo no necesariamente tenían un destino final, es decir, centros finales de consumo, como los principales centros mineros, sino que además existían importantes mercados intermedios para satisfacer la demanda de esos productos. En ese escenario aparecieron los grandes terratenientes españoles, criollos, mestizos e incluso indígenas ricos como la etnia lupaca, con quienes también comerciaban, pero que eran a la vez los grandes salvadores o conquistadores, es decir, quienes monopolizaban los productos que se llevaban a los mercados dominicales. El objetivo era captar productos regionales o locales como el chuño, la moraya, la tunta, la quinua, la papa, el charqui, la chalona y otros para venderlos a gran escala, es decir llevarlos a los grandes centros de consumo, es decir a los centros mineros como Potosí, Porco, Oruro y Laykakota.

Por otro lado, el Estado colonial jugó un papel crucial en la incorporación de los pueblos indígenas al mercado mediante la imposición de impuestos en moneda y trabajo forzado en efectivo. También participó en un sistema de licencias, privilegios y monopolios comerciales, creó un mercado libre y fomentó el surgimiento de circuitos externos e internos de largo plazo. Esto dio como resultado una combinación de circuitos libres y controlados. La llamada “distribución comercial”, que afectó a la gran mayoría de las provincias peruanas, también afectó a los pueblos altiplánicos.

#### **4.5.1. Mercados regionales y comerciantes del altiplano. –**

En la región de la sierra, las escarpadas montañas y estrechas quebradas, así como los caminos de la región Puno, basta mencionar la ruta que comunica



cada parte de la región con Sandía o la zona de Macusani. Pudimos ser testigos de las inaccesibles formas de vías de transporte, que hacían imposible el transporte sobre ruedas, de cualquier tipo. El mantenimiento y expansión de los circuitos comerciales estuvo entonces primero en manos de los trajines y luego en manos de los arrieros, quienes conectaban los centros mineros del altiplano sur andino con los pueblos de la costa, las ferias del altiplano y los valles andinos con los pueblos del borde selvático de la región Puno como Larecaja, Inca, Charazani, Curva, Canlla, Kalabaya, Ollachea, etc. Los comerciantes y arrieros fueron los principales actores de esta economía debido a las dificultades geográficas y de transporte. Además, el desmantelamiento del aparato estatal, la distorsión del sistema monetario y la sedimentación de la población transformaron el comercio al por mayor y al por menor en una fuente de crédito y un puente entre los diferentes lugares de la sierra sur. Los mercados agrícolas y el comercio al por mayor y al por menor en los pueblos se convirtieron en centros de actividad comercial.

Desde una perspectiva institucional, la abolición de los aranceles internos y de los impuestos indirectos sobre los bienes muebles facilitó el flujo del comercio interno. Sin embargo, la falta de un sistema judicial que pudiera resolver con rapidez los conflictos menores, la falta de un código de comercio y el proteccionismo limitaron el impacto de las medidas comerciales. Sin embargo, los mayores obstáculos para el desarrollo de un mercado interno fueron la falta de un sistema monetario y financiero en la sierra sur del Virreinato del Perú.

La falta de dinero y crédito en la sierra sur afectó a los mineros de plata. Al carecer de suficiente capital de trabajo para mantener la producción minera y reclutar la mano de obra necesaria, los mineros se vieron obligados a depender del



apoyo egoísta de comerciantes llamados rescatadores, alcanzadores, recuperadores o bolicheros. Los rescatadores proporcionaban a los mineros herramientas, mercurio, ropa, alcohol y alimentos para el negocio minero. Los productos adquiridos en los mercados eran vendidos en los centros mineros, adquiriendo el metal directamente de los mineros a bajo precio. Luego los comerciantes vendían la plata a precios altos en la ciudad de Lima (Altamirano, 1991).

Además de las rutas hacia Potosí, los arrieros y los trajines crearon otros circuitos comerciales. Estas rutas comerciales conectaban los principales centros mineros con los mercados de la sierra: Vilque, Pucará, Rosaspata, Yunguyo y Crucero. Vilque era uno de los mercados regionales más importantes donde se comercializaba trigo, ganado (mulas, caballos, burros), lana (de ovejas y vacunos del país) y aguardientes y vinos de la zona de Arequipa provenientes de los valles de Majes, Siguas y Tambo provenientes de Moquegua (Cochuna). Éstos eran los vinos y licores que se vendían en los mercados de la sierra, mientras que los vinos de Vítor eran llevados directamente al centro minero de Potosí. Así, el comercio de vinos y licores era uno de los pilares del mercado de la sierra sur andina o sierra de la Puna.

En la sierra sur también predominaron las artesanías y la producción artesanal. En la ciudad de Arequipa se fundaron grandes casas comerciales que intentaron controlar el naciente mercado de lana de camello a través de comerciantes españoles y los famosos rescatadores o acopiadores, organizados mediante compras en los mercados de la sierra y transportados en trajines y luego por arrieros.



La distribución de los paños, mantas y sacos producidos por los indígenas se realizaba a través de dos vías: las ferias en la sierra y el sistema de impuestos internos. Los indígenas preferían las ferias porque podían obtener mejores precios por sus productos y comprar a cambio otros bienes de consumo. La misa más famosa en el sur era la de Vilque. La segunda vía era preferida por los promotores, comerciantes o rescatistas porque podían aliarse con las autoridades locales para pagar un precio muy por debajo del de exportación..

#### **4.5.2. Las ferias del altiplano puneño.**

Gracias al altiplano, la comunicación en Puno era fluida y, desde tiempos prehispánicos, existían diversos caminos de herradura y carreteras que permitían un frecuente tránsito de pasajeros. Por ejemplo, a la mita llegaban personas para trabajar en la industria minera o para asistir a las ferias comerciales del Cerro Rico. También llegaban indígenas de las zonas de Tinta, Canas y Canchis y de todas las comunidades del Altiplano puneño. También era posible un dinámico movimiento de mercancías, importadas del ámbito local, regional, nacional e internacional, que confluían en la vasta extensión del Altiplano puneño.

En estas condiciones, el comercio fue una actividad particularmente importante para la población serrana, complementando la economía de subsistencia de las familias campesinas, quienes participaban activamente en las principales ferias regionales de Puno, trayendo productos autóctonos de su zona para intercambiarlos o trocarlos o generalmente vender sus productos con el fin de cambiar moneda para luego pagar los impuestos coloniales.

Destacan las misas que se organizaban con motivo de diversas fiestas patronales locales, como la misa de Pentecostés en Vilque o la misa del Crucero.



Estas ferias tenían precisamente el marco religioso para celebrar este tipo de ferias entre el comercio y el culto, de modo que se producía una especie de mezcla económica entre el comercio y la fe cristiana.

Para el sistema vial colonial de la meseta puneña, de claro origen prehispánico, véanse las referencias de los cronistas Pedro Cieza de León: Crónicas del Perú y Bernabé Cobo: Historia del Nuevo Mundo. Respecto del establecimiento de puestos comerciales en la sierra en diversos momentos durante el periodo prehispánico, Contreras (2022) señala: En la sierra, las ferias surgieron gracias al trabajo de los colonos de habla puquina que, a raíz del fuerte desarrollo de la agricultura, la cerámica y los textiles, se vieron en la necesidad de “decidir intercambiar una serie de productos en cantidades importantes y en centros de exposición. Así, en los pueblos puquina y en la cultura pukara, las ferias se iniciaron con los ancestrales qatus. Pucará se convirtió en la primera ciudad ferial importante. Posteriormente, durante los siglos de dominio de la cultura tiwanaku, las transacciones comerciales se realizaron a mayor escala, convirtiendo a la capital en un centro de intercambio. Luego de siglos de prosperidad en Jaq'aru (aymara), Hatunqolla (capital de los Colla-puquinas), Chucuito (sede de los Lupacas) y la capital de los Paqajes se convirtieron en los principales centros feriales. Posteriormente, durante las décadas de hegemonía inca, las capitales del Qollasuyo (Hatuncolla y Chucuito) continuaron siendo centros comerciales, y la Feria de Copacabana floreció como un importante centro religioso al que acudía gente de lugares lejanos.

Los investigadores reconocen la importancia de la movilización regular de los ayllus y del movimiento de mercancías mucho antes de la llegada de los españoles a los Andes. Posteriormente, cuando el Altiplano de Puno formaba parte



del llamado “circuito de la plata” de Potosí durante la época colonial, su economía estaba fuertemente ligada al movimiento de mercancías. Y ya en la época republicana, el hecho de estar en la frontera con Bolivia animó a muchas familias, mestizas y jak’aru, a especializarse en el transporte y comercialización de diversos tipos de productos.

Tradicionalmente, los productos vendidos en los mercados estaban vinculados a la producción y necesidades de los ayllus: productos pecuarios como lana, carne seca o sebo -muy importantes hasta mediados del siglo XX para la producción de velas para los altares de las fiestas religiosas-; productos agrícolas como la papa, la oca, el tarwi, el olluco, pastos, cebada, quinua, cañahua y otros de los valles como el maíz y la coca, bienes industriales como los tocuyos o la cerámica.

Algunos estudios consideran que este espíritu comercial que caracteriza a la población del altiplano, especialmente a la población Jaq’aru (Aymara), está vinculado a la baja productividad y falta de diversidad de las tierras agrícolas de la región, lo que obliga a la población a realizar diversas transacciones que se consideran complementarias.

Desde la época colonial hasta el siglo XX, en la meseta puneña destacan las ferias de Rosasapata, Vilque y Pucará. En el siglo XX, la línea férrea favoreció la reubicación de estos centros comerciales a través del ferrocarril de Juliaca en la provincia de San Román. Sobre la importancia de las ferias para el comercio puneño entre la colonia y la naciente República de Choquehuanca (1883), se dice: Las ferias o mercados públicos se reducen a las fiestas que celebraban las iglesias de las ciudades: entonces concurrían toda clase de gentes. Se reunían de las



ciudades y provincias para comprar, vender y mimarse. En estas ocasiones se apostaban grandes cantidades de dinero en juegos de azar y cartas.

#### **4.5.3. La feria de Pucará.**

Muchas de las ferias que existían en la meseta puneña fueron fundadas en la época colonial. Muchas de ellas eran especialmente conocidas por su extensión local en esta parte de la meseta. Una de estas ferias era la Feria del Pucará, que reunía a personas provenientes de Charcas y del norte argentino, así como de Córdoba, Jujuy, Salta y Tucumán. A esta feria concurrían en gran número animales de carga como burros, caballos y mulas. La Feria del Pucará era una de las más famosas de esta parte de la meseta. Se realizaba con motivo de la Virgen del Carmen los primeros quince días de julio de cada año. Se celebraba misa en diversas carpas al estilo de los campamentos romanos de Europa. En esta feria se podían vender diversos productos artesanales, algunos de ellos locales, como cerámicas del lugar llamado Santiago de Pupuja, cerámicas con finos trabajos realizados a partir de arcillas cuidadosamente seleccionadas y otras importadas de zonas de la costa y del extranjero.

En esta feria se ofrecían actividades recreativas como corridas de toros y juegos de azar. En la feria, la gente podía ver la interpretación de diversas músicas regionales y realizar sus propios bailes, lo que despertaba la curiosidad de la gente que venía de fuera. Los puestos estaban protegidos por sombrillas y estaban debidamente señalizados. La feria duró más de dos semanas e incluyó una mezcla de juegos, mercados y exposiciones (Contreras, 2021).

Desde fines del siglo XIX se conoce la producción de cerámica y su venta en la Feria de Pucará: En Pucará existe también una muy pequeña industria



alfarera, atendida exclusivamente por indígenas y que requiere de la protección gubernamental para su pleno desarrollo (Flores, 1977).

La compra de elementos complementarios para su alimentación se limita a aquellos que no se producen en la zona o que son necesarios dentro de las normas impuestas por la tradición y la costumbre, como la hoja de coca, el alcohol y la jora para la preparación de la chicha. Entre los primeros elementos a considerar estaban la sal, el azúcar, el querosén y las medicinas de todo tipo.

#### **4.5.4. La feria de Crucero.**

Crucero es un distrito de la provincia de Carabaya y se encuentra a 4.133 metros sobre el nivel del mar. Durante la época colonial fue la capital política de la Provincia de Carabaya y una de las ciudades con mayor población en esa época, ya que el área provincial de Carabaya era muy extensa y accidentada. Comprendía las actuales Sandía, Carabaya y, hasta 1568, la actual Bautista Saavedra al norte de La Paz en Bolivia. Además, Crucero se encuentra en la parte central y sur de esta vasta zona, lo que convierte a esta localidad en el lugar por donde se podía llegar desde Azángaro a Carabaya. Era la puerta de entrada a esta céntrica calle. Los otros caminos de sur a norte, uno por Nuñoa, se bifurcaban hacia Corani y Macusani, pasando por ambos lugares hasta el borde de la selva. El otro, de Huancané a Sandía, era de menor importancia comunicativa.

Por otra parte, el antiguo camino prehispánico de los Callahuayas recorría de lado a lado las zonas más altas de la provincia, coincidiendo con el camino principal de Crucero. Esta intersección de calles fue la razón original del nombre. Antes de la temprana invasión española a Carabaya, Crucero debió tener otro nombre que no se recuerda. Por su ubicación a 4.100 metros sobre el nivel del mar





y sobre una explanada, Crucero tenía muy pocas razones más allá de su céntrica ubicación geográfica para ostentar su condición de capital. De hecho, debido al clima, la capital administrativa de la provincia, es decir, el lugar de residencia preferido de los administradores provinciales, estaba en Sandía y Ayapata.

Durante la República, Crucero fue declarada capital provincial en detrimento de Sandia. Los habitantes de Sandia, sin duda ávidos de una capital de facto, hicieron todo lo posible por recuperar ese nombre. Dada la naturaleza de sus reivindicaciones, éstas se negociaron en 1875 y se creó una nueva provincia llamada Sandia, con Sandía como capital; la antiquísima ciudad, hispanizada como Carabaya, quedó en manos de las zonas no secesionistas. Como resultado, Crucero perdió su carácter central y la razón fundamental de su existencia como capital provincial.

Aprovechando la importancia hegemónica del polo central y articulado que había perdido Crucero, Agustín de Aragón permitió el traslado de la capital, Carabaya, al otro nodo: Macusani. Al este, la ciudad de Sandia recibió el mismo honor.

Sin embargo, en este contexto, en Crucero, al igual que en los demás mercados de la sierra, existía un mercado de todo tipo de productos, lo que tuvo gran importancia en el pasado. El mercado de Crucero, al igual que los demás mercados, estaba directamente relacionado con la fiesta patronal de la Virgen del Rosario, al igual que el mercado de Pucará, que también estaba directamente relacionado con la conmemoración de la Virgen del Carmen. Vale destacar que el mercado de Vilque también estaba muy vinculado a Pentecostés, lo que nos



recuerda que los mercados siempre han tenido una conexión con las fiestas patronales.

La feria del Crucero adquirió importancia en la época colonial dada la ubicación del distrito, que abarca una vasta zona de la provincia de Carabaya e incluye importantes lugares del Alto Perú o Charcas, entonces parte de la gobernación de Almagro (Nueva Toledo). Durante la Conquista, la Colonia y el Virreinato, Crucero era parada obligada de los viajeros debido a la intensa actividad minera en las minas de oro de Sandía, particularmente en San Juan del Oro. Este ir y venir de los españoles por este circuito o ruta dio origen al nombre de Crucero, ya que los caminos pasaban constantemente por el pueblo y por allí circulaban arrieros.

Entre los habitantes de Crucero existen muchas versiones sobre la aparición de la Virgen del Rosario. Muchos aseguran que ella provenía del Cusco y se dirigía a la ciudad de San Juan del Oro para ser venerada. Sin embargo, en Crucero debía descansar. Cuando se disponía a continuar el viaje, el bulto era demasiado pesado y se decidió dejar atrás el bulto que en definitiva representaba a la Virgen del Rosario.

Los habitantes de Crucero también tienen otra versión sobre la aparición de la Virgen del Rosario. Creen que los habitantes de Cusco y Sicuan eran quienes llevaban y traían cargas, ya fueran alimentos o minerales como el oro. Los alimentos que llevaban eran para los vecinos que trabajaban en las minas de oro y siempre tenían la costumbre de descansar en Crucero Tambo y mientras descansaban se les apareció la Virgen en forma de una elegante dama con un niño en los Pobres y les dijo: “Padres, estas provisiones que lleváis para los mineros de



las minas de oro, os las compraré al precio que os pagan en las minas de oro, ya que tengo muchos niños que alimentar y se están muriendo de hambre”. La Virgen les dijo: “Yo soy la directora de este pueblo y para que no desconfiéis de mí os dejo una bolsa de muestra y mañana vengo a recoger la compra” y se fue. A la mañana siguiente la elegante dama no apareció. El arriero dijo que la aparición de la bella dama probablemente era un milagro y de hecho los arrieros entraron a la iglesia del lugar y encontraron a la Virgen en el altar mayor en una cúpula de cristal. Era el 8 de octubre y desde ese día se celebra la Fiesta de la Virgen del Rosario y como ya hemos dicho, la mayoría de las fiestas se han celebrado en el mes de octubre. mucho que ver con las creencias religiosas y esta Fiesta de la Virgen del Rosario también está muy relacionada con aquella estrechamente vinculada a Crucero.

La fiesta del Crucero iniciaba con el paso de la alferado, llamado mayordomos, acompañado de mayorazgos y banda principal. El domingo encabezaba la fiesta el Alferado principal, seguido de los Alferados intermedios de lunes a jueves, el viernes encabezaba la fiesta el Alferado Albazo con el baile de los negros, el día de la llegada de la cofradía se repartían víveres gratis a la población y luego se realizaba la carrera de mulas llamada Cuzo, el domingo siguiente era la misa anual, ese día participaba en la fiesta el Alferado de la Cofradía, luego el lunes pasaba el Alferado de Almas y luego de esto se celebraba la bendición y las cacharparis o misas de despedida con las que terminaba la fiesta de 15 días. Durante estos días los comerciantes también aprovechaban para intercambiar mercancías y vender productos traídos de todas partes, como azúcar en sus diversas calidades, arroz, harina nacional e importada, maíz, café, cecina, queso paría, chuño, pastas, papas, ajíes. , chocolate, embutidos, manteca,



mantequilla, frijoles, garbanzos, queroseno, fósforos, té suelto y hornimans en paquetes y latas y otros productos, además de productos traídos del extranjero como patrones de trajes, sombreros de lana de oveja, tejidos de seda, tapices de sala, pomos de puertas, picos, palas, cuerdas y algunos de los productos que se venden durante la Fiesta de la Virgen del Rosario.

En la actualidad, la fiesta se ha reducido considerablemente en comparación a años anteriores, quedando solo la fiesta de los dos abanderados y luego la corrida de toros. En cuanto a la feria de productos del Crucero, aún existe, pero no con el esplendor de años anteriores. Sin embargo, hoy los comerciantes aún recuerdan la feria y traen sus mercancías desde diferentes distritos y desde otras provincias como Macusani, Julaiaca, Ayaviri, Pucará, Azángaro. También siguen trayendo productos de otras regiones como Arequipa y Cusco, que de alguna manera siguen dándole importancia a la antigua Feria del Crucero, cuyo día central son todos los domingos del año.

#### **4.5.5. Feria de Rosaspata**

Rosaspata fue fundada el 24 de octubre de 1876, durante la presidencia de la República del Perú, Don Mariano Ignacio Prado. Rosaspata es un altiplano crítico para el tránsito de comerciantes y ganaderos de Perú y Bolivia. Hacia 1864 era una pequeña hacienda lechera en las faldas de un cerro rocoso de color rosado de donde proviene el nombre Rosaspata y se asocia a su expresión natural en aymara.

Rosaspata fue un punto de tránsito para los viajeros que se dirigían desde el Alto Perú (hoy Bolivia) hacia ciudades como Puno o Cusco. Allí intercambiaban información a través del trueque y se les asignaban posadas en el



camino. Rosaspata fue un lugar de descanso y de mejora en la elección de productos más adecuados a los diferentes destinos. Con su establecimiento y su origen comercial, contribuyó a la densificación sociocultural por excelencia, conformada por diversas culturas y lenguas andinas, formadas por los llanos y los altoandes. Rosaspata realizó un circuito comercial a gran escala sin precedentes entre el Alto y el Bajo Perú. Rosaspata es un caso especial, que hoy, sin una infraestructura tan grande, está profundamente arraigado en tradiciones y costumbres que los pueblos vecinos no toleraron al explotarlas.

#### **4.5.6. La feria de Vilque**

El Distrito de Vilque forma parte de la Provincia de Puno en la Región Puno al sur del Perú. Desde el punto de vista jerárquico de la Iglesia Católica, forma parte de la Diócesis de Puno en la Arquidiócesis de Arequipa.

Han pasado muchos años desde la existencia de la ciudad de Vilque y hasta el día de hoy no se puede determinar con precisión la etimología y el origen del nombre de Vilque, pero sí se puede vincular a la etnia Willcas. El proceso histórico de Vilque es similar al proceso histórico de la meseta puneña. Las primeras evidencias de presencia humana en Puno datan de aproximadamente 9000 a 7000 a.C., las mismas asociadas a algunas pinturas rupestres importantes en nuestra zona, como las pinturas rupestres del valle de Salcedo o Jacha Witte, las pinturas rupestres de Pizacoma o Qulqatani, la iconografía común apunta a sociedades de cazadores recolectores, las pinturas rupestres de Ccochapata en Vilque posiblemente estén vinculadas a este período. Un segundo período está representado entre 4000 y 800 d.C., primera fecha asociada a la domesticación de plantas y animales. Por ejemplo, aparecen la papa, la quinua, la llama, la alpaca,



y en esta misma época aparecen las culturas Qaluyo, Pukara y Tiwanaku como expresiones de culturas avanzadas y sociedades complejas (Bakewell, 1973).

En Vilque se encontraron cerámicas de Pukara y Tiwanaku. Un tercer período, que va del 800 al 1400 d.C., es el período que la arqueología regional ha denominado “reinos regionales”, es decir, cuando colapsó la cultura Tiwanaku (Imperio Puquina), surgieron una serie de reinos y señoríos independientes en el altiplano. En el territorio del actual distrito de Vilque se encuentra el Reino Colla, que deja huellas en las chullpas y fortalezas. El sur de Puno es ocupado por los Lupacas y alrededor del lago y más allá se desarrollan otros dominios y reinos como los Canas, Canchis, Pacajes, Carangas y otros. Finalmente, un cuarto período está definido por la presencia del Imperio Inca en la zona que comprende el suelo de Vilque, donde se han encontrado estructuras y cerámicas netamente incas.

En este marco se desarrolla una de las grandes fiestas de la meseta puneña: la fiesta de Vilque, que se celebraba en los límites de una gran hacienda puneña llamada Yanarico, que pertenecía íntegramente a la orden de la Compañía de Jesús. No se tiene una fecha exacta de la fiesta, pero se dice que tuvo lugar entre finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, época en la que se desarrollaba la primitiva peregrinación al Señor de Vilque, que, quién sabe, fue promovida por los jesuitas y posteriormente conocida como Pentecostés. Como ya hemos visto, las fiestas principales estaban muy ligadas a las fiestas religiosas, como la fiesta del Crucero, asociada a la Virgen del Rosario, la fiesta del Pucará, asociada a la Virgen del Carmen, y la Rosasapata -fiesta asociada a la Virgen- y la Asunción de María. Estas peregrinaciones religiosas evolucionaron posteriormente hasta convertirse en un evento esencialmente comercial.



Diversos viajeros del siglo XIX inmortalizaron las particularidades de la feria de Vilque con sus vívidas descripciones. Markham la describió en 1860 de la siguiente manera:

En las afueras de la ciudad, miles de mulas tucumanas esperaban a ser compradas por arrieros peruanos. En la plaza había puestos que vendían todo tipo de mercaderías de Manchester y Birmingham; en las zonas más apartadas había polvo de oro y café de Carabaya, plata de las minas, cortezas de árboles y chocolate de Bolivia, alemanes con cristalería y tejidos de lana, costureras francesas e italianas, indios quechuas y aymaras con sus diversos y pintorescos trajes; en fin, todas las naciones y lenguas. La calle estaba repleta de gente que venía desde Arequipa al mercado de Vilque: tenderos locales, comerciantes ingleses que buscaban reponer sus provisiones de lana y un ruidoso grupo de arrieros que venían a comprar mulas y que iban armados hasta los dientes con pistolas, viejos fusiles y enormes puñales para defender sus bolsas de dinero (Kaulicke et al., 2019).

En 1838, Eugenio de Sartigues informaba sobre la importancia de Vilque: Vilque tiene cierta importancia en el país por el mercado de mulas que allí se realiza una vez al año. Las mulas se traen desde Tucumán, provincia de la República del Plata, y el viaje dura cuatro meses. Desde Vilque se distribuyen por todo el Perú. Esta gran ciudad está construida al borde de una llanura pantanosa, que parece haber sido el lecho de un lago y desemboca en un enorme estanque.

De la misma época es la opinión de otro viajero: A pocas millas del gran lago Titicaca, que se extiende como un mar interior entre la meseta del Collao y las montañas de Bolivia, se encuentra el pueblo de Vilque. Aquí se celebra esta



feria, la más importante del Perú y quizá de toda la América del Sur, y a ella concurren no sólo personas de los departamentos vecinos de Arequipa, Moquegua y Cuzco, sino también de Bolivia y de las provincias argentinas, especialmente de Tucumán. Durante quince días, Vilque, que apenas tiene unos cientos de habitantes, experimenta una población de diez a doce mil almas (Salas, 2009).

La feria de Vilque fue en sus orígenes una gran plataforma de intercambio para miles de mulas que llegaban desde la región de Tucumán luego de un largo viaje que comenzaba más al sur de esa región hasta llegar a Vilque luego de varios meses. De hecho, el comercio de mulas traídas desde el territorio del ex Virreinato de La Plata representó la continuación de un importante intercambio que se inició en la época colonial y se extendió hasta la segunda mitad del siglo XIX. Esto creó un ciclo de ferias en el Bajo Perú, que a través de sucesivas recuperaciones en ocasiones llegaron hasta Cerro de Pasco.

Hasta la segunda mitad del siglo XVIII, la gran fiesta de la mula del sur del Perú se celebraba en Paucarcolla, a pocos kilómetros de Vilque:

A dos millas de Puno, por un camino un tanto accidentado y accidentado, se encuentra el pueblo de Paucarcolla, capital de la provincia. Actualmente está en ruinas, pero no muestra rastros de su antigua importancia. Las mulas de correo y los pasajeros viajan muy rápidamente porque son en gran número (Bonilla, 2022).

En su propuesta de reforma de los correos coloniales en el Virreinato del Perú, Alonso Carrió de la Vandra -Concolorcorvo-, administrador del Correo Real, no menciona a Vilque en su obra *Lazarillo de Ciegos Caminantes*, desde Buenos Aires, hasta Lima, a diferencia de Paucarcolla, Coporaque y Tucle,





citando a los dos últimos como los dos principales mercados mulares de Cusco y Jauja respectivamente. Sin embargo, describe detalladamente la “industria” de la cría y venta de mulas que se traían desde Tucumán al Perú y se vendían allí. Para conmemorar esta actividad comercial, en Vilque existe una danza llamada “los Tucumanos”, inspirada en los arrieros que se reunían en Vilque. Y en Salta, Argentina, se venera al Señor de Vilque en el pequeño pueblo de Sumalao, la gran etapa mulera de Salta desde donde salían las recuas de mulas hacia el altiplano de Puno y Perú.

Paucarcolla no sólo era un distrito del que dependía el municipio de Vilque, sino también el lugar donde se realizaba el mercado de mulas más importante de la meseta puneña a fines del siglo XVIII. Paucarcolla también fue un lugar importante durante el levantamiento de José Gabriel Condorcanqui y Noguera. Luego de los cruentos hechos ocurridos en Puno, Chucuito y Juli, el mercado de Paucarcolla fue trasladado al parecer a la cercana localidad de Vilque. Esta se convirtió en el principal punto de venta de mulas de las provincias argentinas y en un centro de acopio de lana, que era vendida por los indígenas a intermediarios y exportada a través del puerto de Islay en Arequipa por empresas surgidas en la primera mitad del siglo XIX y cuya sede estaba en la ciudad blanca de Arequipa.

Los agentes consulares ingleses estacionados en el puerto de Islay estaban interesados en obtener información sobre la feria de Vilque, ya que estaban interesados tanto en el comercio de fibras de camellos sudamericanos como en explorar la adquisición de productos ingleses:



Vilque es una pequeña ciudad del departamento de Puno, a unas cinco millas de la ciudad del mismo nombre y a unas cuarenta y cinco millas de Arequipa. En la feria que se celebra allí se realizan muchas transacciones comerciales; los comerciantes de Arequipa envían allí grandes cantidades de mercancías y los compradores vienen de Cuzco, Bolivia y las provincias argentinas. Los de este último país traen consigo gran cantidad de mulas para vender; también se celebran allí importantes contratos para el suministro de lana, que es el principal producto de exportación del distrito; es evidente que el éxito o el fracaso de esta feria no es de poca importancia para la comunidad comercial (Money, 1983).

Como era de esperarse, el vicecónsul francés en Arequipa, buscando también mejorar la venta de productos franceses en el Perú, viajó a Vilque y envió un informe al cónsul francés en Lima en 1846 resumiendo la oferta comercial que había observado en la feria: Productos en la feria de Vilque: productos locales: oro de Paucartambo, plata, café, coca, chocolate, cacao del Cusco; bayetones, paño de lana común, aguardiente, monturas, contratos de lana y quinquina (que se exportaba vía Islay y Arica). Mulas de Tucumán, oro de Bolivia, plata de Bolivia, artículos franceses: vinos, aguardientes y licores, textiles, lana merina, bufandas de lana, pañuelos de seda, pañuelos de bolsillo, tejidos de seda, rubana de seda, tejidos para chalecos, tejidos de algodón, mercería, arpillera, libros, joyas, armas e instrumentos. Artículos ingleses: bayetón, algodón estampado y crudo, tocuyo, calicota, ferretería, medias de algodón, medias de seda, cerveza (de uso muy común entre los indios). Artículos de diversos orígenes: vino de España, juguetes infantiles, cristalería común (Gerbi, 1944).



Además de los viajeros y funcionarios que describen la feria, existen diversos estudios que analizan el ciclo exportador de lana, que complementa al ciclo exportador de guano. Este tuvo su origen en los Andes meridionales del Perú, con la ciudad de Arequipa como centro, y se caracterizó por la actividad del puerto de Islay, tanto para la exportación de fibras de lana de oveja y pelo de camello como para la descarga de una gran variedad de artículos, especialmente ingleses. Las exportaciones de lana en los Andes meridionales, que aumentaron notablemente entre 1835 y 1840, abarcaron una superficie mayor que sólo el altiplano donde se realizaba la Feria de Vilque. Flores Galindo propone una reorganización de los circuitos económicos del sur, que se han visto modificados debido a la creciente importancia de Arequipa y su control sobre el mercado de la lana:

Gracias a la feria de Vilque se mantuvieron intactas las conexiones entre Cusco, Puno y Arequipa, por un lado, y Bolivia y Argentina, por el otro. Pero con el desarrollo del comercio de la lana, las conexiones entre los Andes pasaron a subordinarse a las de la costa y la sierra, el puerto y el interior, con la ciudad de Arequipa como nexo de unión. El comercio de la lana permitió reconstruir el circuito comercial del sur, trastocado por la independencia y el caudillismo. Pero la dirección de este ciclo difirió significativamente de la del siglo XVIII (Flores, 1977).

De hecho, Alberto Flores Galindo relata que el área regional sur, que hasta el surgimiento de la República contaba con un eje longitudinal que conectaba la meseta puneña y el Alto Perú desde el Cusco, se complementó a partir de la década de 1830 con otro eje, esta vez transversal, el de conectar la meseta peruana con Arequipa y el puerto de Islay y se basaba en la exportación de lana, oro, plata y



quinina. Según Flores Galindo, en Arequipa se fundó en 1821 la compañía Braillard (francesa), luego la Gibbs (inglesa) y otras como Forga, Stafford, Gibson y Fletcher. En total, existían más de doce casas comerciales importantes que acopiaban lana en los mercados de agricultores, siendo Vilque la más importante de ellas (Flores, 1977).

#### 4.6. DISCUSIÓN

La investigación tiene como propósito, describir las rutas comerciales, mercaderes y ferias que se desarrollaron en el Altiplano puneño, durante los siglos XVII y XVIII. Ello se fundamenta desde la llegada de los españoles a la región del altiplano por los años de 1533. El episodio que marcó el desarrollo y utilización de los caminos andinos antiguos perteneciente al Cápac Ñan incaico, y la consecuente comercialización de productos ibéricos y andinos y por su puesto el nacimiento de importantes ferias altiplánicas. Fue el descubrimiento de las vetas de plata en el cerro rico, o el Sumac Orko o simplemente cerro de Potosí, que transformó radicalmente los sistemas económicos, social, de trabajo y de la distribución demográfica de todo el altiplano puneño, que exigió inmediatamente mano de obra indígena a través de la mita minera, lo que convirtió a todo el sur del país en una peregrinación hacia una semi esclavitud indígena para que estos se fueran a enterrarse en los profundos socavones de Potosí. Así como indica Glave (1989) citado en Salas (2009), que el tema de los, mecanismos de cambio dentro de la sociedad colonial y que da lugar al desarrollo del más sorprendente movimiento de migraciones de población indígena, que se adapta a un manejo racional del espacio andino para explotar y concurrir a escenarios de venta de productos de diferentes espacios altiplánicos.



Nosotros estamos muy de acuerdo con lo explicado Glave con relación a las migraciones, que no solamente se trata estas migraciones por conceptos de venta de productos, sino que también involucra la cantidad de indígenas migrados de todas partes del sur colonial peruano a los centros mineros de explotación como eran los casos de Porco, Oruro y principalmente Potosí.

Este acontecimiento, permitió, además, aparte de la concentración indígena como mineros mitayos, una extraordinaria concentración de gente española, venidos de todas partes del otro lado del charco, es decir de la metrópoli española, gente del bajo lumpen español, gente del mal vivir, criollos, mestizos, indios de todas partes y negros, todos ellos, con un solo objetivo: la plata, que tan solo en unos pocos años, llegaron a concentrarse más de 160,000 habitantes a partir de 1545. Este suceso generó, en primer lugar, la creación de rutas y caminos por diferentes espacios geográficos del altiplano, como la que describe en su, manuscrito el licenciado Cristóbal Vaca de Castro a mediados del siglo XVI presenta una serie de ordenanzas acerca del sistema de rutas o caminos y tambos de los incas.

Describe el camino de la ciudad del Cusco a la villa de La Plata, los tambos de Totorá, Chuquicota, Colque, Andamarca, Churimarca, Aullaga y el tambo de Hernando de Aldana, desde donde se llegaba a las minas, primero de Porco, Villa de Plata y finalmente a la Villa Imperial de Potosí (Capoche, 1959).

La “descripción Colonial” de Fray Reginaldo Lizárraga a inicios del siglo XVII, describe la ruta de Potosí hacia Arica, el cual es de difícil tránsito por las condiciones de la geografía y por encontrarse deshabitado. Mientras que en la sierra las caravanas encuentran abundancia de pasto y agua, desde la zona del Cusco, subida a Puno por el



nudo de Vilcanota hasta llegar a las zonas de Qanas, Canchis, Sicuani, Ayaviri, hasta alcanzar el tambo de Totorá.

Este espacio altiplánico es un espacio indígena, en donde aparece por la ribera oriental del lago Titicaca, el reino Pacaje, articulado muy directamente por La Paz. Ante el corregidor de La Paz, los caciques de Pacaje de Caquiaviri, Caquingora, Machaca y Callapa, quienes eran responsables de poner en buenas condiciones las rutas del Desaguadero hasta La Paz. La audiencia interesada en mantener adecuadamente esta ruta fundamental que pasaba de Zepita, por el increíble puente de Desaguadero, al tambo de Guaqui, para seguir, luego de detener en Tiahuanaco.

Por otro lado, el camino principal que retornaba las rutas del Cusco y Arequipa por los pasos de los Lupacas, a la ribera occidental del lago Titicaca, seguiría la ruta inca de Urcosuyo, que se divide del de Umasuyo, siguiendo ruta hacia La Paz. Sin embargo, también desde Zepita, que hacía de puerto terrestre, de la mercadería, antes de pasar a las provincias de arriba, se seguía por Machaca, Caquiaviri y otros pueblos, había otra ruta, por la ribera occidental del lago Titicaca, llamado “laguna de Paria” o lago Poopó que conducía a los centros mineros de Oruro y Porco, cerca de Potosí. Se supone que ese era la ruta de la hoja de coca que venía del Cusco de Paucartambo, cuyo puerto de introducción a los asentamientos mineros fue el pueblo de Totorá (Capoche, 1959).

En lo que corresponde a la explicación de los principales productos comercializados por los mercaderes o comerciantes en el altiplano puneño, se refiere principalmente al vino y los aguardientes y la hoja de coca, que cada uno de ellos ha tenido su propia ruta de comercialización. Los comerciantes andinos movilizaban tropas de “ganado de la tierra” de cuatro a seis mil animales, cargados con las botijas de vino de unos ocho litros cada uno (Flores, 1977).



El trato del vino era de lo más grande de todo el conjunto regional, y el de Arequipa – Moquegua monopolizó prácticamente los mercados del espacio entre Arequipa y Potosí. Para esos grandes cargamentos, los mercaderes o comerciantes hacían muchas transacciones. Algunas de estas eran solo para el servicio de conducción o flete del vino, que era entregado en un punto determinado al apoderado del producto. Las llamas fueron el elemento indispensable en el andamiaje de la circulación del vino y los aguardientes, no podía ser reemplazadas por otro tipo de ganado y resultaban más económicos que las muelas que ya comenzaban a ser utilizadas en otros espacios (Santamaría, 1987). Solo Potosí consumía unas 50,000 botijas de vino.

La ruta del vino o aguardiente, empezaba en Siguan, la Joya (Arequipa) y tenía un paso intermedio que era el puerto terrestre de Zepita, antes del puente de Chacamarca. Zepita era de los pueblos Lupacas, el punto principal de llegada y almacenamiento del vino de Arequipa y de Cochuna (Moquegua) y los que venían del sur de Tacna. De ahí partía una segunda caravana a las provincias de arriba. Así, respecto al vino, Zepita cumplía el mismo papel que el pueblo de Totorá en las Carangas respecto de la hoja de coca. A esta misma conclusión arriba Contreras (2022), cuyos resultados se involucran en el transporte y comercio del vino y los aguardientes locales en lugares de consumo final como son los centros mineros de Porco y Potosí. Noejovich et al. (2019), coincide con nuestra investigación, cuando manifiesta, que la actividad minera se convirtió en la gestora de muchas actividades económicas principales y secundarias en el seno del altiplano de Puno, como la producción y comercialización vitinícola de Arequipa y Moquegua.

Otro de los productos principales de comercialización fue la hoja de coca. La coca fue la mercadería más importante desde los inicios de la colonia hasta el siglo XVII. Para que la hoja de coca fuera una mercancía, era indispensable la sociedad india, pues



controlaba el proceso técnico de la producción y conducción, mientras los españoles hacían ganancias inmensas gracias a la hoja de coca (Glave, 1989).

El principal centro productor era el Cusco, en el lugar denominado Paucartambo, aunque otros lugares como las yungas de La Paz fueron creciendo, pero siempre el grueso de la contratación estuvo en Paucartambo (Gerbi, 1944). Son dos, las etapas del ciclo desde la salida del punto de producción hasta las plazas de consumo. La primera etapa es la del traslado de los cestos de las chacaras a la sierra de Paucartambo, una segunda etapa era llevar la hoja de coca a la plaza de consumo. Entramos aquí, al espacio de comerciante. La hoja de coca, circulaba en un mercado indígena, a diferencia del vino, que era un producto para los españoles. La hoja de coca tenía como destino los asientos mineros y el otro, hacia los espacios indígenas a través de las ferias locales. Potosí, consumía anualmente de 90 a 95 mil cestos de hoja de coca, en 1583 llegó a consumir 100,000 cestos de coca. La coca no solo era “yman” para sacar de los indios la plata en los asientos mineros, sino para introducir, sin mediación monetaria productos indígenas en el circuito de la circulación del vino y la coca (Barriga, 1959).

Otro aspecto de la investigación se relaciona a las más importantes ferias que se desarrollaron en el altiplano puneño, se puede decir que, además de las rutas a Potosí y principales centros mineros, los trajines y los arrieros crearon otros circuitos mercantiles. Estos circuitos, conectaban los principales centros mineros con las ferias locales del altiplano como las de Vilque, Pucara, Rosaspata, Yunguyo, Crucero, Guapaca Santiago y San Miguel. Canaza (2022) indica que en el altiplano aparecieron las ferias por obra de los pobladores de habla Puquina, quienes, al desarrollar enormemente la agricultura, la cerámica, la textilería, se vieron en la necesidad de intercambiar una serie de productos en volúmenes significativos en centros feriales. Pucará se convirtió en el primer pueblo ferial de importancia. Desde la época colonial y hasta el siglo XX, el recorrido del





ferrocarril favorecería el desplazamiento de productos, esta actividad primero fue en llamas, luego en mulas y después a través del ferrocarril, creándose un centro ferial importante como fue Juliaca. Sobre las ferias, entre la colonia y la temprana república, Noejovich et al. (2019) decía que las ferias o mercados públicos, se reducen a las fiestas que se celebran por las iglesias de los pueblos, entonces se reúnen toda clase de gente de los pueblos y provincias con el fin de comprar, vender y consentirse. En verdad son estas ferias en las que los comerciantes o mercaderes aprovechaban para comprar productos andinos que se llevaban para comercializar o intercambiar, los que eran adquiridos como la papa, el charqui, la chalona, habas, ocas, quinua, cañihua y otros productos, como tocuyos, llicllas, mantas, mantones, etc., y que eran trasladados a los centros mineros para su comercialización en medio principalmente. Bonilla (2022), concluye y coincide con nuestra investigación al decir que la economía de autosuficiencia basada en la agricultura y la ganadería nativa, sin moneda, sin mercado de comercio, practicada en el Tahuantinsuyo, sustituido por una economía virreinal, que supone al interior, basado en una economía estatal de la minería de Potosí, abastecida por la población andina a lomo de bestia a cargo de los arrieros y trajinantes que generaron ferias a lo largo de todo el altiplano sur andino. Esto explica, que las ferias, al margen de ser lugares de concentración de toda clase de productos locales, regionales, nacionales e internacionales como la feria de Vilque, Pucara y Rosaspata, en donde se ofrecían toda clase de productos, eran los lugares donde los comerciantes o mercaderes adquirían toda clase de producto andino para después ser desplazados a los centros de producción minera para su consumo final.



## V. CONCLUSIONES

**PRIMERA:** La llegada de los españoles al Altiplano Sur Andino en el siglo XVI, junto con el descubrimiento de yacimientos argentíferos, despertó un gran interés por las vías de comunicación en la región. Las antiguas rutas incas, como el Capan Ñan, fueron aprovechadas por los mercaderes españoles para facilitar el comercio, utilizando tambos y animales de carga como elementos logísticos clave. Estas rutas facilitaron tanto el comercio exportador e importador colonial como el mercado interno, destacándose las ferias locales en el Altiplano, que permitían el intercambio de productos nativos.

**SEGUNDA:** A finales del siglo XVI y principios del XVII, se consolidaron nuevas rutas comerciales, acompañadas de tambos y mesones para los trajines y arrieros. Una de las más importantes fue la ruta de la plata, que conectaba Arica con la Villa Imperial de Potosí, funcionando como una ruta de ida y vuelta. Cuatro ciudades principales, Cusco, Arequipa, La Paz y La Plata, jugaron un papel crucial en la organización de estas rutas, generando una dinámica de competencia y complementariedad en la producción y el intercambio de bienes. Entre las rutas más destacadas se encontraban la de la coca, los vinos y aguardiente, y la de Cochuma o Moquegua.

**TERCERA:** Los productos que marcaron el comercio en la región fueron principalmente el vino y la hoja de coca, los cuales generaron rutas específicas entre sus centros de producción y los centros de consumo, como los mineros de Porco, Oruro y Potosí. Arequipa y Moquegua dominaron el mercado del vino, abasteciendo la alta demanda de los



centros mineros, mientras que Cusco, a través de Paucartambo, lideró la producción de hoja de coca, que tenía un gran consumo en los mercados indígenas. La coca se convirtió en un producto clave para financiar las actividades mineras, destacando la enorme cantidad consumida anualmente en Potosí y otras regiones.

**CUARTA:** A medida que el comercio en el Altiplano Puno se intensificó, impulsado por las rutas especializadas en la hoja de coca y el vino, las actividades comerciales en la región adquirieron gran importancia. Las ferias locales, inicialmente basadas en el trueque de productos nativos, comenzaron a crecer en tamaño y relevancia, especialmente al ser aprovechadas por los grandes mercaderes para abastecer a los centros mineros. Estas ferias, como las de Vilque, Pucara y otras en la región de Puno, no solo adquirieron fama, sino que también comenzaron a recibir productos de países vecinos, como Argentina y Bolivia, integrándose en una red comercial que conectaba el Altiplano con el comercio internacional.



## VI. RECOMENDACIONES

- PRIMERA:** El Altiplano puneño, desde la época de la colonia, los mercaderes utilizaron estas rutas, pertenecientes a las rutas o caminos de los incas que conformaban el Capac Ñan del Collasuyo y que fueron capitalizados por los españoles para comercializar sus diferentes productos ya sean estos nativos o criollos y ser trasladados a los centros de consumo final. Sin embargo, urge un estudio serio con relación a las principales rutas existentes en el altiplano puneño.
- SEGUNDA:** La bien estructurada ruta de comercialización específicas, como la ruta de la hoja de coca que partía de Paucartambo del Cusco y la ruta de los vinos y aguardientes, venidos de la zona arequipeña, requiere todavía un mayor estudio de estas rutas y lugares de estacionas terrenas de que servían de almacenamiento como los vinos principalmente venidos de Arequipa, Moquegua y Tacna, al margen de las ya conocidas.
- TERCERA:** La existencia en las regiones del altiplano de Puno de las ferias locales comercializadoras de productos locales y extra regionales, ocasionaron el nacimiento de principales ferias, los mismos que a la fecha, no están totalmente identificados, excepto los que ya se conocen, por lo tanto, es necesario una investigación minuciosa e intentar localizar las aun faltantes y describir su importancia.



## VII REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Acosta, A. (1982). *Los clérigos doctrineros y la economía colonial*. Allpanchis.
- Altamirano, N. (1991). *La economía campesina*. Allpanchis.
- Bakewell, P. (1973). *Antonio López de Quiroga: industrial minero de potosí colonial*.  
Universidad Tomás Frías.
- Barriga, V. (1959). *Documentos para la historia de Arequipa*. La Colmena.
- Bonilla, H. (2022). *Historia Económica del Perú del Tahuantinsuyo a la actualidad*.  
Universidad Ricardo Palma.  
<https://www.librosperuanos.com/libros/detalle/21355/la-historia-economica-del-peru-del-tawantinsuyo-a-la-actualidad>
- Canaza, B. (2022). *Vilque: Antigua e Histórica Ciudad Ferial del Perú y América*.
- Capoche, L. (1959). *Relación general de la Villa Imperial de Potosí*. Biblioteca de  
Autores Españoles.  
[https://www.larramendi.es/es/catalogo\\_imagenes/grupo.do?path=1031853](https://www.larramendi.es/es/catalogo_imagenes/grupo.do?path=1031853)
- Carrasco, R. (1945). *Historia de los caminos del nuevo mundo*. Librería Editorial  
Ateneo.
- Contreras, C. (2021). *Historia Económica del Perú*. Instituto de Estudios Peruanos.
- Contreras, C. (2022). *Historia Económica del Perú Central*. Instituto de Estudios  
Peruanos. <https://fondoeditorial.iep.org.pe/producto/historia-economica-del-peru-central-ventajas-y-desafios-de-estar-cerca-de-la-capital/>
- Encinas, J. (2013). *Un ensayo de la Escuela Nueva en el Perú* (Issue 9).  
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Escobari, L. (1985). *Producción y comercio en el espacio Sur Andino S. XVII*.  
Embajada de España en Bolivia.
- Flores, A. (1977). *Arequipa y el Sur Andino, siglos XVIII – XX*. Editorial Horizonte.



- Gerbi, A. (1944). *Caminos del Perú*. Banco de Crédito del Perú.  
[http://biblioteca.cultura.pe:8020/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=7856&shelfbrowse\\_itemnumber=12572](http://biblioteca.cultura.pe:8020/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=7856&shelfbrowse_itemnumber=12572)
- Glave, L. (1989). *Trajinantes: Caminos indígenas en la Sociedad Colonial siglos XVI – XVII*. Impresión Talleres Gráficos.
- Herrero, M. (1940). *Las viñas y los vinos del Perú*.
- Kaulicke, P., Ikehara, H., Segura, R., & Vega, R. (2019). *Historia económica del antiguo Perú*. Instituto de Estudios Peruanos.  
[file:///C:/Users/lenovo/Downloads/Kaulicke\\_historia\\_economica\\_del\\_antiguo\\_peru.pdf](file:///C:/Users/lenovo/Downloads/Kaulicke_historia_economica_del_antiguo_peru.pdf)
- Lohmann, G. (1967). *Las ordenanzas de la coca del Conde de Nieva*.
- Money, M. (1983). *Los obrajes, el traje y el comercio de ropa en la Audiencia de Charcas*. Colección Arzans y Vela.
- Monsalve, M. (2011). *Industria y Mercado interno 1821 – 1930*. Instituto de Estudios Peruanos
- Monsalve, M. (2019). *Historia Económica del Sur Peruano: Lanás, minas y aguardientes en el espacio regional*.  
<https://fondoeditorial.iep.org.pe/producto/historia-economica-del-sur-peruano-lanas-minas-y-aguardiente-en-el-espacio-regional/>
- Moreno, C. (1977). *El corregidor de indios y la economía peruana del siglo XVIII*. Consejo Superior de Investigaciones Científica.
- Noejovich, H., Salazar, C., Suarez, M., Glave, L., & Salas, M. (2019). Historia económica del Perú. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 11, Issue 1). Instituto de Estudios Peruano.  
[http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbe.co.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484\\_SISTEM\\_PEMBETUNGAN\\_TERPUSAT\\_STRATEGI\\_MELESTARI](http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbe.co.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI)



- Quiroz, F. (2010). *Industria Urbana y Rural en el Perú Colonial Tardío*. Instituto de Estudios Peruanos.
- Rivera, A. (1982). *La red urbana colonial; el caso de Charcas*. CERES.
- Robles, D. (1869). *Proveimientos generales y particulares del Perú. En colección de documentos inéditos a América y Oceanía*.
- Salas, M. (2009). *Manufacturas y precios en el Perú Colonial. La producción textil y el mercado interno, siglos XVI – XVII*. Instituto de Estudios Peruano.
- Santamaría, D. (1987). *La participación indígena en la producción y comercio de coca, Alto Perú 1780 – 1810. En Barris, la participación indígena en los mercados sur andinos*. CERES.
- Tornero, A. (2012). *Apuntes históricos sobre la economía en el Perú*. Universidad Nacional de San Marcos.



## ANEXOS





### ANEXO 1. Ficha de revisión bibliográfica

AUTOR:	CIUDAD:
AÑO:	EDITORIAL:
TITULO:	
Tema:	
RESUMEN DEL CONTENIDO	
Fecha de revisión.....Responsable:	

Fuente: (Calizaya, 2019)

## ANEXO 2. Matriz de consistencia

### TÍTULO: Rutas comerciales, ferias y mercaderes en el altiplano puneño durante los siglos XVII al XVIII

Problema	Objetivos	Unidad de investigación	Ejes de análisis	Sub ejes de análisis	Metodología
Problema general ¿Cómo fue la historia de las rutas, ferias y mercaderes en el altiplano de puneño, durante los siglos XVII-XVIII	Objetivo general Explicar la historia de las rutas, ferias y mercaderes en el altiplano puneño, durante los siglos XVII-XVIII		Rutas comerciales	Arequipa – Puno Cusco – Puno Moquegua – Puno Bolivia Argentina	Tipo: Cualitativo  Diseño: Narrativo – histórico  Técnicas e instrumentos: revisión bibliográfica. Análisis documental
Problemas específicos	Objetivos específicos	Rutas, ferias y mercaderes	Productos y mercancías	Vinos y aguardientes de uva. Coca Textiles Fibras Minería	
¿Cuáles fueron las rutas que se utilizaron para desarrollar el comercio en el altiplano puneño? ¿Qué tipos de productos y mercancías se comercializaban en el altiplano puneño? ¿Cuáles fueron las más importantes ferias que se desarrollaron en el altiplano puneño?	Describir las rutas que se utilizaron para desarrollar el comercio en el altiplano puneño. Explicar los tipos de productos y mercancías que se comercializaban en el altiplano puneño. Describir las más importantes ferias que se desarrollaron en el altiplano puneño		Ferias	Vilque – Puno Pucara – Lampa Yunguyo – Yunguyo Rosaspata – Huancané Crezero – Macusani Huapaca: Santiago, San Miguel - Pomata	

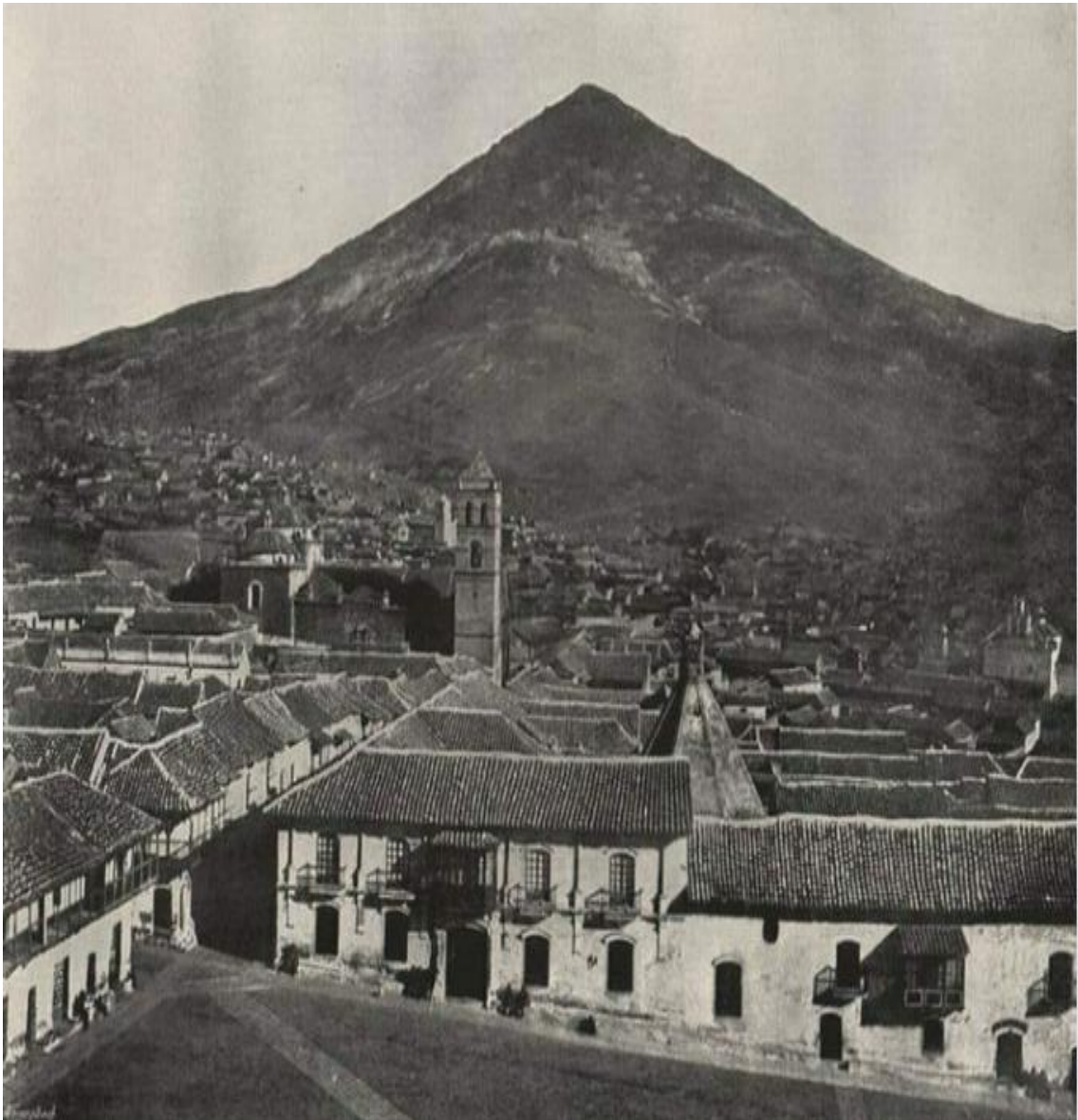
### ANEXO 3. El camino de los incas



Nota. La red vial del Imperio Inca fue una de las maravillas de la ingeniería antigua. Con más de 4,000 km de longitud, estos caminos unían desde las altas montañas de los Andes hasta las costas del Pacífico, conectando lo que hoy es Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile y Argentina. Esta red no solo facilitaba el comercio, sino también la comunicación y el movimiento de tropas a través de uno de los terrenos más desafiantes del mundo

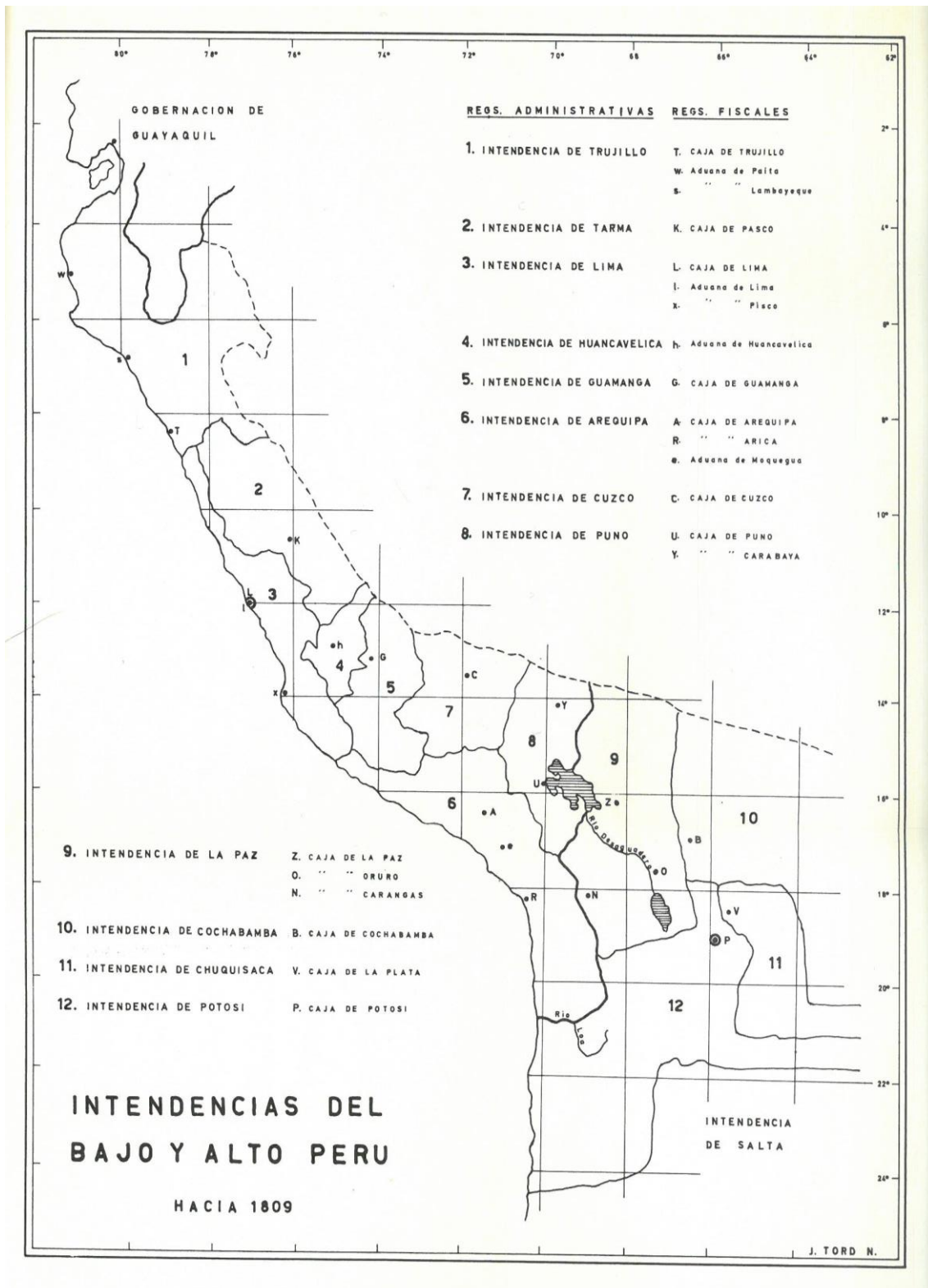
Fuente: <https://www.facebook.com/share/p/ZuUL3trLa2WGAM5o/>

#### ANEXO 4. El majestuoso Cerro Rico de Potosí, año 1895



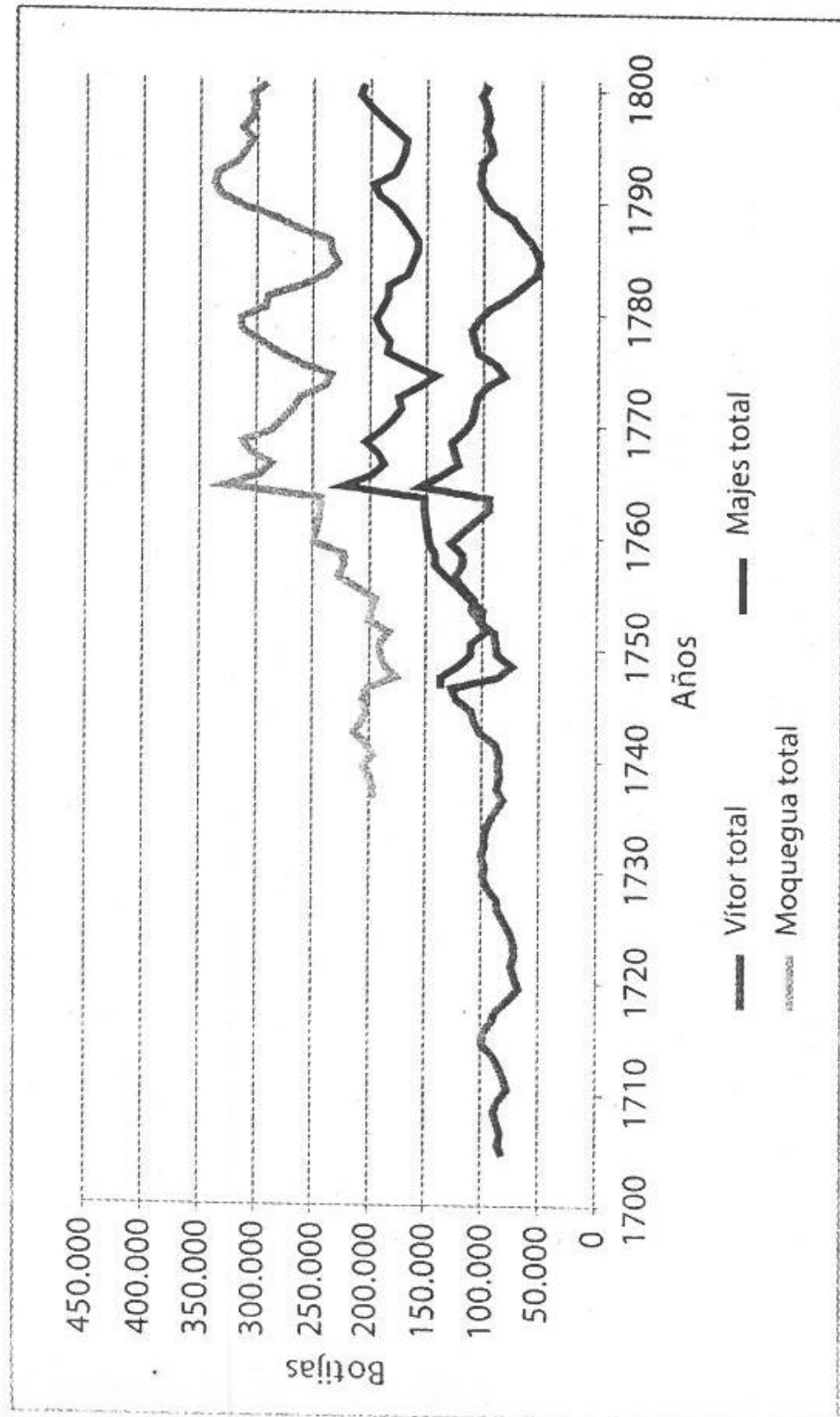
Nota. Este Cerro Rico de Potosí fue la principal fuente de riqueza del imperio español por la gran cantidad de plata metálica que sacaron de sus entrañas; este hecho fue la causa para que los españoles usaron el nombre de Potosí para nombrar aldeas y ciudades en todo el Continente Americano

### ANEXO 5. Intendencias del bajo y alto Perú

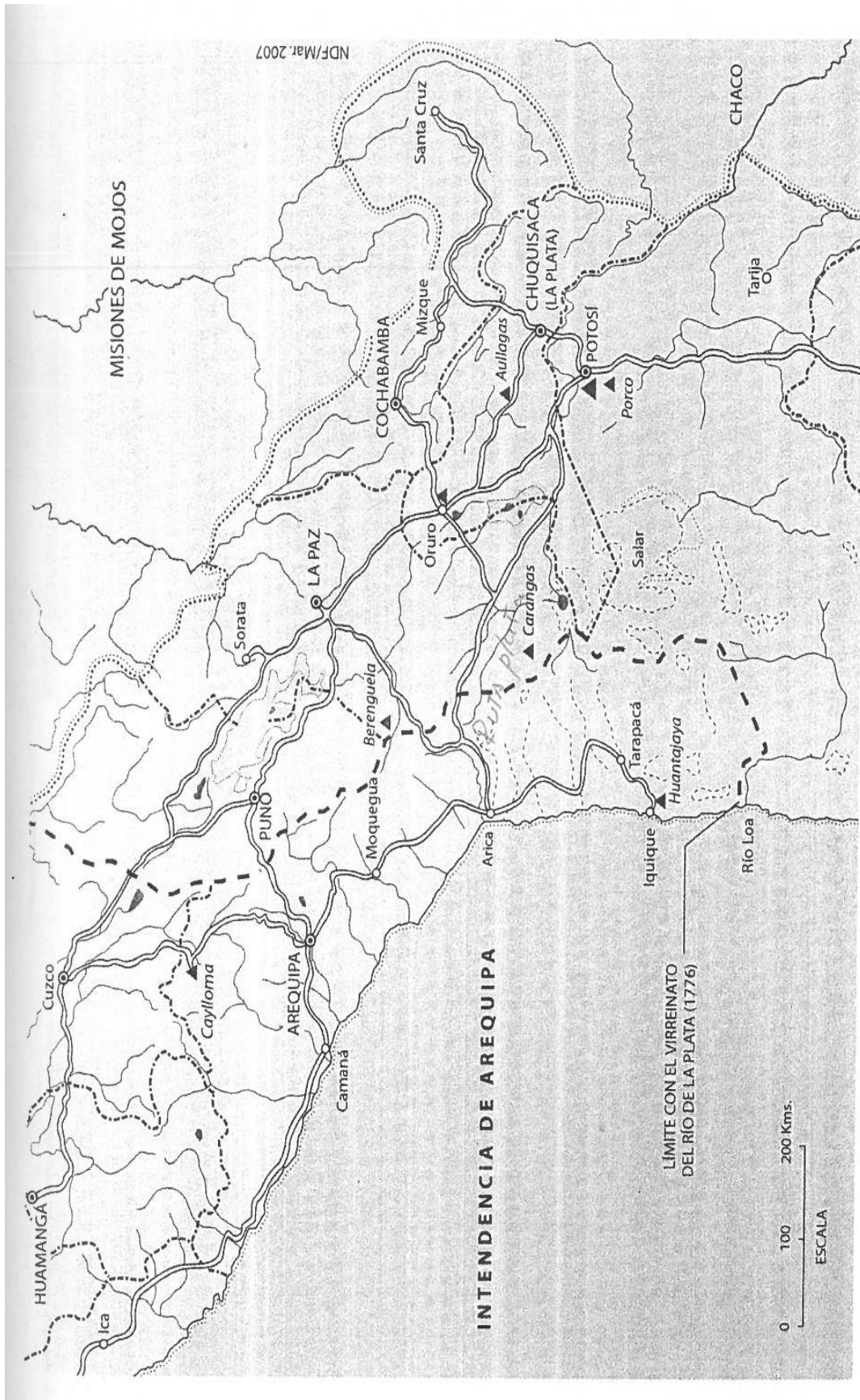


**ANEXO 6.** Producción de vino en los valles de Vitor, Moquegua y Majes 1701-01800

PRODUCCIÓN DE VINO EN LOS VALLES DE VÍTOR, MOQUEGUA Y MAJES,  
1701-1800, MEDIAS MÓVILES DE CINCO AÑOS, EN BOTIJAS DE 50 LIBRAS

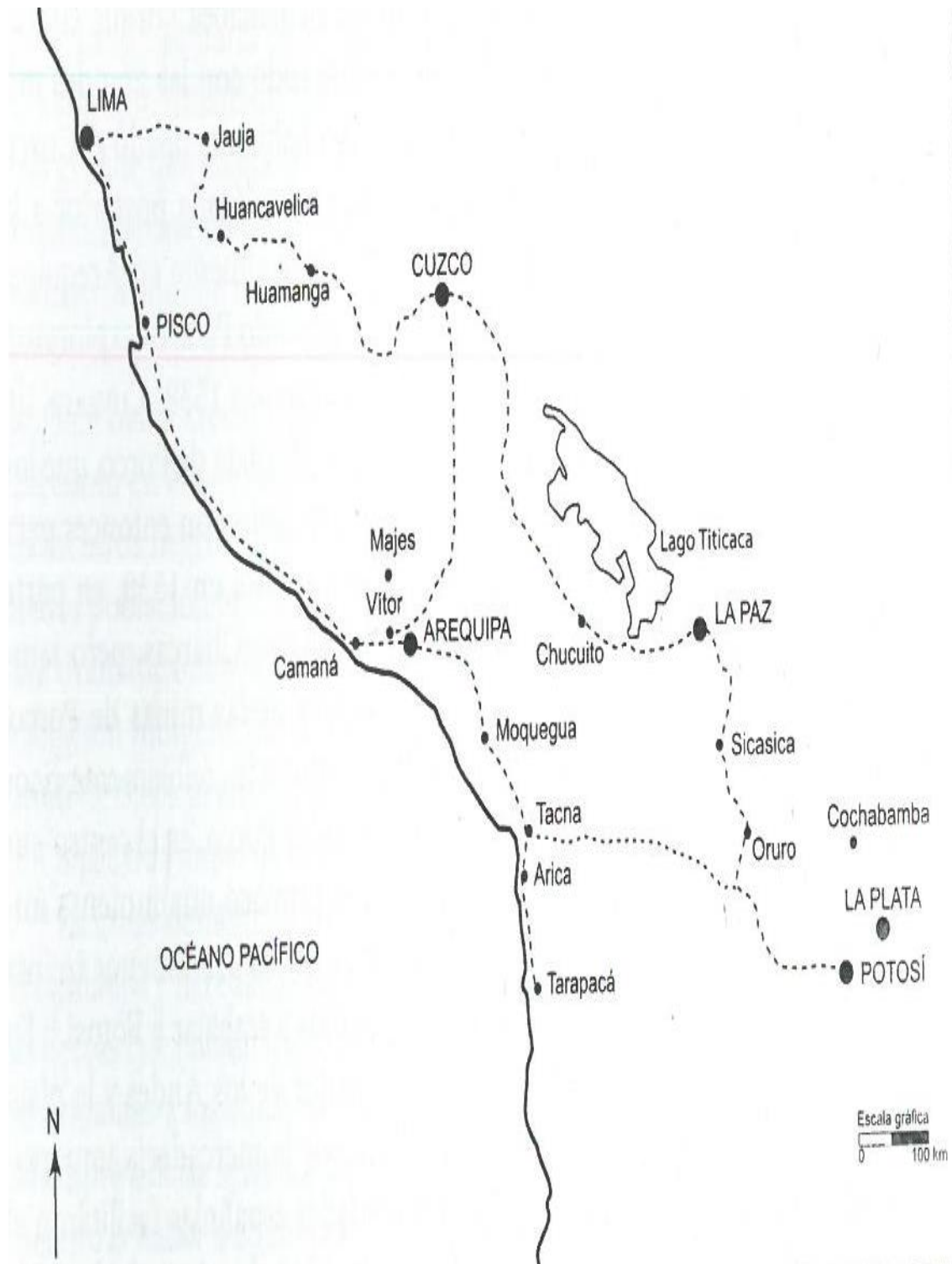


### ANEXO 7. Mapa del sur andino siglos XVIII - XIX



Mapa del Sur Andino, siglos XVIII-XIX

### ANEXO 8. Ciudades y rutas de comercio en la época colonial





## ANEXO 9. Monedas coloniales



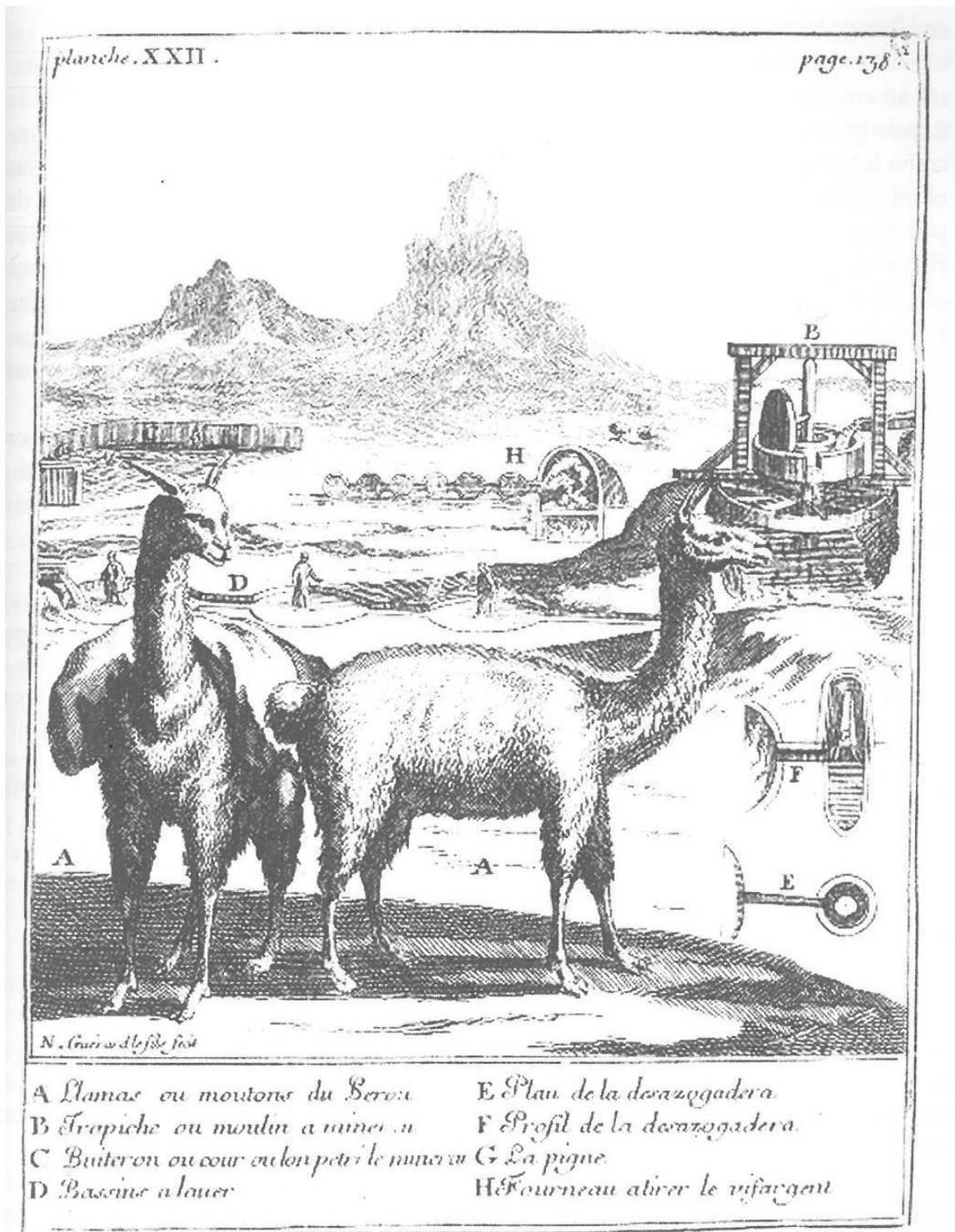
Macuquina, Carlos II, 8 reales. 1686. Anverso y reverso.



Carlos II, dos escudos. 1698. Anverso y reverso.

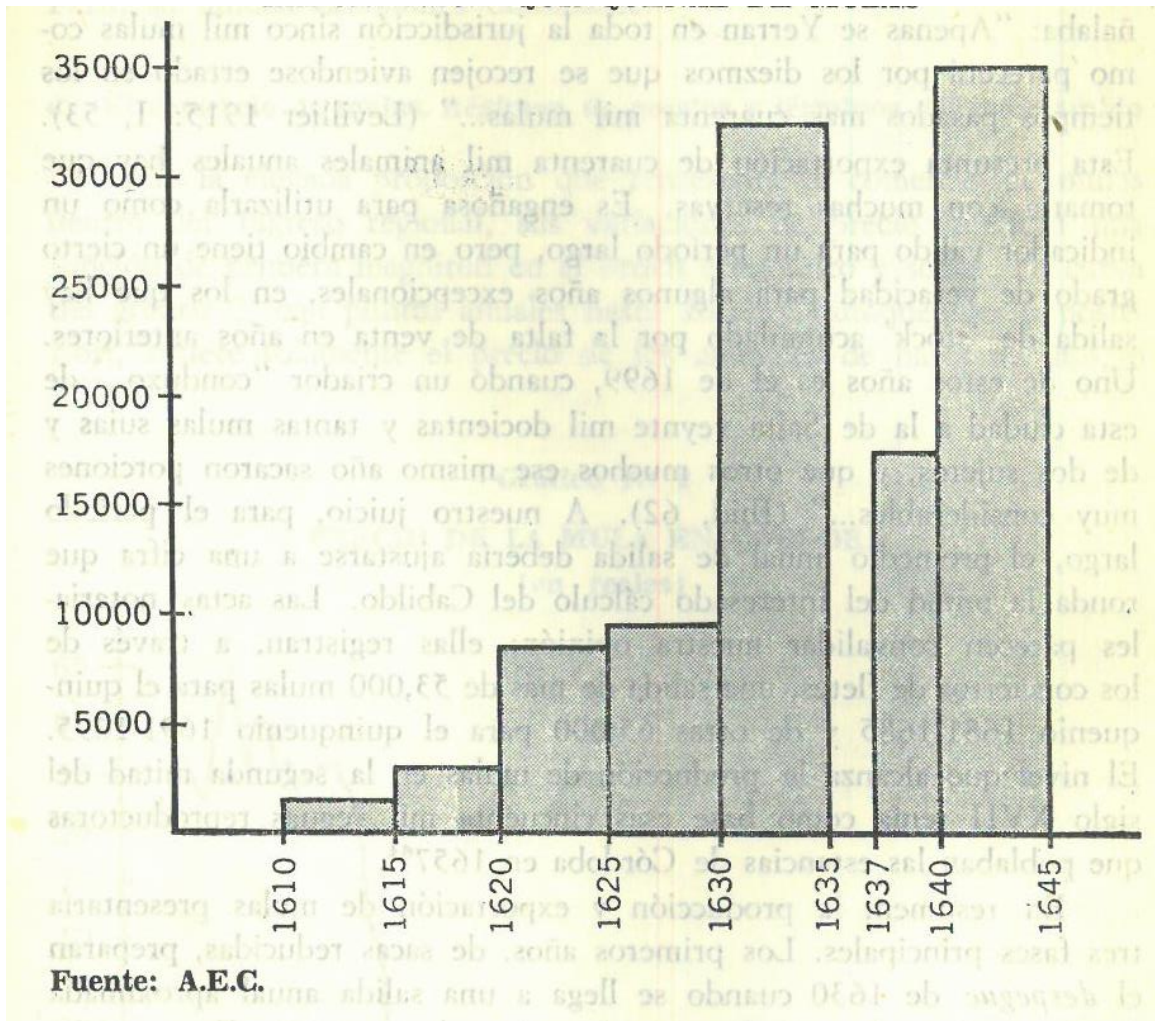
Monedas coloniales de la colección numismática  
del Museo del Banco Central de Reserva del Perú

**ANEXO 10.** Medio de extracción del mineral en el Perú 1732



Extracción del mineral en el Perú (1732). Grabado de Jean-Baptiste Scotin en la colección de la Biblioteca Nacional de Francia.

### ANEXO 11. Exportación quinquenal de mulas





## ANEXO 12. Contrato de trabajo indígena para el trajín de la hoja de coca

CUADRO 1  
CONTRATOS DE TRABAJO INDIGENA PARA EL TRAJIN DE HOJA DE COCA A POTOSI  
CUSCO 1560-1575

Nº	Repartimien- tamiento	Provincia	Cacique	Encomendero	Contratante	Nº de Indios	Carga por conductor	Pago por persona	Fecha
1	Yaure	Canas	Diego Curagua	Carlos Inca	Rodrigo Alvarez	15	12 carneros (llamas)	12 pesos	16.II.1560
2	Nuñoa	Canas	Juan Mamani y Fco. Guagua Cóndor	Luisa Luyando	Pedro Gutiérrez	24	13 carneros	11 pesos	9.XI.1561
3	Cupi	Canas	Diego Anamucho	Juan de Pancorbo	Diego Martín Pardo	8	26 carneros con 2 indios	10 1/2 pesos	22.XII.1561
4	Cabanilla	Colla-Urco	Baltazar Payaca	Cristóbal Vaca de Castro [sic]	Alvaro de Valdez	21	32 cestos	14 pesos	8.III.1568
5	Usubiri (Cabanilla)	Colla-Urco	Pedro Coa Apaza	Antonio Vaca de Castro	Andrés Martínez	10	15 carneros con 2 paltas	15 pesos	1.II.1569
6	Atuncana	Canas	Fco. Chuquianco	Carlos Inca	Diego Parraguez	10	15 carneros con 2 paltas	15 pesos	8.II.1569
7	Yaure y Atuncana	Canas	[Administrador: Diego de Escobar]	Carlos Inca	Diego Parraguez	10	15 carneros con 2 paltas	15 pesos	8.III.1569
8	Hachaya	Colla-Uma	Fco. Hallasi	Hernando Santa Cruz	Juan Fernández	22	15 carneros con 2 paltas	15 pesos	28.IV.1569
9	Pichigua	Canas	Pedro Auquicana	Carlos Inca	Juan Fernández	8	15 carneros con 2 paltas	15 pesos	20.V.1569
10	Pichigua y Guacane	Canas	Pedro Auquicana y Santiago Coto	Carlos Inca	Juan de Salas	28	33 1/2 cestos	15 pesos	28.VI.1569
11	Atuncana	Canas	Fco. Chuquianco	Carlos Inca	Salvador Sánchez	10	34 cestos	15 pesos	1.VIII.1569

Fuentes: Archivo Histórico del Cusco  
Protocolos de Gregorio Bitorero 1560-61  
Protocolos de Antonio Sánchez 1568, 69, 71, 73, 79  
Folios sueltos, S. XVI-XVII Leg. 159  
Biblioteca Nacional, Lima Ms. A-39

CONTINUACION CUADRO 1  
CONTRATOS DE TRABAJO INDIGENA PARA EL TRAJIN DE HOJA DE COCA A POTOSI  
CUSCO 1560-1575

Nº	Repartimien- tamiento	Provincia	Cacique	Encomendero	Contratante	Nº de Indios	Carga por conductor	Pago por persona	Fecha
12	Canche (Hachaya)	Colla-Uma	?	Hernando Santa Cruz	Diego Martín Quintero	12	?	11 pesos	1.1571
13	Yaure	Canas	?	Carlos Inca	Diego Martín Quintero	12	?	11 pesos	1.1571
14	Layosupa	Canas	?	Juan Maldonado	Diego Martín Quintero	10	?	11 pesos	1.1571
15	Caquijane	Colla-Uma	Fco. Ruqui Sapana y Diego Collasupa	Juan Díaz de Betanzos	Fco. Moreno	15	40 cestos	15 pesos	2.III.1571
16	Livitaca	Chumbivilcas	Alonso Anco, García Chillpa, Hernando Chacnama, Martín Chara Fco. Hallasi	Sebastián de Villafuerte	Pedro de Almeida	12	40 cestos	15 pesos	19.IV.1571
17	Hachaya	Colla-Uma	Fco. Hallasi	Hernando Santa Cruz	Pedro de Almeida	23	40 cestos	15 pesos	23.IV.1571
18	Yaure	Canas	Fco. Chancaure	Carlos Inca	Diego de Rivera	20	40 cestos	14 1/2 pesos	28.IV.1571
19	Layosupa	Canas	Fco. Chuqicamae y Juan Ycho	Juan Alvarez Maldonado	Pedro de Barrientos	13	40 cestos	15 pesos	30.VII.1571
20	Horuro	Canas	Martín Cabana, Martín Cansaya y Fco. Cotiruanco	Catalina de Guzmán	Fco. Moreno	50	40 cestos	15 pesos	12.X.1571

Fuentes: Archivo Histórico del Cusco  
Protocolos de Gregorio Bitorero 1560-61  
Protocolos de Antonio Sánchez 1568, 69, 71, 73, 79  
Folios sueltos, S. XVI-XVII Leg. 159  
Biblioteca Nacional, Lima Ms. A-39

### ANEXO 13. Ficha general para el flete de vino

#### FICHA GENERAL PARA FLETE DE VINO

**ESCRIBANO:** Diego Dávila  
**FECHA:** 1587-1600 (en los meses iniciales del año agrícola, desde noviembre-diciembre hasta julio aproximadamente).  
**LUGAR:** Moquegua o desde una de las cabeceras de Chucuito entre un heredado-comerciante de Moquegua o un comerciante de la provincia que compra vino en Moquegua para vender en Chucuito o Potosí y el Trajinante.  
**OTORGANTE:** El heredado o el comprador de vino de Moquegua.  
**ACEPTANTE:** El trajinante que a veces comercia en Potosí el mismo cargamento.  
**MATERIA DE FLETE:** Botijas de Vino (otorgante): entre 500 y 1,000 botijas en la mayoría de las veces (botijas de unos 8 litros aproximadamente con un sello).  
Ganado y avíos (aceptante): un "carnero de la tierra" por 2 botijas, 1 indio por hasta 25 animales,\* izangas, guascas y "los pertrechos necesarios" (incluye "repuestos" y mantenimiento).  
**HEREDAD:** Puede mencionar el (los) nombre(s) de la propiedad o el del (los) propietario(s) o simplemente el valle.  
**FECHA DE RECIBO:** Agosto (mediados)-setiembre(mediados). Hay plazo de 15 días más o menos, o fecha fija a ser servida en dos días según la llegada del ganado.  
**CONDICIONES:** **OTORGANTE:** En la entrega de botijas de vino (**TIEMPO**): si no se entregan, el trajinante puede fletar sus carneros y el otorgante reponer la pérdida si la hubiere. También, pagar el flete de vacío. Algunos estipulan el pago del alquiler de los indios en bajar a Moquegua.  
**ACEPTANTE:** En la entrega o entrada del ganado (con sus avíos) para carga (**TIEMPO**): luego de "señalar el vino ante la justicia", puede fletar otra tropa a cuenta del otro (trajinante) a cualquier precio.

(Sigue...)

## ANEXO 14. El camino del inca

**El Camino del Inca**  
Mañana el Qhapaq Ñan (camino principal en quechua) será declarado Patrimonio Mundial, durante la 38ª conferencia de la Unesco, en Catar.

# Camino Inca

# Capac Ñan

# Qhapaq Ñan



## ANEXO 15. Declaración jurada de autenticidad de tesis



Universidad Nacional  
del Altiplano Puno



Vicerrectorado  
de Investigación



Repositorio  
Institucional

### DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo YANETH GOMEZ MAMANI  
identificado con DNI 71604749 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional,  Programa de Segunda Especialidad,  Programa de Maestría o Doctorado

EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA ESPECIALIDAD DE CIENCIAS SOCIALES

informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación denominada:

"RUTAS COMERCIALES, FERIAS Y MERCADERES EN EL ALTIPLANO  
PUNENO DURANTE LOS SIGLOS XVII - XVIII

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno 10 de DICIEMBRE del 2024

FIRMA (obligatoria)



Huella



## ANEXO 16. Autorización para el depósito de tesis al repositorio institucional



Universidad Nacional  
del Altiplano Puno



Vicerrectorado  
de Investigación



Repositorio  
Institucional

### AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo YANETH GOMEZ MAMANI  
identificado con DNI 77604749 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional,  Programa de Segunda Especialidad,  Programa de Maestría o Doctorado

EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA ESPECIALIDAD DE CIENCIAS SOCIALES  
informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación denominada:

" RUTAS COMERCIALES, FERIAS Y MERCADERES EN EL ALTIPLANO  
PUNEÑO DURANTE LOS SIGLOS XVII - XVIII

para la obtención de  Grado,  Título Profesional o  Segunda Especialidad.

Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los "Contenidos") que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno 10 de DICIEMBRE del 2024

  
FIRMA (obligatoria)



Huella