

DOS RONES: UN ESTUDIO ACERCA DE LA DIFUSIÓN DEL CAÑAZO EN LA SIERRA DEL PERÚ

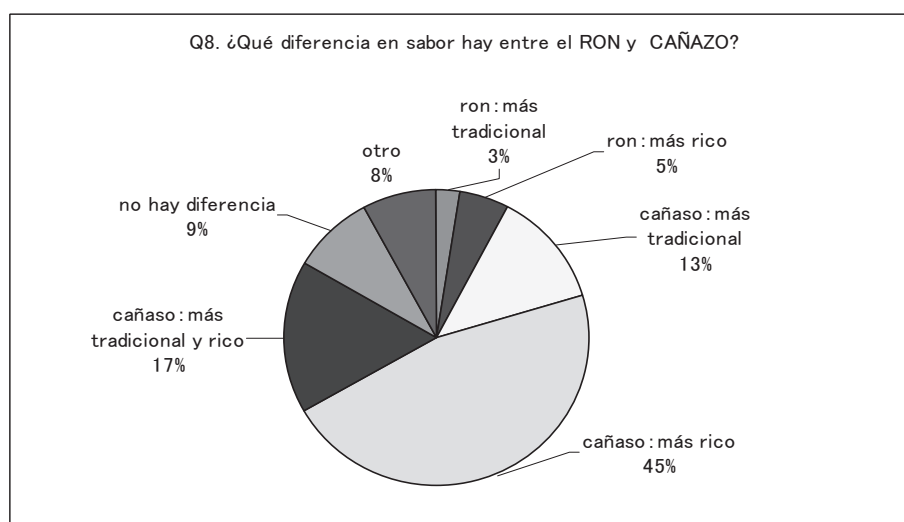
YOSHIFUMI ONUKI

I. Cañazo y sociedad en la sierra peruana

El visitante que recorre la sierra peruana, no puede pasar por alto la predilección de los lugareños por un trago llamado cañazo. Se trata de una bebida de alta gradación alcohólica hecha con el jugo de la caña de azúcar, similar al ron pero de diferente proceso de elaboración. Arraigada en el gusto popular desde hace décadas (sino siglos), es acaso la bebida emblemática de la región.

Dados a elegir entre ron y cañazo, la preferencia de los nativos por el cañazo es abrumadora. Los datos de una breve encuesta no dejan lugar a dudas¹. En relación al sabor, el 62% de los entrevistados respondió que el cañazo era más rico que el ron, un 13% lo encontraba simplemente “más tradicional”, y un 9% respondió que no encontraba diferencia entre uno y otro (Figura 1).

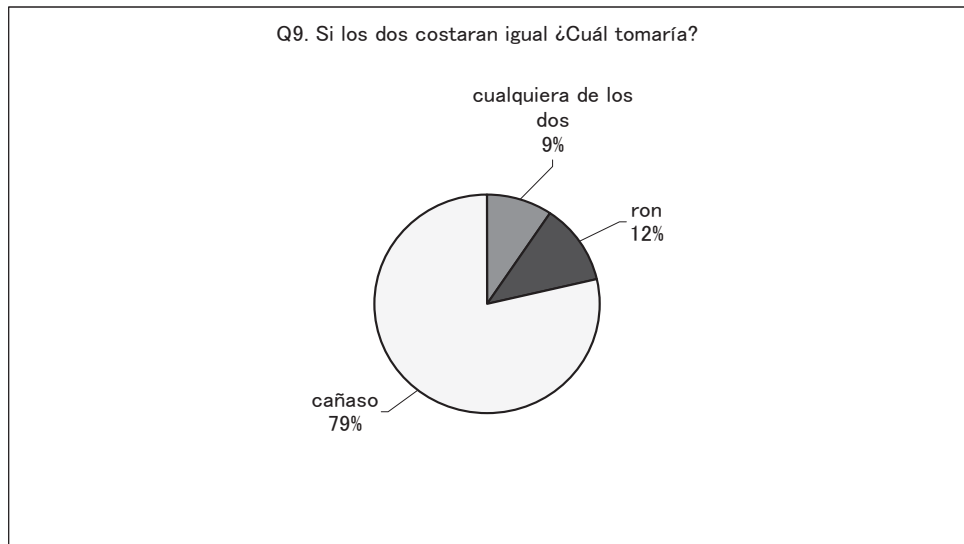
Figura 1.



¹ La encuesta fue realizada a 78 personas en las regiones de Cajamarca (sierra norte), Pasco (sierra central), Lambayeque, La Libertad (costa norte) y Lima (costa central).

Y a la pregunta: “Si los dos costaran igual ¿cuál tomaría?”, el 79% contestó que compraría cañazo (Figura 2).

Figura 2.



El consumo de cañazo en la región se habría popularizado entre finales del siglo XIX y comienzos del XX, un período de importantes cambios en la economía peruana. En el caso de la industria azucarera, en esa época la producción costera logró consolidar una posición de preeminencia en detrimento de la de la sierra. Como consecuencia de esta situación, los hacendados serranos debieron buscar un producto alternativo que asegurara la competencia. A partir de entonces, el cultivo de caña en la región dejó de utilizarse en la producción de azúcar para destinarse a la elaboración de aguardiente, o sea, el cañazo.

La ampliación de la oferta fue determinante en la consolidación del gusto popular por la bebida. El nuevo producto se expandió conformando un mercado diferenciado, haciéndose asequible incluso para sectores de la población hasta entonces periféricos o marginales. Una circunstancia que, indirectamente, sirvió como impulso para las migraciones laborales que aceleraron el proceso de integración de la región en la economía nacional.

En años recientes, en algunas regiones, se ha extendido el consumo de productos mezclados o adulterados con alcohol puro. Un fenómeno de interesantes aristas, tanto económicas como socioculturales, actualmente en curso. La evolución de esta tendencia, sin embargo, no parece ser uniforme. Nos encontraríamos en todo caso ante un proceso de diversificación, cuyos vaivenes parecen una vez más impulsados por eventos externos, pero marcados por condiciones específicas de cada región. Cabe destacar que, en la disyuntiva, el cañazo, o lo que podríamos identificar como su gusto, su preferencia, se mantiene como eje de la discusión.

¿Cómo una bebida como el cañazo llegó a penetrar tan profundamente en las comunidades andinas? ¿Bajo que condiciones se desarrolló dicho proceso? ¿Cuáles fueron sus consecuencias a nivel regional y nacional? ¿En qué medida los acontecimientos políticos sociales que afectaron al

país incidieron en las predilecciones de los consumidores? ¿Cómo se construyó y qué rol cumplió el gusto o la preferencia por el cañazo? Estos fueron algunos de los interrogantes que nos planteamos al llevar a cabo esta investigación.

El trabajo de campo se llevó a cabo entre el 25 de julio y el 14 de septiembre de 2012, abarcando la región de Huánuco (Sierra central), en especial la ciudad de Huánuco y el distrito de Tantomayo, provincia de Huamálies; Ayacucho (Sierra sur), sobre todo las ciudades de Puquio y Andamarca; y los alrededores de Apurímac, especialmente las ciudades de Abancay y Andahuaylas, además de numerosos pueblos pequeños.

En este primer informe, nuestra discusión se centrará en determinar las circunstancias bajo las cuales se desarrolló el proceso de difusión de la bebida en la región serrana. En una segunda entrega, nos ocuparemos de detallar específicamente los resultados del trabajo de campo, que se orientó sobre todo a identificar las características del consumo de la bebida en la actualidad. Con este panorama, entendemos, será posible obtener una nueva perspectiva para comprender los procesos económicos, sociales y culturales que atravesaron la región.

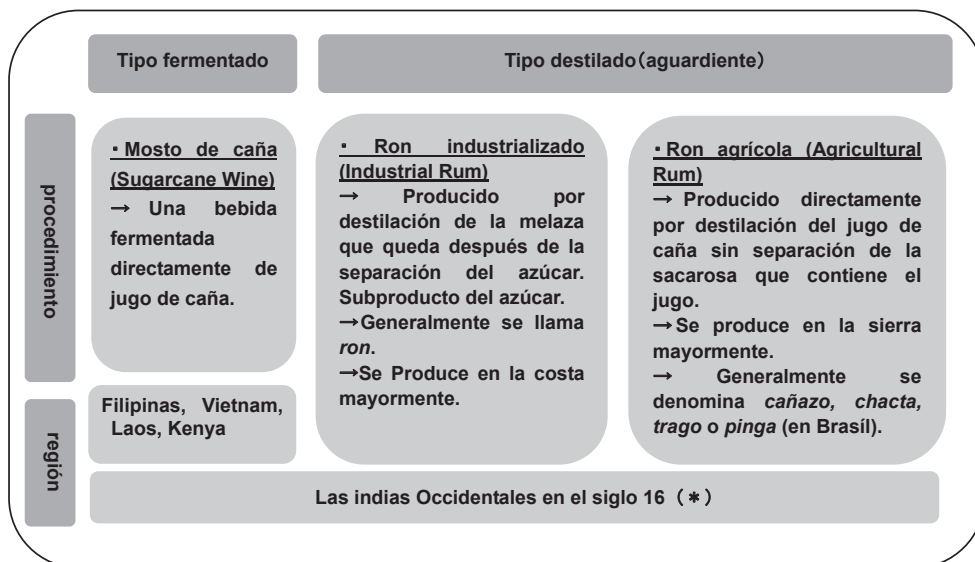
II. Cañazo y ron

El ron, elaborado a partir de la melaza de caña, es uno de los subproductos más conocidos del azúcar. Otro licor destilado, igualmente derivado de la caña de azúcar aunque de menor renombre, es el llamado *cañazo*. Aunque los detalles de los orígenes de su producción no son claros, se sabe que ya desde la primera mitad del siglo XVII los aguardientes se elaboraban y comercializaban en las distintas regiones de las Américas en donde se introdujo el cultivo de caña. Si su relevancia en la historia mundial quedó relegada ante la preeminencia indiscutible del azúcar, ambos fueron, desde la época colonial, importantes protagonistas del desarrollo económico y social de la región. A partir de sus particularidades, entre ellas algunas que de tan propias resultan casi inaprensibles, como pueden ser las derivadas del sabor, cada uno fue configurando un ámbito singular por donde transcurrió la historia regional.

Las bebidas alcohólicas que se producen con la caña de azúcar se pueden clasificar en dos tipos. Unas son las fermentadas y otras son las destiladas (Fig.3). Al primer tipo pertenece el *mosto de caña*, una bebida de elaboración simple, muy popular en regiones de Asia, como Filipinas, o de África, como Kenya². En la América hispanohablante, el jugo de caña, a veces fresco, a veces fermentado, es conocido como *guarapo* o *huarapo*. Los denominados *espíritus de caña* son bebidas con un contenido alcohólico superior, obtenidas por destilación. Después de la fermentación, el líquido se destila para lograr una mayor concentración alcohólica. Estos licores, a su vez, se dividen en dos tipos, el “ron industrial” (*industrial rum*) y el “ron agrícola” (*agricultural rum*). El primero se hace a partir de la melaza, dando la bebida universalmente conocida como ron. El segundo tipo se produce directamente con el jugo de la caña. Es decir, se fermenta el jugo antes de la cristalización de la sacarosa, para su posterior destilación.

² Después de la molienda, se deja que el jugo de la caña fermente en forma natural. Una vez que ha obtenido un grado moderado de alcohol, está listo para su consumo. Sánchez 2008: 124.

Figura 3. Bebidas alcohólicas producidas con caña de azúcar.



En Perú, el aguardiente obtenido en base al jugo de caña se conoce bajo diferentes denominaciones, como *cañazo*, *trago*, *shacta*, etcétera. Por su método de elaboración, se emparenta con la *cachaça* o *pinga* de Brasil, o algunos rones producidos en las islas del Caribe. Se trata de una bebida relativamente barata, aunque su distribución en el mercado es limitada.

Las diferencias en los procesos de producción del ron industrial y el ron agrícola generan sabores característicos, apreciados por sus consumidores habituales, aunque no siempre distinguidos por el común de la gente. Los aguardientes de caña son clasificados simplemente como “ron”, y muy pocas veces se repara en las particularidades de sabor que presentan. Incluso en la literatura historiográfica las bebidas destiladas de caña de azúcar suelen ser englobadas como “aguardiente de caña”, sin especificar si se trata de productos elaborados a partir de la melaza o del jugo³.

Lo que podríamos denominar “gusto” o “preferencia” por el cañazo de muchos habitantes de la sierra es un fenómeno generalmente soslayado, pero que resulta de sumo interés a la hora de entender diferentes procesos socioeconómicos que se desarrollaron en la región. La preferencia por una u otra bebida se habría configurado paralelamente a la transformación de los procesos productivos que afectaron a la industria azucarera peruana entre finales del siglo XIX y comienzos del XX. Por entonces, cuando en la sierra la producción local de azúcar entró en decadencia, inversamente, el cañazo empezó a ser competitivo en relación al ron de costa. Con el apoyo de la demanda generada a partir de la consolidación del mercado de esta bebida, las haciendas serranas pudieron sostenerse económicamente hasta épocas recientes⁴. En este contexto, la “preferencia” por el cañazo habría tenido un rol significativo que terminaría afectando a la sociedad regional en todos sus estamentos.

³ Para agregar confusión, en muchos casos tampoco es clara la distinción con el “aguardiente de uva” o *pisco*.

⁴ Sobre el proceso de difusión del cañazo en la sierra, v. Meléndez 1989.

III. Origen de la producción de azúcar y aguardiente

El cultivo de caña de azúcar en el Perú comenzó casi inmediatamente después de la conquista. De acuerdo a los registros coloniales, el azúcar fue inicialmente importada desde Nueva España (México), pero ya hacia 1560 dicho negocio había cesado debido a la aparición de producción local⁵. Este hecho se verifica en lo reportado por Pedro de la Gasca, quien en 1549 menciona “haber en el Perú cuatro trapiches en que se hace cantidad de azúcar”⁶. Según el Inca Garcilaso de la Vega, por otra parte, hacia 1580 en Huánuco ya funcionaba un trapiche de caña de azúcar. De acuerdo a su testimonio, en ese lugar se habría instalado la primera plantación de caña de azúcar en el Perú⁷.

En la actualidad, el centro del cultivo de caña de azúcar y la industria azucarera peruana se encuentra en la costa norte. El hecho de que la caña de azúcar haya sido introducida en una época tan temprana en la región de Apurímac, sin embargo, sugiere que ya desde en los inicios de la época colonial la sierra habría sido una importante área de producción⁸.

El gusto por los productos dulces habría sido una característica de la sociedad colonial, cuya demanda de azúcar aumentaba al ritmo de la prosperidad del virreinato. Las plantaciones de caña se convirtieron entonces en un buen negocio, explotado tanto por particulares como por sectores de la iglesia, que comenzaron a administrar importantes haciendas y trapiches en las zonas de los valles donde había disponibilidad de agua para el regadío⁹.

La producción requería gran cantidad de mano de obra, provista básicamente por trabajadores esclavos. Según las circunstancias, de todos modos, se recurría a *mitayos* o yanaconas o peones contratados en las comunidades indígenas de las inmediaciones. El problema con los oriundos de la sierra era que al ser trasladados a tierras bajas solían contraer enfermedades (probablemente malaria). En términos formales, eran asalariados, a quienes además de un jornal, se les proveía la alimentación. El aguardiente y la melaza eran inicialmente productos de consumo interno más que comercial, que se entregaban a los indígenas en recompensa por su trabajo.

El primer boom azucarero habría alcanzado su apogeo entre mediados del siglo XVII y principios del siglo XVIII. Alrededor del 1700, la producción de caña se había extendido a prácticamente cada valle, incluso en regiones alejadas a Lima. Pero con la expansión vino la sobreproducción, y con ella la caída de los precios. Un hecho que se agravaba porque el costo de los insumos iba en aumento, especialmente el de la mano de obra esclava. Por otra parte, en esta instancia, a los límites del mercado interno se sumaba la aparición en el escenario internacional de los productos elaborados en las plantaciones caribeñas bajo control inglés o francés. De modo que, hacia la segunda mitad del siglo XVIII, la industria del azúcar peruana ingresó en un período de estancamiento.

⁵ Bakewell 2009: 236.

⁶ Pérez de Tudela Bueso 1964: 336.

⁷ “El primer ingenio de azúcar que en el Perú se hizo fué in tierras de Huánuco; fué de un caballero que yo conocí.” Garcilaso 1959: 239, Romero 2006: 126.

⁸ Skar 1982: 125, Miranda 2009: 76. Varallanos 1959: 271. Algunos dicen que el valle Pachachaca fue el primer lugar cultivado con caña de azúcar. Gade 1973: 39.

⁹ Sobre el desarrollo de la industria en la costa norte, v. Ramírez-Horton 1974, Cushner 1980.

La escasez o el encarecimiento de la mano de obra esclava se empezó suplir con indígenas de las comunidades locales, quienes después de la abolición de la *mita* empezaron a ser reclutados por intermediarios. Como explica Ramírez-Horton, en el caso de la región de Lambayeque:

Caciques and individual creole and mestizo contractors recruited peons. For example, Indians became indebted to a mestizo or creole recruiter, known as a *contratista*, who advanced the peon money or goods in return for labor services to be rendered on the sugar estates of the Valle Viejo. The hacendado provided such *peones contratados* with food and drink on the job, but paid their wages to the *contratista*. The *contratista* credited part of the sum to the peon's account, paid part in cash to the workers, and kept part as his commission and interest¹⁰.

A esta época se remite el desarrollo comercial del *aguardiente de caña*, la bebida universalizada como ron, rum o rum, que junto con la *miel de caña*, pasaron a constituir importantes subproductos de las haciendas.

En el siglo XIX, después de la independencia y simultáneamente al crecimiento de la producción de azúcar de remolacha en Europa, la industria azucarera del Perú inició un período de grandes transformaciones¹¹. Se aceleró la mecanización, y el centro de la producción se concentró en las zonas costeras, donde se formaron grandes plantaciones. Estos establecimientos contaban con instalaciones modernas, como el trapiche de tres cilindros, el vacuum pan, la separadora centrífuga y otros implementos que incrementaron enormemente la producción. A partir de la introducción de estas innovaciones tecnológicas, la industria azucarera de la costa se convirtió en uno de los sectores más pujantes de la exportación. Podemos decir que durante este período el sector azucarero se constituyó en uno de los principales sostenes de la economía peruana¹².

Con el crecimiento de la producción costera, por razones tecnológicas y de localización, las haciendas de la sierra perdieron su capacidad de competencia. La desventaja en el mercado del azúcar provocó que los establecimientos serranos reorientaran su actividad principal a la producción de aguardiente¹³. Debido a que las haciendas dejaron de producir azúcar para dedicarse específicamente a las bebidas alcohólicas, resultó natural que el producto final fuera cañazo (producto, como hemos visto, del jugo de la caña), y no ron (derivado de la melaza, es decir, de los restos posteriores a la separación de la sacarosa).

IV. El cañazo y su relación con los estimulantes tradicionales

Si bien es posible rastrear la presencia del cañazo hasta los tiempos de la colonia, no es exactamente claro cuándo comenzó a consumirse en forma extendida en las comunidades andinas.

¹⁰ Ramírez-Horton 1974: 40.

¹¹ En relación a la industria azucarera, v. Thorp and Bertram 1978, M. Gonzales 1985, B. Albert 1976.

¹² Thorp and Bertram 1978: 44. De acuerdo a Shane J. Hunt, las exportaciones de azúcar pasaron de 1,612t en 1850 a 14,922t en 1872. A partir de entonces, el incremento fue: 57,610t (1880), 110,695t (1900), 122,856t (1910) y 249,963t (1920). Ver Hunt 1973: 38-40.

¹³ Meléndez 1989a: 20, Skar 1982: 126.

Es muy probable que su popularización haya ocurrido en concordancia con los cambios que afectaron a la industria azucarera a lo largo del siglo XIX¹⁴. En ese sentido, la consolidación del cañazo como bebida popular habría estado fuertemente influida por factores específicos vinculados a la oferta (*supply side*). Ahora bien, al mismo tiempo, el proceso de difusión del producto estuvo favorecido por factores culturales, como el uso extendido de estimulantes naturales, de fuerte vinculación con la religiosidad del mundo andino.

En relación a la rápida expansión del consumo de cañazo en las comunidades andinas, un importante factor se encontraría en las características de gestión de las relaciones laborales de las haciendas. Especialmente en la región serrana, los hacendados se aseguraban la mano de obra de las comunidades cercanas mediante relaciones de intercambio tradicional, basadas en la reciprocidad. Se trataba de un vínculo contractual que implicaba la remuneración en moneda, pero en muchos casos se utilizaba el cañazo como parte del pago¹⁵.

La distribución de aguardiente como fuente de “energía”, en cierto sentido equiparable a la comida, no era una costumbre nueva¹⁶. Como hemos visto, ya desde los inicios de la producción azucarera, las bebidas alcohólicas eran, sino el mayor atractivo, una parte importante de la compensación que recibían los trabajadores por sus labores. Una práctica que, independientemente de su carácter abusivo, muchas veces era moralmente criticada por las devastadoras consecuencias que el alcoholismo producía en la población.

A partir del incremento de la producción, la disponibilidad de la bebida habría encontrado en el ámbito cultural un terreno propicio para su recepción. Es decir, otro elemento que habría coadyuvado a la popularización del cañazo habría sido la presencia y consumo de sustancias estimulantes tradicionales, como la *coca* o la *chicha*, estimulantes tradicionales cuyos efectos podían ser cierto modo asimilados a los provocados por el cañazo.

Como es de amplio conocimiento, en el mundo andino era y es habitual el consumo de la hoja de coca, una costumbre de larga data conocida por su capacidad para aliviar la fatiga, el hambre y las duras condiciones del medioambiente¹⁷. La coca fue, desde los inicios de la conquista, una de las sustancias más polémicas que encontraron los españoles en el Nuevo Mundo. La costumbre indígena de *acullicar*, o insalivar la hoja de coca, era vista por algunos como la causa de la decadencia física y moral de la población andina, mientras que otros encontraban en ella un estímulo imprescindible para la actividad laboral¹⁸. La polémica nunca terminó de dirimirse, pero en la práctica se impuso la postura de quienes consentían su consumo. Sobre todo por la importancia económica que representaba. Tanto por las necesidades que demandaba el trabajo indígena como por el peso que representaba la hoja en la recolección de impuestos, la coca fue un producto central de la administración colonial.

Los indígenas hacían uso de la coca en todas las explotaciones españolas, desde las minas hasta los campos. El efecto estimulante servía para paliar la fatiga, y cuando el alimento era escaso,

¹⁴ Meléndez 1989a: 138.

¹⁵ Gade 1973: 40, Polo y la Borda 1977: 230.

¹⁶ Meléndez 1989a: 19-20, Allen 2008: 38.

¹⁷ La coca es una hoja de un árbol bajo. Una vez secada, se la mastica mezclada con cal o ceniza alcalina, lo que incrementa la eficacia de los alcaloides contenidos en la hoja.

¹⁸ Unanue 1861: 253-295.

cumplía incluso una función nutritiva. Pero también era centro de la sociabilidad y cumplía un rol fundamental en infinitas festividades y rituales, entre los que se incluían muchas prácticas que podríamos denominar medicinales. El cultivo y la administración de la producción de la coca, en ese sentido, tuvo que ver no solo con las tradiciones ancestrales de la región, sino también con el control y el gobierno que ejercían los españoles sobre las poblaciones indígenas.

Hasta la aparición del cañazo, en los Andes no había bebidas de tan alto contenido alcohólico. El potente efecto de embriaguez que producía su ingestión debió haber sido una experiencia muy impactante para los habitantes de la región. Un efecto que, si diferente al de la coca, podía ser asimilado por sus consumidores a las sensaciones provocadas por la hoja ancestral. En este sentido, la existencia de un estimulante como la coca habría facilitado la difusión de una bebida de alto contenido alcohólico como el cañazo.

El consumo de cañazo también puede asociarse al de la *chicha*, una bebida tradicional hecha de maíz fermentado. La importancia religiosa de la *chicha*, ampliamente documentada, ya fue notada por los primeros cronistas que visitaron la región. Pablo José de Arriaga, un misionero que visitó la región en el siglo XVI, describía:

La Principal ofrenda y la mejor, y la mayor parte de sus sacrificios, es la *chicha* por ella, y con ella comienzan todas las fiestas de las Huacas, en ella median, y en ella acaban, sus fiestas, y ella es el todo¹⁹.

El lugar preponderante que Arriaga le atribuye a la *chicha* no se ha modificado sustancialmente hasta el presente. Su presencia en las ceremonias rituales es indispensable y constituye un elemento esencial de la liturgia andina.

Entre los pueblos indígenas de la actualidad, el cañazo muchas veces ocupa el rol de la *chicha*²⁰. Un ejemplo típico es el del acto ritual conocido como “hacer *tinka*” para las *waka*, *illa* o a la *Pachamama*²¹. En estos casos, la *chicha* ocupa el rol protagónico, pero también se usa mucho el cañazo. La gente suele decir: “Hacer *tinka* con el cañazo (licor fuerte), los toros se crecerán vigorosos, y si hace *tinka* con la *chicha* las vacas darán mucha leche.”²² Podemos decir que desde su expansión en la vida andina, el cañazo sirvió para suplir, complementar o en algunos casos potenciar las funciones tradicionalmente atribuidas a la *chicha*.

La preferencia por el cañazo se habría ido consolidando en este contexto, en donde su consumo podía asimilarse a prácticas o creencias religiosas de profunda raigambre en el mundo andino. Ahora bien, más allá de su aspecto ritual, la ingesta de bebidas alcohólicas tiene también un aspecto recreativo que hace atractivo su consumo. En ese sentido, en tanto bebida estimulante, la *chicha* tiene un grado de alcohol muy bajo, por lo que para embriagarse es necesario tomar grandes cantidades. Conteniendo el aguardiente un mayor grado de alcohol, la gente habría incorporado su gusto porque era menor la cantidad necesaria para embriagarse. El significado de dicho poderío, paralelamente, podía equipararse con facilidad al tradicionalmente atribuido a la *chicha*.

¹⁹ Arriaga 1621: 27.

²⁰ Meléndez 1989a: 142, Skar 1982: 126.

²¹ *Waka* representa un lugar sagrado. *Pachamama*, es la Madre tierra, en Quechua.

²² Tomoeda 1986: 121.

Lo cierto es que luego de su introducción, el consumo del cañazo comenzó rápidamente a expandirse en reemplazo, o en un espacio superpuesto al ocupado por los estimulantes tradicionales. Entre los campesinos, el alcohol que contiene el cañazo se considera una fuente de energía, y se lo reconoce como imprescindible a la hora de realizar trabajos pesados²³.

En resumidas cuentas, podríamos decir que la expansión del cañazo en la sierra acontece, en primer lugar, como consecuencia del cambio de rumbo de la industria serrana del azúcar, cuando al no poder hacer frente a la competencia de la producción costera, los hacendados debieron tornar su actividad principal a la producción de la bebida alcohólica. Asimismo, a través del sistema de retribución en especie practicada en la región, el cañazo se difundió rápidamente entre la población campesina. Por último, la existencia en el mundo andino de estimulantes como la coca o la chicha habría facilitado la recepción cultural de una bebida tan fuerte como el aguardiente. Una vez que el consumo del cañazo se extendió, su significado cultural también empezó a cobrar importancia, para finalmente devenir en una sustancia indispensable en la vida de los habitantes de la sierra.

V. El proceso de difusión del cañazo y su impacto socioeconómico

La difusión del cañazo en la sierra impulsó el reemplazo de una bebida estimulante tradicional como la chicha y se superpuso o actuó como complemento de la coca, dando lugar a transformaciones considerables en las prácticas culturales del mundo andino. Pero además de su impacto cultural, este proceso, al mismo tiempo, provocó cambios fundamentales en la integración económica del Perú. Aunque no podamos afirmar que el cañazo haya sido el detonante primordial, es innegable que a partir de su propagación se pusieron de manifiesto nuevas necesidades, tanto económicas como socioculturales, que promovieron la incorporación al mercado moderno de sectores de la población hasta entonces marginales.

En los Andes de finales del siglo XIX a principio del siglo XX, la integración en la economía nacional de los campesinos indígenas no estaba completamente consolidada. Por lo contrario, a diferencia de las regiones costeras, en donde las influencias del sistema capitalista se recibían con mayor inmediatez, en muchos aspectos el estilo de vida mantenía las características de la cultura tradicional. De acuerdo a lo relatado por I. Bowman, quien viajó por Perú en 1911, todavía en esa época los residentes serranos no mostraban mayor interés por los objetos materiales provenientes de la civilización europea. Sólo el cañazo era la excepción²⁴.

Según el análisis de los historiadores peruanos Burga y Manrique, la difusión del cañazo en la sierra habría mediado en la expansión de la economía monetaria y la formación del mercado interno.

²³ Meléndez 1989b: 23.

²⁴ “Most of the luxuries and comforts of the whites mean nothing to the Indian. The machine-made woollens of the importers will probably never displace his homespun llama-wool clothing. ... His tastes in food are satisfied by the few products of his fields and his mountain flocks. Thus he has lived for centuries and is quite content to live today. Only coca and brandy tempt him to engage in commerce...” Bowman 1916: 107

Más allá de los intereses particulares que se organizaban en torno a la explotación del aguardiente, éste tuvo una importancia muy grande en la formación del mercado interno en la sierra peruana. En primer lugar, se trataba de un producto netamente mercantil, que expandía el ámbito de la economía monetaria, pues sólo excepcionalmente circulaba a través de los intercambios tradicionales, como sucedía con la coca. En segundo lugar, se trataba de un producto que era consumido masivamente por los indígenas, lo que los obligaba a incorporarse a la economía monetaria²⁵.

El cañazo se podía utilizar directa o indirectamente como forma de pago a los trabajadores de las haciendas, y la posibilidad de su adquisición efectivamente constituía un atractivo para involucrarse laboralmente a dichos establecimientos. Pero su comercialización no se limitó a aquellos sectores vinculados a los centros de producción. Con el impulso provocado por aumento de la oferta, el gusto por la bebida se extendió hasta los parajes más recónditos del paisaje andino. ¿Cómo se produjo la difusión entre los campesinos que no trabajaban o no tenían relación directa con las haciendas? La incorporación del consumo de cañazo en la vida de estas comunidades sirve para ilustrar el proceso de ingreso de dichos sectores en la economía moderna.

Cuando el cañazo se convirtió en el principal producto de las haciendas serranas, los empresarios rápidamente entrevieron que sería un artículo rentable y lucrativo. En consecuencia, adoptaron una serie de medidas tendientes a la ampliación del mercado²⁶. Por ejemplo, se establecieron tiendas y cantinas para su expendio en las principales ciudades, o se iniciaron obras de infraestructura, como la construcción de puentes y caminos, para facilitar su distribución. Otro punto interesante fue la estrategia para alcanzar sectores marginales, alejados socioeconómica y geográficamente de los principales centros de comercialización. En esos casos se utilizaron como vendedores a arrieros que llevaban los productos hasta los lugares más alejados de la sierra.

El cañazo llegaba hasta los pueblos transportado por los arrieros en sus mulas o llamas. A través de pequeñas transacciones, muchos sectores campesinos fueron paulatinamente incorporando el gusto por productos modernos y, en consecuencia, debieron adaptarse a las relaciones propias de la economía monetaria. El circuito se alimentaba con el dinero provisto por los migrantes que, en procura de efectivo, comenzaron a ser alentados a trasladarse a trabajar en la costa.

IV. El consumo del cañazo, el *enganche* y las migraciones a la costa

Como en la mayor parte de las economías en donde el sistema de plantaciones constituía un sector de importancia, en el Perú del siglo XIX uno de los problemas más serios era la escasez de mano de obra. La carencia era especialmente grave en las zonas costeras, donde se encontraban los principales centros de producción. En este contexto, hacia la segunda mitad del siglo se empezaron a contratar trabajadores “coolies” chinos, un proceso que, ya ingresando en el siglo XX, se continuó

²⁵ Burga, Manrique 1990: 45.

²⁶ Meléndez 1989: 141.

con la introducción de inmigrantes japoneses²⁷. Los campesinos de la sierra se sumaron a estos grupos extranjeros a medida que la economía peruana fue creciendo y diversificándose, aumentando los requerimientos de mano de obra barata.

En principio, los campesinos indígenas de la sierra no fueron tenidos en cuenta como fuerza laboral para la costa. En las haciendas de la región, desde la época colonial se recurrió a ellos en forma esporádica, aunque siempre en un rol secundario. Sobre todo porque la población era escasa y existían numerosos problemas, como las enfermedades y las diferencias climáticas, que afectaban su adaptación. Cuando la industria azucarera, impulsada por los capitales que comenzaron a fluir a partir del boom del guano, ingresó en una nueva etapa de crecimiento, la disponibilidad de la mano de obra se convirtió en un factor decisivo. En esta instancia, sin embargo, la población serrana todavía no fue requerida. La solución se encontró en la introducción de inmigrantes chinos, cuya abundante fuerza de trabajo barata comenzaba rápidamente a expandirse por todo el mundo, en un diverso arco de economías que se extendía desde Hawái hasta Cuba y las islas del Caribe, pasando por el emergente oeste de los Estados Unidos.

La inmigración china, sin embargo, no estaba exenta de cuestionamientos. En un período en el que las actitudes abolicionistas se hicieron predominantes, tanto en el plano interno como en el internacional, para muchos, lo que en inglés se denominó “indentured labour” no era sino una forma encubierta de esclavitud o, por lo menos, semi-esclavitud. Una sospecha que terminó de confirmarse luego de los resonantes incidentes de la *Nouvelle Pénélope* (1870) y de la *María Luz* (1872), cuando trabajadores que eran transportados de China a Perú se amotinaron o huyeron de las embarcaciones acusando un tratamiento inhumano²⁸. A partir de estos acontecimientos, la opinión pública internacional y los círculos diplomáticos encabezados por Gran Bretaña se inclinaron definitivamente por la regulación o restricción de este tipo de migración. Lo cierto es que hacia mediados de la década de 1870 el tráfico masivo de trabajadores contratados chinos llegó a su fin, colocando una vez más a la economía peruana en una encrucijada. Recién en esa instancia los hacendados depositaron sus expectativas en las poblaciones serranas como fuente para paliar la escasez de mano de obra.

La sierra atravesaba por entonces sus propias vicisitudes. Entre finales del siglo XIX y comienzos del XX, la población en la sierra comenzó a incrementarse, al punto que las haciendas de la región ya no pudieron absorber la mano de obra excedente. La situación se complejizaba y la presión demográfica se convertía en un foco potencial de conflictividad. El problema parecía ser cómo movilizar a la población a las zonas donde su trabajo era requerido. Bajo estas circunstancias se creó un sistema semi-coercitivo de reclutamiento llamado *enganche*, que sirvió para dirigir la mano de obra serrana a los centros de producción de la costa²⁹.

El sistema de *enganche* sirvió proveer de trabajadores a la costa. La puesta en movimiento del proceso, sin embargo, distó de ser inmediata. En los inicios, era difícil que los indígenas migraran en forma voluntaria. Para que el sistema funcionara, en muchos casos hubo que recurrir a “incentivos”, en cuya administración los “contratistas” o “enganchadores” jugaron un rol determinante. Estas personas se trasladaban por la sierra en la época de finalización de la cosecha

²⁷ Sobre la inmigración asiática, v. Blanchard 1982: 123-124, Gonzales 1985: 118.

²⁸ Stewart 1951: 48-49, 152-159.

²⁹ El *enganche* fue un sistema que comenzó a difundirse hacia 1880. Blanchard 1979: 65.

local (entre agosto y noviembre, aproximadamente, dependiendo de la regiones), cuando había mayor disponibilidad de varones libres de obligaciones, ofreciendo generosamente adelantos que servirían para atraer a los campesinos interesados o con necesidades. Los contratos de trabajo eran relativamente cortos, entre dos y tres meses, al cabo de los cuales el bracero quedaba en libertad para regresar a su pueblo. Siempre y cuando hubiera saldado las deudas previamente contraídas.

El secreto (o la trampa) estaba en que los campesinos no siempre estaban al tanto de las múltiples condiciones a las que estaban sujetos los contratos. El sistema de “tareas” los obligaba a trabajar jornadas interminables para poder cumplir con lo asignado, y la obligación de adquirir víveres en el almacén o “tambo” del contratista, que vendía a crédito pero generalmente a precios inflados, sometían al trabajador a una situación de deuda permanente. De modo que no era poco común que el trabajo temporario se prolongara por meses, en beneficio de los contratistas y de los hacendados, que aseguraban de este modo la preciada mano de obra.

El enganche basaba su efectividad en la situación creada a partir de lo que podría denominarse “esclavitud por deuda”, una calificación que no sorprende si recordamos el desarrollo histórico de la mano de obra que sostuvo a la producción de las plantaciones azucareras. Pero el sistema no se habría sostenido si no hubiera habido una creciente demanda de efectivo. El objetivo principal de los migrantes era la obtención de dinero en efectivo, hecho que refleja el grado de penetración de la economía de mercado capitalista en las comunidades tradicionales. Un dinero que se destinaba, en muchos casos, a cubrir las necesidades originadas en el consumo de cañazo.

Según los enganchadores mencionaban que era muy fácil reclutar a los campesinos cuando estaban borrachos en las fiestas, o convencerlos después de invitarles algunos tragos³⁰. La situación es descrita en detalle por el historiador Michael J. Gonzales:

Clearly, *hacendados* and merchants required debtors, or tenants with labor obligations, to work on the coast. However, peons unencumbered with debts also signed on. This frequently occurred at Sunday markets, where thousands of peasants gathered to sell their goods and to drink and celebrate. Contractors set up tables on the square and offered peasants cash advances in return for working on the coast. In an atmosphere conducive to borrowing, *enganchadores* had many takers. Similarly, contractors would appear at local festivals with large quantities of alcohol that they would sell or give away to peasants. Once the celebrants were sufficiently inebriated, contractors would extol the advantages of working on the coast, frequently exaggerating wages and the quality of working conditions³¹.

Esto sugiere que el éxito del sistema tenía una fuerte relación con el consumo de cañazo.

Los problemas vinculados al consumo de cañazo, notados ya desde finales del siglo XIX, serían la contracara de su difusión en las comunidades serranas³². En Apurímac, en la región sur, hacia 1890 se menciona que el alcoholismo comenzaba a afectar a sectores de la población

³⁰ Gonzales 1980: 304, Deere 1990: 46.

³¹ Gonzales 1985: 129.

³² Según se desprende de publicaciones como *El Comercio* de los años 1901, 1902, en la región yunga de Cuzco, en las inmediaciones de los centros de producción de cañazo el alcoholismo se había convertido en un problema endémico. Godard 1946: 40.

indígena³³. Es decir, incluso con anterioridad al auge del sistema de enganche, el consumo de cañazo se había extendido lo suficiente como para provocar problemas entre la población nativa. Se puede decir que la creciente demanda monetaria, en la que no fue ajeno el cañazo, fue la condición para el éxito del sistema de enganche.

Si bien en los inicios el enganche tuvo un carácter semi-forzado y era poca la gente que quería abandonar su terruño, a partir del siglo XX aumentó el número de personas que se trasladaba en forma voluntaria, más atraídos por las oportunidades y los salarios antes que obligados por las deudas. Con el transcurso del tiempo fue consolidándose un sector de braceros serranos más o menos arraigado, que permanecían por largos períodos fuera de las comunidades de origen³⁴. Los migrantes serranos se iban familiarizando no solo con las durezas de las relaciones laborales o hasta a los abusos a los que eran sometidos. De regreso a los pueblos, llevaban consigo no solo ahorros, sino también un lenguaje que servía para nombrar las experiencias de la hacienda e incluso las impresiones de algún paseo por las ciudades costeñas. Lo mismo puede decirse en relación a algunas actitudes culinarias como el consumo de arroz, que en las haciendas reemplazaba al tradicional maíz. Sin olvidar, por supuesto, al cañazo, que *“ni desconocido ni extraño, se volvió gradualmente placentero hasta rivalizar con la chicha como bebida alcohólica”*³⁵. Se puede decir que el fenómeno migratorio de la sierra a la costa fue consecuencia de una coincidencia de intereses entre las dos regiones³⁶.

Decir que el consumo de cañazo fue el factor fundamental en el proceso de integración de la región serrana a la economía nacional es indudablemente una exageración. Pero dada su ubicuidad en la vida de los braceros, desde el momento del reclutamiento hasta los de esparcimiento (y su inevitable transformación en deuda), es indudable que su consumo funcionó al menos como un importante atractivo, a veces estimulante, a veces contraproducente, movilizador de las voluntades campesinas. Lo cierto es que una vez establecido el circuito migratorio, el flujo de personas, mercaderías y, aunque fuera en modestas medidas, dinero, se puso en movimiento y la conexión entre las regiones serranas y los centros de la economía nacional quedó definitivamente establecida.

Conclusión

La incorporación de una bebida alcohólica como el cañazo en las comunidades andinas parece un acontecimiento de poca relevancia entre los numerosos fenómenos desencadenados a partir de los contactos culturales que se sucedieron a lo largo de la historia regional. Es notable, de todos modos, el profundo arraigo logrado por dicho producto entre los campesinos de la sierra, y su preponderancia por sobre otros licores. Aun en la actualidad, cuando el acceso a otras bebidas es menos dificultoso, existe una clara preferencia por el cañazo.

³³ En Apurímac de 1890, el prefecto de Apurímac menciona sobre el problema de alcoholismo de los indios. Meléndez 1989a: 121.

³⁴ Blanchard 1979: 71.

³⁵ Klarén 1976: 82-83.

³⁶ En el período de auge de la producción azucarera de finales del siglo XIX (que coincide con los inicios del sistema de enganche), la estadía de los inmigrantes serranos en la región de la costa era relativamente corta. El rápido recambio sugeriría también la gran cantidad de personas que se movilizaban por este sistema.

En el presente estudio hemos examinado las condiciones bajo las cuales se fue configurando dicho gusto o preferencia, un proceso del que hemos identificado básicamente cuatro aspectos. Por un lado, desde el punto de vista del abastecimiento, el acceso a la bebida en los sectores marginales de la sierra fue impulsado por los cambios ocurridos en la industria azucarera peruana, inducidas a su vez por las transformaciones del mercado del azúcar ocurridas a lo largo del siglo XIX. Desde el punto de vista de la recepción, el cañazo se difundió en un contexto social en donde ya desde los tiempos de la colonia la bebida solía incluirse en la dieta, o como parte de la recompensa que se le daba a los trabajadores indígenas por sus servicios. Por otra parte, en el caso de las poblaciones más alejadas de este tipo de intercambios, el cañazo pudo ser rápidamente incorporado a un sistema cultural donde sustancias estimulantes como la coca o la chica tenían un lugar privilegiado en la vida social y religiosa de las comunidades. Finalmente, a partir de la difusión de artículos mercantiles, entre los que el cañazo ocupaba un lugar destacado, la necesidad de moneda en efectivo para su adquisición promovió el ingreso de miembros de las comunidades serranas como asalariados en establecimientos basados en relaciones de producción capitalista. Primero en la propia sierra y después en la costa. En este contexto, se puede decir que el cañazo tuvo un importante rol, en tanto mediador, en la integración y transformación de la vida de las comunidades andinas.

La constitución de lo que hemos denominado "gusto" o "preferencia", en gran medida inducida por las necesidades del mercado y hasta casual en su contenido, deviene en eje dinamizador del consumo, que se reafirma en un terreno culturalmente receptivo, poniendo en movimiento a los miembros de la comunidad que, en procura de los medios para satisfacer las nuevas necesidades, ingresan en el circuito de relaciones capitalistas. Desde la difusión de su consumo en las últimas décadas del siglo XIX, el cañazo se ha convertido sin lugar a dudas en una bebida emblemática de la sierra peruana, símbolo identitario y al mismo tiempo estigmatizador de sus habitantes. Punto de intersección entre los intereses del capital agrícola y la fuerza de trabajo indígena, los productos industriales y los estimulantes ancestrales, el trago recreativo por excelencia y el origen de las perdiciones del pueblo, el cañazo emerge de este estudio como algo más que una simple bebida.

En tiempos recientes, algunos informes señalan la aparición de nuevos hábitos en relación al consumo de cañazo. Llama especialmente la atención, la alteración o adulteración de las bebidas mediante la incorporación de sustancias como el alcohol. Los desbarajustes ocurridos en la economía regional a partir de la Reforma agraria de la década de 1960 y los años de violencia de la última parte del siglo XX constituyen el trasfondo estructural sobre el que se desarrollan las nuevas tendencias. A lo que se suma la apertura de rutas comerciales que facilitan el ingreso de productos como el alcohol, que se insertan en el mercado tradicional del cañazo para su reemplazo, complemento, intensificación o adulteración. ¿El cañazo está siendo finalmente sustituido por nuevos productos? ¿Cuál es la implicancia económica, social y cultural que se deriva de la nueva situación? ¿En qué medida el gusto o la preferencia influye en el desenvolvimiento de este proceso? En la segunda parte de este estudio, describiremos los resultados del trabajo de campo que se orientó a aclarar estos interrogantes.

Bibliografía

ALBERT, Bill

1976 *An Essay on the Peruvian Sugar Industry 1880-1*. Norwich: University of East Anglia.

ARRIAGA, Pablo José de

1621 *Extirpación de la idolatría del Pirú*. Lima, Por Gerónimo de Contreras: Impresor de libros.

ALLEN, Catherine J.

1981 "To Be Quechua: The Symbolism of Coca Chewing in Highland Peru", *American Ethnologist*, Vol. 8, No. 1, Feb, pp. 157-171.

2008 "Let's drink together, my dear: Persistent ceremonies in a changing community". In: J. Jennings and B. Bowser, eds., *Drink, Power and Society in the Andes*. Gainesville, FL: University Press of Florida.

BAKEWELL, Peter

2009 *A History of Latin America to 1825*, 3rd edition, Willey-Blackwell.

BLANCHARD, Peter

1979 "The Recruitment of Workers in the Peruvian Sierra at the Turn of the Century: The Enganche System", *Inter-American Economic Affairs*, 33, pp. 63-83.

1982 *The Origins of the Peruvian Labor Movement, 1883-1919*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

BOWMAN, Isaiah

1916 *The Andes of Southern Peru: Geographical reconnaissance along the seventy-third meridian.*, New York: The American Geographical Society.

BURGA, Manuel

1976 *De la encomienda a la hacienda capitalista : el valle del Jequetepeque del siglo XVI al XX*. Lima: IEP.

BURGA, Manuel y MANRIQUE, Nelson

1990 "Rasgos fundamentales de la historia agraria peruana, SS. XVI-XX." En: Alberto Chirif, Nelson Manrique, Benjamín Quijandría eds., *Perú: el problema agrario en debate - SEPIA III*. Lima: SEPIA, pp. 23-61.

CUSHNER, Nicholas P.

1980 *Lords of the Land: Sugar, Wine, and Jesuit Estates of Coastal Peru, 1600-1767*. State University of New York Press.

DEERE, Carmen D.

1990 *Household and Class Relations. Peasants and Landlords in Northern Peru*. Los Angeles: University of California Press.

GADE, Daniel W.

1973 "Environment and disease in the land use and settlement of Apurimac Department, Peru", *Geoforum*, v4 n4, pp. 37-45.

GARCILASO DE LA VEGA, El Inca

1959 *Comentarios reales de los Incas*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Patronato del Libro Universitario.

GEERLIGS H. C., Prinsen

1912 *The World's Cane Sugar Industry: past and present*. Manchester: N. Rodger.

GONZALES, Michael J.

1980 "Capitalist Agriculture and Labour Contracting in Northern Peru, 1880–1905", *Journal of Latin American Studies*, Volume 12, Issue 02, November, pp. 291-315.

1985 *Plantation Agriculture and Social Control in Northern Peru, 1875-7933*. Austin: University of Texas Press.

HANBURY-TRACY, J.

1944 "Journeys in the Northern Andes", *The Geographical Journal*, The Royal Geographical Society, Vol. 104, No. 5/6, Nov-Dec, pp. 145-165.

HARRISON, J. V.

1940 "An Expedition to the Central Andes of Peru, 1939", *The Geographical Journal*, The Royal Geographical Society, Vol. 95, No. 4, Apr, pp. 241-263.

HUNT, Shane J.

1973 *Price and quantum estimates of Peruvian exports, 1830-1962*. Princeton: Woodrow Wilson School, Princeton Univ.

KLARÉN, Peter F.

1976 *Formación de las haciendas azucareras y orígenes del APRA*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

KUCYNSKI, Godard M.

1946 "A propósito del Saneamiento de los Valles Yungas del Cuzco : la Convención, Lares y Ocobamba. Lima: La Tinta.

MELÉNDEZ, Walter

1989a "Aguardiente y mercado interno en el Peru 1880-1940. El caso de las provincias de Abancay y Andahuaylas", Tesis. Lima, PUCP.

1989b "La producción y el consumo de aguardiente de caña en el Perú, 1880-1940 : el caso del departamento de Apurímac", *Psicoactiva*, Lima, Año 3, no. 5, pp. 3-48.

1989c *Campesinos y aguardiente en el Perú, 1880-1940 : el caso de Apurímac*. Lima: CIEPDE.

MIRANDA VALENZUELA, José

2009 *Abancay: Provincia andina*. Abancay.

ORLOVE, Benjamin and Ella Schmidt

1995 "Swallowing Their Pride: Indigenous and Industrial Beer in Peru and Bolivia", *Theory and Society*. Kluwer Academic Publishers, Vol. 24, pp. 271-298.

RAMÍREZ-HORTON, Susan

1974 *The Sugar Estates of Lambayeque Valley, 1670-1800*. Land Tenure Center, University of Wisconsin.

PEREZ DE TUDELA BUESO, Juan ed.

1964 *Documentos relativos a don Pedro de la Gasca y a Gonzalo Pizarro*, Archivo

Documental Español, Tomo XXI. Madrid: Real Academia de la Historia.

POLVARINI DE REYES, Alicia

- 2005 “Las haciendas de vid y el mercado de aguardientes en el Perú entre los siglos XVIII y XIX”. En: Margarita Guerra Martinière, Denisse Rouillon Almeida, eds., *Historias paralelas: actas del primer encuentro de historia Perú-México*, Lima, PUCP. Fondo Editorial; Zamora : El Colegio de Michoacán, pp. 171-209.

ROMERO, Emilio

- 2006 *Historia económica del Perú*. Centro de Producción Fondo Editorial, UNMSM.

SANDOVAL, Leonidas Rodriguez

- 1945 “Motivation among the Indians of the Ecuadorean Sierra”, *Primitive Man*, The George Washington University Institute for Ethnographic Research, Vol. 18, No. 3/4, Jul-Oct, pp. 39-45.

SKAR, Harald O.

- 1982 *The warm valley people: duality and land reform among the Quechua Indians of highland Peru*. Oslo: Universitetsforlaget.

STEWART, Watt

- 1951 *Chinese Bondage in Peru: a history of the Chinese coolie in Peru, 1849-1874*. Durham: Duke university press.

THORP, Rosemary and BERTRAM, Geoffrey

- 1978 *Peru 1890-1977: growth and policy in an open economy*. New York: Columbia University Press.

TOMOEDA, Hiroyasu (友枝啓泰)

- 1986 *Oushi to kondoru: Andesu shakai no girei to minwa*. (en japonés. 『雄牛とコンドル—アンデス社会の儀礼と民話—』), Tokio: Iwanami Shoten.

UNANUE, Hipólito

- 1861 “Disertación sobre el aspecto, cultivo, comercio y virtudes de la famosa planta del Perú nombrada coca (1794)”. En: Manuel A. Fuentes (comp.), *Biblioteca Peruana de historia, ciencias y literatura. Antiguo Mercurio Peruano*, T. 5: 253-295.

URRUTIA, Jaime

- 1994 *La diversidad huamanguina : tres momentos en sus orígenes*. Lima: IEP.

VARALLANOS, José

- 1959 *Historia de Huanuco*. Buenos Aires: Imprenta López.